

Una alternativa liberal para salir de la crisis

Más mercado y menos Estado

Juan Ramón Rallo

Director del Instituto Juan de Mariana

DEUSTO

Prólogo

Igual usted cree que hemos sufrido una burbuja. Pues no, han sido tres. Y de eso va este libro notable. El profesor e investigador Juan Ramón Rallo ha tenido el acierto de detectar y analizar esas tres burbujas, distintas pero interrelacionadas: la financiera, la inmobiliaria y la de la Hacienda Pública.

Desde el principio el autor despeja la ficción políticamente correcta según la cual estamos muy mal por culpa del liberalismo, del mercado, del capitalismo, y de la ausencia de intervención. Este fabuloso camelo es esgrimido por los socialistas de todos los partidos, tanto en la política como en la academia, la cultura y los medios de comunicación. Sin embargo, los datos de la realidad apuntan justo en la dirección contraria. Las tres burbujas fueron infladas por la acción del poder político y legislativo. No hubo liberalismo, ni «neoliberalismo», ni «ultraliberalismo», ni «fundamentalismo del mercado», ni ningún otro bulo progresista. Hubo intervencionismo, amplio, profundo y persistente. Y ese intervencionismo explica las burbujas y también sus avatares ulteriores, como por ejemplo la lentitud en la caída de los precios de los inmuebles.

Grande, perdurable y patéticamente incorrecta fue también la intervención de las autoridades durante décadas en el mercado más importante, el de trabajo, intervención cuyo resultado ha sido el paro, producto del aumento forzado de los costes laborales y la regulación de la negociación salarial, entre otros muchos aspectos, que llevó a la desvinculación entre salarios y productividad y a unos costes laborales, salariales y no salariales, que resultaron en ocasiones tan artificialmente inflados por el poder como los beneficios empresariales. Las reformas del

mercado de trabajo no sólo han sido ineficaces sino además injustas, como hemos visto en esta crisis, porque el ajuste de plantillas no se ha orientado conforme a criterios de rendimiento y productividad sino que se ha descargado mayoritariamente sobre los trabajadores temporales.

Otro relevante mercado, o más bien: supuesto mercado, en el que los gobiernos se han lucido con su constante y absurdo intervencionismo ha sido el eléctrico, donde han logrado un aumento considerable de los costes, la subida del precio de la luz, el oneroso delirio de las energías renovables, y el explosivo déficit de tarifa: todo ello debido a la acción política y legislativa.

Y así, mercado tras mercado, desde la banca hasta el suelo, se observa que el discurso predominante sobre el liberalismo arrasador es un puro invento. Si el liberalismo quiere decir algo, quiere decir contención del poder político. Lo que sucedió fue lo contrario: la política se expandió como nunca, con un crecimiento espectacular del gasto público en nuestro país, mientras las autoridades alegaban que no pasaba nada, porque había superávit fiscal, como si los ingresos generados por la burbuja inmobiliaria hubiesen sido algo obviamente permanente.

La ineficiencia de ese gasto es patente, como deducimos al constatar que España fue el país de la eurozona donde más aumentó el gasto por estudiante entre 2001 y 2007. Se aduce que los malos efectos de esa política se deben a que ese gasto es aún insuficiente. Falso. El doctor Rallo explica que el gasto por alumno relacionado con la renta per cápita es el más elevado de toda la Unión Europea.

En medio de cánticos sobre la supuesta inferioridad del mercado frente al sector público, se saluda con alborozo la mejoría en los servicios de salud, sin añadir que el crecimiento del gasto en ese capítulo es explosivo e insostenible. Otro tanto vale para las pensiones, aunque en este caso el intervencionismo público ha llevado a unas pensiones modestas, y también distorsionadas en contra de las personas que más trabajan y cotizan, no sólo porque el sistema desde hace décadas en España y en casi todo el mundo arrebató a los trabajadores la capacidad de ahorrar libremente, sino porque la subida de las pensiones mínimas, demagógicamente zarandeada por los políticos, ha corrido pareja con la reducción de las máximas, con lo que el

sistema ha ido recortando su componente de capitalización y aumentando el asistencial.

No sabemos cuándo se va a recuperar la economía, pero sí sabemos que cuando lo haga, que lo hará, no será gracias al Gobierno sino a su pesar. La falta de contención del gasto y de liberalizaciones de los mercados, desde las trabas legislativas a las empresas hasta los costes artificialmente elevados de la energía, todo eso llevó a que con la crisis cerraran más empresas más rápidamente de lo que se creaban otras nuevas, disparando el desempleo y retrasando la recuperación.

Los políticos hicieron lo contrario de lo que había que hacer: no sólo gastaron sin freno en los años de la burbuja (y ahora le echan la culpa al ciudadano privado, supuesto modelo de irresponsabilidad), sino que cuando, en 2010, sus medidas se revelaron explosivas y debieron corregirlas, no frenaron ni redujeron el gasto como deberían haberlo hecho. En contra de lo que proclamaron una y otra vez, no hubo austeridad, de tal modo que, como señala el profesor Rallo, a finales de 2011 el gasto público real por habitante era superior al de 2007. Para colmo, tanto las autoridades del PSOE como las del PP aumentaron la deuda pública e hicieron lo peor que se puede hacer en una crisis: subir los impuestos. No por casualidad, pues, la economía española, que se recuperó débilmente entre 2009 y 2011, se detuvo a mediados de este último año, y volvió a caer: el ajuste había recaído exclusivamente sobre el sector privado, un doloroso ajuste en términos de paro y de empresas cerradas. El sector público no se ajustó, y cuando empezó a moderar su crecimiento, a partir de 2010, lo hizo castigando todavía más al sector privado.

Si el liberalismo no tiene nada que ver con nuestros padeceres, sí tiene que ver, subraya Juan Ramón Rallo, con su superación. La alternativa liberal no es un mágico Bálsamo de Fierabrás, pero tampoco es el veneno que recomienda el pensamiento único: gastar y gastar, como si no hubiéramos tenido un gasto excesivo y equivocado en la raíz de las burbujas y la crisis. Esa alternativa liberal pasa por abordar las dos distorsiones que han generado las burbujas: la del aparato productivo y la del exceso de deuda. Al revés de lo que se le acusa, el liberalismo no defiende la socialización de las pérdidas, y por eso Rallo no aboga por el

rescate a cargo del contribuyente o *bail out* sino por el *bail in*, merced al cual los propietarios y acreedores de los bancos no asumen parte sino todas las pérdidas de la banca.

Refuta asimismo las consignas predominantes sobre la fiscalidad, como que es imposible bajar los impuestos, o que todo se arregla acabando con el fraude fiscal, o concentrando el castigo tributario en los indeseables «ricos». Y desmonta la patraña que a izquierda y derecha insiste en que no hay manera de reducir el gasto público. Por cierto, hablando de derechas e izquierdas, aparentemente tan distintas y realmente tan parecidas, el apócrifo liberalismo del PP queda resumido y demolido en el capítulo 7.

Denuncia con acierto a los que, contumaces, siguen vendiendo la moneda falsa de que la austeridad es hostil al crecimiento, y a tantos gobernantes de todas las tendencias que se presentan para solucionar con su acción los problemas que esa misma acción ha creado o agravado. Hablando de monedas falsas, despliega asimismo la prudencia de no esgrimir fáciles alquimias, como la que sostiene que para desfacer nuestros entuertos basta con abandonar el euro y retornar a una peseta devaluada.

Tengo sólo una objeción a los planteamientos de Juan Ramón Rallo. Él confía en que tras la lectura de este libro resten pocas dudas sobre que el intervencionismo es lo último que España necesita. Dado el peso abrumador del pensamiento antiliberal, creo que eso es mucho confiar.

Carlos Rodríguez Braun

Introducción

Prácticamente todos los libros, artículos o estudios que afirman saber cómo superar la actual crisis económica suelen partir de la premisa de que sus recetas y prescripciones políticas nos permitirán volver a generar riqueza y empleo de manera cuasi inmediata. Ya sea a través de planes de estímulo fiscales, de inyecciones de liquidez, de devaluaciones monetarias, de nacionalizaciones de empresas o de controles de rentas, son legión quienes asumen que basta con un chasquido de dedos en la buena dirección para dejar atrás todas las dificultades en apenas un santiamén.

Mi posición, en cambio, es bastante menos complaciente: cuando un país acumula todos los enormes y variados desequilibrios que ahora mismo padece la economía española, las recetas mágicas no existen. Es verdad que sigue habiendo buenas y malas reformas, incluso excelentes y pésimas reformas, pero no queda ni mucho menos claro que la sociedad sea capaz de superar la crisis sin un notable empobrecimiento generalizado.

Probablemente, la metáfora que en estos momentos mejor describe la situación de la economía española sea la de una empresa que se halla al borde de la bancarrota, a saber, una compañía que exhibe un exceso de endeudamiento en relación con los beneficios que es capaz de generar. Cuando se presenta un caso así, todos coincidiremos en cuáles son las decisiones que el equipo directivo debería adoptar para tratar de salvarla: aumentar sus beneficios (por ejemplo, reduciendo costes, incrementando el valor de sus productos o fidelizando y atrayendo a nuevos clientes) y amortizar parte de su excesiva deuda (por ejemplo, liquidando activos, suprimiendo el gasto en las inversiones menos productivas y

concentrándolo en las más productivas, recortando el dividendo a los accionistas o ampliando capital en busca de nuevos socios). Pero, al tiempo, también deberíamos ser conscientes de que si su deuda pendiente de pago es enorme y sus beneficios potenciales a corto y medio plazo muy escasos, resultará complicado reflotarla aun cuando se impulsen todas y cada una de estas correctas prescripciones.

Lo mismo sucede ahora mismo con España. Tal como intentaré mostrar a lo largo del presente libro, el país se encuentra ya tan sobreendeudado en relación con el valor que a corto plazo es capaz de generar su economía, que no cabe pensar en remedios milagrosos que relancen su crecimiento de manera instantánea e indolora. Al contrario, si bien España necesita atravesar un proceso de reestructuración económica y financiera que requiere de tiempo y de esfuerzo, nada nos asegura que vayamos a ser capaces de evitar el temido escenario final de la suspensión de pagos y de la ruptura del euro, aun cuando previamente seamos rescatados por Bruselas.

Por fortuna, y en contra de lo que muchos parecen pensar, todas las medidas acertadas que adoptemos pensando en evitar el *default* de nuestra economía sí servirán para minimizar las negativas consecuencias que éste tendría y, sobre todo, para incentivar un más sólido, veloz y sostenible crecimiento futuro. En definitiva, sería absurdo e imprudente prometer que las propuestas desarrolladas en esta obra pueden soslayar lo que acaso ya resulte inevitable, pero sí es posible asegurar que su aplicación serviría para contener daños y promover un aumento continuado de nuestro bienestar futuro.

Empero, antes de pasar a exponer las diversas reformas que resultan necesarias para atajar esta compleja coyuntura, será menester comprender de dónde procede la necesidad de adoptar dichas propuestas, es decir, será menester entender qué encaje y utilidad tienen en la crisis actual. Y para ello nada mejor que analizar el origen y la naturaleza de nuestros muchos desequilibrios.

Así pues, en la primera parte del libro estudiaremos cuáles son las diferentes causas de la actual depresión económica de España para proceder a detallar en la segunda parte los distintos remedios que deberían promoverse con el objetivo de solventarlas o, al menos, de atenuarlas.

Dado que vivimos en una sociedad donde de manera extremadamente errónea o interesada se ha responsabilizado al capitalismo, a las liberalizaciones o al ahorro tanto de haber desatado como de haber agravado la crisis, espero ofrecer suficientes argumentos a lo largo de las siguientes páginas como para demostrar que más bien lo contrario es cierto: el origen y el enquistamiento de nuestros problemas no proceden de un exceso sino de un defecto de libertad, esto es, de haber machacado inmisericordemente el libre mercado, sobre todo en el ámbito monetario; de haber agrandado el peso y las competencias del Estado hasta el punto de asfixiar la iniciativa privada; y de haber creído que el despilfarro ciego de los recursos, y no su juiciosa y templada inversión, es el motor del crecimiento económico.

Del mismo modo en que sería absurdo instar a una empresa al borde de la quiebra a que incurra en mayores pérdidas y a que asuma todavía más deudas, lo último que necesitaría ahora España, un país al borde de la bancarrota, es una intensificación del estatismo y del intervencionismo ultrarregulador y manirroto que nos ha empujado hasta el abismo actual. Confío en que, tras la lectura de esta obra, resten pocas dudas al respecto.

Madrid, 1 de octubre de 2012

Parte I

Las tres burbujas que asolaron España

Los distintos relatos y explicaciones sobre la gestación y el estallido de la crisis se han convertido en reconfortantes narrativas acerca de a quiénes cabe culpar de este descalabro y sobre qué individuos o colectivos, en definitiva, habría que descargar sus pérdidas y costes. De este modo, cada persona, en función de sus afinidades ideológicas y de sus intereses particulares, trata de componerse una historia donde «los buenos» queden eximidos de cualquier responsabilidad y «los malos» las concentren todas.

Mi punto de partida es distinto: la descripción de cómo se cultivó la crisis debe servir, ante todo, para comprender los desequilibrios que se fueron acumulando durante años y que son, justamente, los que ahora tenemos que resolver para superar la crisis. No se trata de que no existan o de que no haya que perseguir y sancionar a los culpables, sino de que la salida de la crisis requiere de mucho más que eso. O dicho de otra manera: por mucho que creamos que un determinado banquero o un determinado político ha arruinado a mucha gente, meterlo en la cárcel no servirá para devolver a sus víctimas la riqueza que ha destruido; podrá ciertamente contribuir a ofrecer una reparación moral o a hacer justicia, pero no impulsará de nuevo el crecimiento económico, la creación de empleo o la mejora de nuestra calidad de vida.

Para ello resulta imprescindible corregir, en primer lugar, todos los múltiples desajustes que se fueron sedimentando durante los ficticiamente felices años que precedieron a la depresión actual: pues fue ahí, durante la época del crédito barato, del omnipresente ladrillo y de los presupuestos públicos dadivosos cuando se empezaron a amontonar todas las distorsiones y a cavar todos los agujeros que ahora mismo nos asfixian. Antes de poder

plantear soluciones que permitan corregir esos desequilibrios habrá, por tanto, que identificarlos de manera correcta; a saber, no sólo tener una vaga idea de cuáles son nuestros problemas, sino entender por qué surgen, cómo se desarrollan, cuáles son sus interrelaciones y por qué persisten en el tiempo.

Son muchos quienes han descrito la crisis actual como una «tormenta perfecta» en la que todo lo que podía salir mal ha salido mal: la burbuja del ladrillo se ha combinado con un sistema financiero debilitado y medio quebrado, con una severa crisis internacional, con una explosión del desempleo, con aumentos muy considerables del déficit público o con movimientos especulativos contra nuestra deuda pública. A opinión de esos muchos, parecería que cada una de estas plagas y desgracias no guarda conexión con la otra, de modo que cada una de ellas debe ser atajada de manera individualizada e independiente de las demás.

A mi juicio, sin embargo, semejante manera de pensar y de actuar, propia de muchos políticos y economistas cortoplacistas, sólo demuestra que no se ha comprendido casi nada de la problemática de la crisis y que, en consecuencia, las soluciones que se estén aportando no resultarán válidas. Si, por ejemplo, no se entiende que buena parte de los temores sobre la deuda pública de un país dependen del manejo imprudente de sus finanzas estatales y que esos temores pueden provocar una fuga privada de capitales que estrangule la actividad y el empleo, bien podría cometerse la temeridad de defender que el Estado tiene que endeudarse todavía más (deteriorando aún más su solvencia) para atajar el problema del paro gastando en cualquier tipo de proyecto. Obviamente, tal *solución* sólo agravaría el riesgo de quiebra y, por tanto, ahuyentaría de manera más acelerada la inversión privada que el país necesita para volver a generar riqueza y empleo: queriendo corregir un problema específico estaríamos en realidad agravando varios de ellos.

El propósito de esta primera parte del libro, pues, consiste en ofrecer una descripción lo más completa posible sobre qué sucedió durante los años de aparente bonanza para que, de súbito, se desatara una de las mayores depresiones de nuestra historia. Muchos han optado por reducirlo todo a la

burbuja del ladrillo, pero ni el ladrillo fue el comienzo ni tampoco fue el único de los muchos disparates que se fueron encadenando.

En las siguientes páginas trataré de demostrar que durante esos años de locura y borrachera económica, España padeció no una sino tres burbujas, que además fueron sucediéndose y causándose la una a la otra: primero llegó la burbuja financiera, que generó la burbuja inmobiliaria, que a su vez dio lugar a la burbuja estatal. Sólo comprendiendo adecuadamente el origen, las consecuencias y las interconexiones de estas tres burbujas, estaremos en posición de comenzar a plantear las soluciones globales adecuadas que permitan sobreponerse a todas ellas.

La burbuja financiera

Nuestro sistema financiero se basa en una perversidad: gracias a los privilegios y a la intervención estatal en los mercados, la banca tiene la capacidad de expandir artificialmente el crédito muy por encima del nivel de ahorro, manipulando de este modo los tipos de interés. A diferencia de toda empresa medianamente prudente, los bancos pueden endeudarse masivamente a corto plazo para prestar o invertir ese mismo capital a muy largo plazo. ¿Se imaginan que cualquier familia pidiera una hipoteca que venciera cada día? ¿O que las empresas se financiaran con una deuda que tuviesen que devolver en apenas unas horas? Sería un completo despropósito que a no tardar mucho las arrastraría a la suspensión de pagos. Pero los bancos hacen *exactamente* eso[1] y no les pasa nada. ¿Cuál es el motivo, entonces, de que no suspendan pagos? Esto es, ¿cuál es el motivo de que, en cualquier momento, no se vean incapacitados de hacer frente a unas deudas que vencen a muy corto plazo a partir de unos activos que les proporcionan los ingresos a muy largo plazo? Pues que cuentan con el respaldo y con la financiación prácticamente ilimitada del monopolio público de la emisión de dinero: los bancos centrales; en nuestro caso, el Banco Central Europeo.

Si un banco privado le vencen sus deudas a corto plazo y no tiene efectivo con el que pagar a su acreedor, lo tiene muy sencillo: sólo tiene que acudir a su privilegiado prestamista de última instancia, el BCE, para pedirle un crédito a corto plazo y a muy bajos tipos de interés. Siendo así las cosas, nada más sencillo y lucrativo para la banca que estar endeudada a muy corto plazo (los bancos pagan unos intereses ínfimos por sus pasivos a

corto plazo) e invertir ese capital a muy largo plazo (los bancos cobran intereses bastante más altos por sus préstamos a largo plazo). Como, a diferencia del resto de empresas, los bancos no se arriesgan a suspender pagos en caso de seguir esta imprudente estrategia financiera, pues simplemente no se comportan como sí lo hacen el resto de empresas: no intentan cuadrar los vencimientos de sus inversiones y de sus deudas, sino que multiplican el crédito que están dispuestos a conceder a sus clientes, conocedores de que tienen la retaguardia bien cubierta gracias al pródigo BCE.

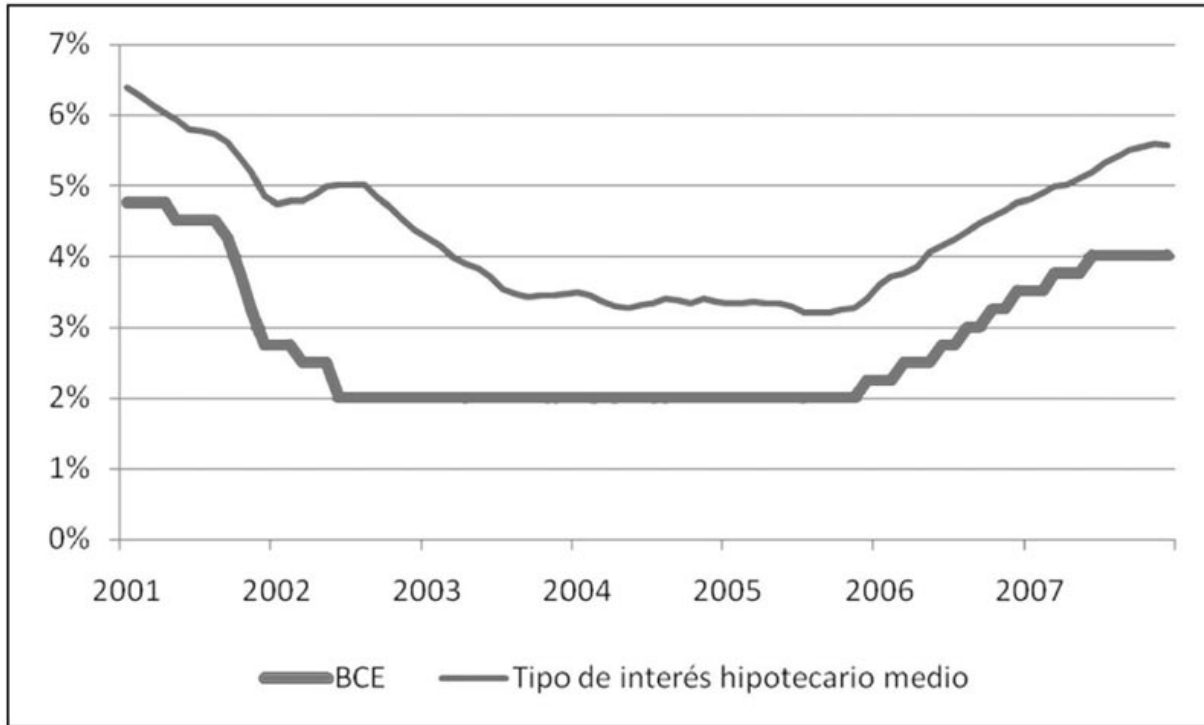
Hallándose la clave de esta irregularidad —que, como veremos, constituye el origen preciso de nuestros problemas— en una institución estatal (por desgracia, en el s. xx la emisión de dinero se convirtió en un monopolio público), no resultará demasiado adecuado endilgarle al «libre mercado» las ligerezas e imprudencias financieras del resto de la banca. Lo que sucedió fue que una agencia estatal monopolística, el banco central, intervino de continuo en la economía para adulterar por entero todos los mecanismos de que disponen los mercados libres para constreñir los comportamientos disparatados de la banca, que son los que tienden a generar excesos desproporcionados de crédito. Que la política del banco central se dirigiera a privilegiar y beneficiar a la banca privada para que pudiera ofrecer mucho más crédito del que debiera haber ofrecido no quita para que las intervenciones de ese monopolio público llamado BCE sean las propias de un organismo estatal contrario al mercado libre; tal como, por otro lado, pueden serlo las subvenciones que el sector público concede a ciertas empresas industriales en su privativo beneficio, sin que a nadie se le ocurriera tildar de «liberales» a tales subvenciones estatales.

El origen de nuestra burbuja financiera cabe buscarlo, pues, en las inyecciones de crédito artificialmente abaratado de este monopolio público: a partir del año 2001, todos los bancos centrales del mundo, también el Banco Central Europeo, rebajaron hasta mínimos históricos los tipos de interés a los que prestaban a los bancos privados. En el caso de Europa, el BCE los rebajó al 2% durante casi tres años y medio, mientras que el banco central estadounidense, la Reserva Federal, los situó en el 1% durante más de un año.[\[2\]](#)

Gracias a esta cuasi-irrestricha fuente de financiación barata, los bancos privados españoles pudieron endeudarse a corto plazo (y refinanciarse continuamente) pagando unos tipos de interés muy bajos: o bien acudían directamente a las subastas de crédito *regalado* que periódicamente realizaba el Banco Central Europeo o bien se lo pedían prestado a otros bancos privados que tuvieran excesos de liquidez y no supieran dónde inmovilizarla (esto sería el llamado mercado interbancario). Las entidades españolas emplearon ambas vías: refinanciaban parte de sus pasivos en el BCE y otra parte muy significativa se la pidieron prestada a entidades francesas y sobre todo alemanas (pues durante esos años Alemania, y en menor medida Francia, estaban estancadas y en crisis, por lo que no eran muy amplias las oportunidades de inversión internas donde colocar el abundante crédito otorgado por el BCE a sus bancos).

Así, garantizado el acceso a una fuente barata de endeudamiento a corto plazo, los bancos y cajas españoles pudieron permitirse, a su vez, rebajar sustancialmente los tipos de interés a los que ofertaban crédito a largo plazo para sus clientes finales (familias y empresas españolas): por ejemplo, el tipo de interés medio de las hipotecas cayó en España desde el 6,5% en 2001 al 3% entre 2003 y 2005.

Tipos de interés del BCE y tipo hipotecario medio de España



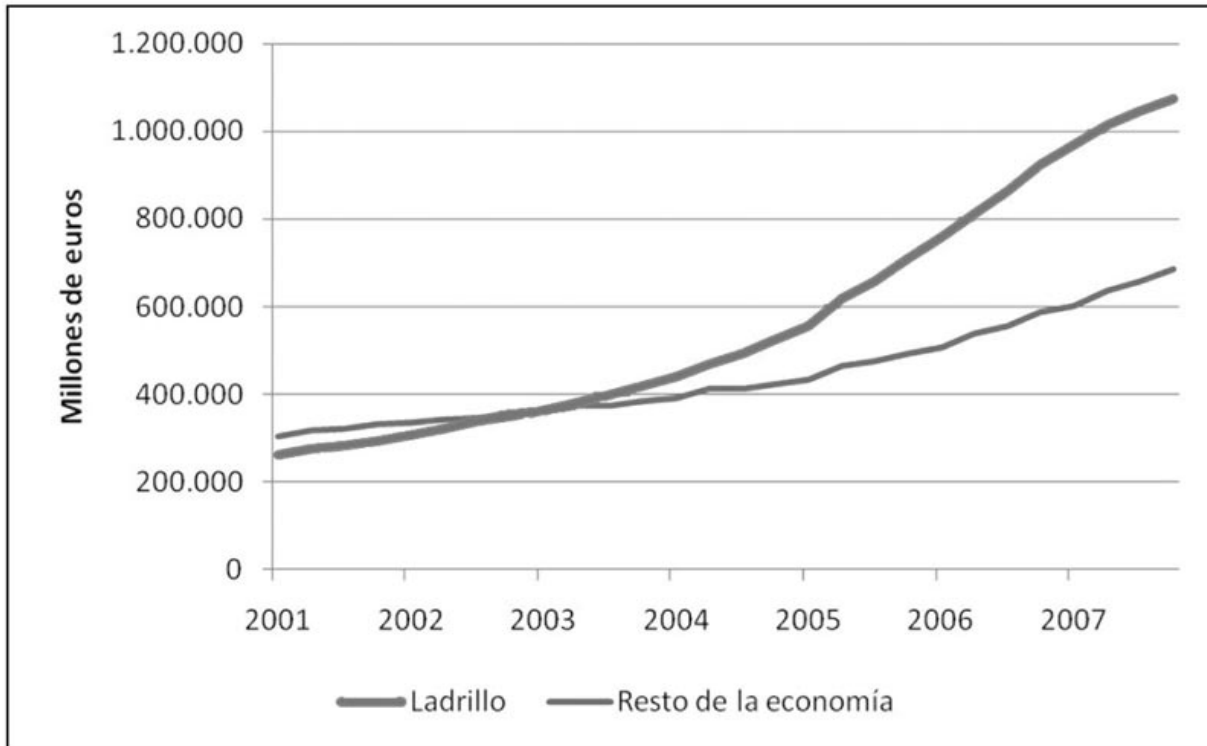
Fuente: BCE y Banco de España

Pero no fueron los tipos hipotecarios los únicos que se redujeron: en general, todos los tipos de interés de todos los préstamos ofrecidos por la banca experimentaron considerables reducciones, sobre todo si tenemos en cuenta que, por aquellos años, la demanda de crédito comenzó a dispararse y que, por pura lógica, los tipos de interés, en lugar de estar minorándose ante tan considerables aumentos de la demanda de crédito, deberían haberse disparado. No lo hicieron, de manera que estos tipos de interés establemente bajos indujeron a familias y empresarios a multiplicar su endeudamiento tanto para comprar bienes de consumo duraderos (vivienda, automóvil, etc.) como para adquirir bienes de inversión (montar y ampliar empresas).

En apenas siete años, el crédito que los bancos habían concedido al sector privado se triplicó desde los 560.000 millones de euros hasta más de 1,7 billones. La mayoría de ese nuevo crédito se concentró en actividades relacionadas con la construcción: ya fueran hipotecas o préstamos a constructores y promotores inmobiliarios.^[3] Basta comparar la evolución de la financiación bancaria dirigida hacia el ladrillo entre 2001 y 2007 con la otorgada para otras finalidades (préstamos a la industria, al sector

servicios o al consumo) para comprobar el claro sesgo hacia los inmuebles: si a comienzos de 2001, los créditos no vinculados al ladrillo todavía superaban en 40.000 millones de euros a los créditos relacionados con el mismo, a finales de 2007 los segundos sobresalían sobre los primeros en casi 400.000 millones de euros.

Crédito bancario al sector privado



Fuente: Banco de España

En 2007, más del 60% de todos los préstamos que nuestras entidades financieras tenían concedidos a familias y empresas guardaba una vinculación directa con el ladrillo (55% en el caso de los bancos y 70% en el caso de las cajas). Su balance conjunto por esas fechas era ciertamente inquietante: 618.000 millones de euros en hipotecas, 303.000 millones en préstamos a promotores (dirigidos a adquirir suelo a precios inflados para iniciar la edificación de nuevas viviendas que debían venderse a precios todavía más inflados a quienes pidieran una hipoteca) y 153.000 millones en créditos a constructores (subcontratados por los promotores para levantar físicamente los inmuebles); es decir, se estaban dedicando casi 1,1 billones

de euros (el equivalente al 100% del PIB español) a financiar un ladrillo que, como luego veremos, se hallaba brutalmente sobrevalorado.

En el mundo financiero suele recomendarse diversificar las inversiones para minimizar el riesgo de equivocarse, es decir, se sugiere no concentrar todos los huevos en la misma cesta. Nuestra banca, sin embargo, no lo hizo: prefirió apostar de manera decidida por un solo sector de nuestra economía que, para más inri y como acabamos de ver, cargaba a sus espaldas con una burbuja de precios que amenazaba con pinchar en cualquier momento.

Por qué familias y empresas se lanzaron de cabeza a endeudarse con el propósito de adquirir o construir inmuebles (y por qué los bancos acudieron raudos a financiar ese endeudamiento) es una cuestión ciertamente compleja que en parte trasciende a la economía, pero a la que se le puede intentar buscar una explicación razonable.

La demanda de vivienda en España estaba tradicionalmente impulsada tanto por las personas que la adquirían como primera residencia como por las personas que la compraban a modo de inversión. El escaso desarrollo de los mercados de capitales hasta principios de los 90 y la elevadísima inflación que las autoridades españolas habían impuesto a nuestra economía durante décadas habían llevado a que el ahorro y el patrimonio familiar sólo se hubiese concentrado en el ladrillo: la bolsa era una gran desconocida para la mayor parte de los españoles y los depósitos bancarios habían sido históricamente devorados por la galopante depreciación de la moneda; entre 1955 y el año 2000, la inflación se situó en el 3.865% (una media de casi el 8,5% anual), o dicho de otro modo, quien hubiese ahorrado 6.000 euros en 1955 (un millón de pesetas), apenas habría conservado un valor de 150 euros (25.000 pesetas) 45 años después.

Pues bien, en el año 2000, tanto la demanda de viviendas con motivos residenciales como la demanda con motivos de inversión tenían poderosas razones para engordar: la generación del baby boom (la nacida en la década de los 70) comenzaba a emanciparse y a buscar un lugar donde residir; entre 1998 y 2002 entraron casi 1,5 millones de personas en el país (cuatro millones, si extendemos el cómputo hasta 2008) que tenían similares propósitos; el mercado del alquiler estaba tan mal regulado que la oferta de viviendas arrendables era minúscula y no podía abastecer a los anteriores

demandantes; y, sobre todo, los tipos de interés hipotecarios se encontraban, como hemos visto, en mínimos históricos, lo que resultaba muy atrayente para aquellas personas acostumbradas a invertir en ladrillo y a rentabilizarlo con tipos muy superiores (no olvidemos que, a principios de los 90, estaban alrededor del 15%).

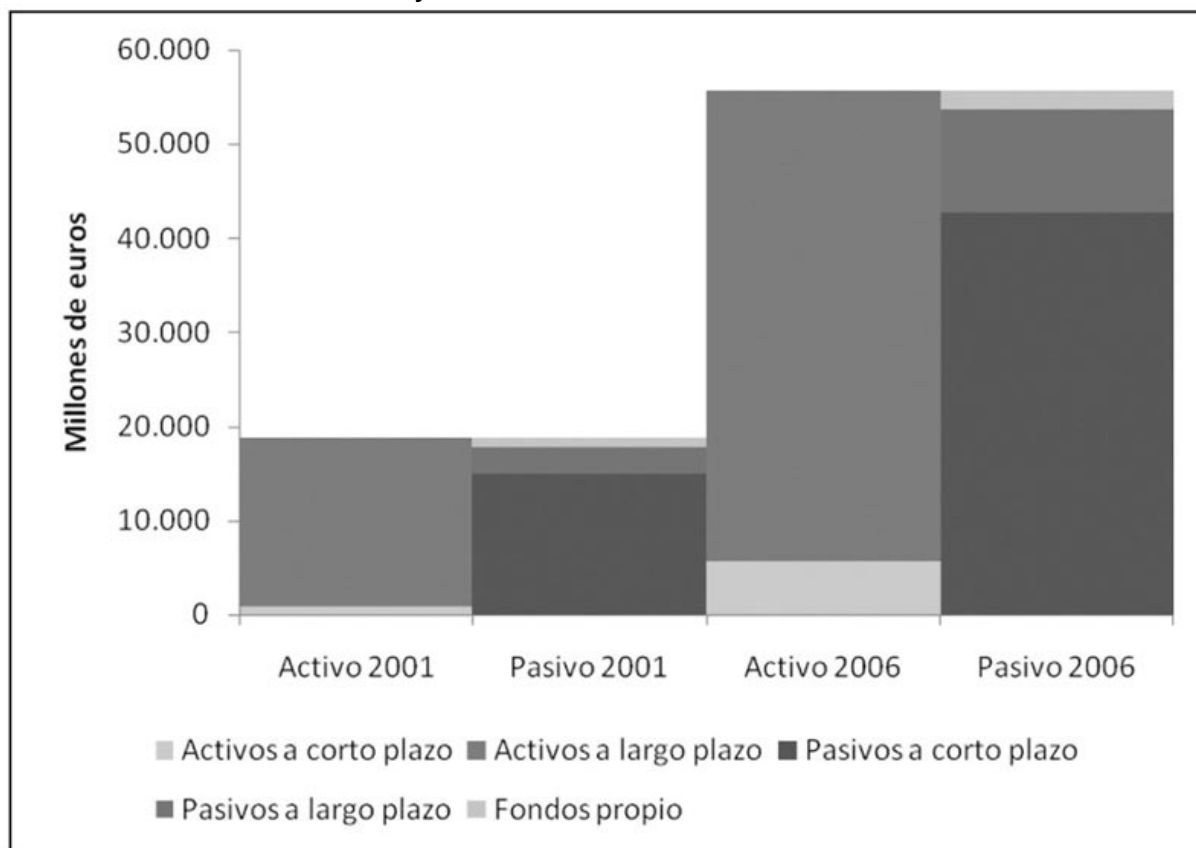
Todo este cóctel llevó a un incremento muy considerable de las hipotecas que, a su vez y debido a la regulatoria carestía de suelo libremente edificable en España, disparó los precios de la vivienda, induciendo a constructores y promotores a que solicitaran créditos al banco para aumentar su oferta de viviendas y así atender a su expansiva demanda.

Como consecuencia de todo este endiablado esquema bancario que, debido a la existencia de un pródigo monopolio de la emisión de período, permite que los bancos privados desvinculen durante largos períodos de tiempo la inversión a largo plazo (el crédito que conceden los bancos) del ahorro a largo plazo (las fuentes de financiación a largo plazo), las malas inversiones del boom inmobiliario se acometieron en su gran mayoría con deuda bancaria a corto plazo (depósitos a la vista e imposiciones a un breve plazo fijo): de los 1,5 billones de euros de financiación adicional que consiguieron los bancos españoles entre 2001 y 2007, el 70% llegó en forma de depósitos, el 23% mediante bonos de renta fija (una cuarta parte de los cuales vencían en menos de un año) y sólo el 7% en forma ahorro. Es decir, menos del 30% de todo el capital captado por bancos y cajas les proporcionaban una cierta estabilidad financiera a la espera de que maduraran sus inversiones en ladrillo y en otras actividades económicas.

La evolución del balance de una de las principales cajas españolas, la Caja de Ahorros del Mediterráneo, ilustra como pocas este disparatado comportamiento del conjunto del sistema: entre 2001 y 2007, los activos de la CAM (es decir, fundamentalmente sus préstamos a familias y empresas vinculados con el ladrillo) se multiplicaron por tres, pasando de casi 19.000 millones a más de 55.000. Estos 36.000 millones de diferencia se financiaron en un 75% con pasivos a corto plazo (es decir, con deuda que hay que repagar en plazos muy breves de tiempo), en un 23% por pasivos a más largo plazo (deuda que vence a más de un año) y un 2% por capitales propios (pasivos que no son deuda, sino ahorro interno de la propia caja).

Es decir, el 98% de todos los créditos que concedió la CAM durante esos años se sufragaron con un mayor endeudamiento (sobre todo a corto plazo) de la propia CAM y sólo el 2% con ahorro propio.

Balance de la CAM entre 2001 y 2006



Fuente: Cuentas anuales de la CAM

La situación de nuestra banca a finales de 2007 era, por consiguiente, la siguiente: un sector que se había hiperendeudado a corto plazo para sufragar unos préstamos a muy largo plazo, concedidos a unos agentes cuya solvencia en parte dependía de que prosiguiera la borrachera crediticia (promotoras inmobiliarias, hipotecados, industrias adyacentes a la construcción, así como todos los otros agentes que dependieran directa o indirectamente de la actividad de éstos) y cuyas garantías últimas eran unos activos infladísimos de valor (vivienda y suelo).

Si el flujo de crédito se interrumpía o se desaceleraba en algún momento, todo el tenderete se venía abajo: parte del tejido productivo

español, que a su vez era uno de los principales deudores de la banca, desaparecía; las garantías de los préstamos se depreciaban; la morosidad se disparaba y cesaba la refinanciación interbancaria de la mucha deuda a corto plazo de las entidades financieras. Este fue justo el proceso que aconteció a partir de 2007, especialmente con el estallido de la crisis internacional que aceleró la sequía de fuentes de financiación en casi todo el mundo: el crédito no pudo seguir creciendo a las tasas anteriores, la actividad burbujística en el ladrillo se resintió, el paro y el cierre de empresas desataron los impagos, los precios de la vivienda comenzaron a caer, la solvencia de los bancos se resintió y la desconfianza se extendió por todo el sistema, extinguendo la predisposición de los inversores privados (sobre todo, otros muchos bancos europeos) a seguir refinanciando los vencimientos de deuda de la banca española.

Desde entonces, el colapso del sistema financiero español sólo se ha evitado gracias a que los distintos gobiernos españoles han ido inyectando capital adicional a la banca (mediante préstamos subordinados o nacionalizaciones del FROB) y a que el Banco Central Europeo ha ido proporcionando amplias líneas de crédito para refinanciar todos los vencimientos de deuda. Sin embargo, estas más que discutibles actuaciones no han resuelto los problemas de fondo de nuestros bancos, sino que sólo han retrasado su ulterior estallido: a finales de 2011, nuestra banca seguía extremadamente apalancada (sus pasivos eran nueve veces superiores a sus fondos propios) y los activos con los que contaba para amortizar tamañas deudas acumulaban unas enormes pérdidas ocultas. En la práctica, el sistema financiero español se hallaba descapitalizado.

Podemos hacer unas estimaciones conservadoras de pérdidas futuras con los datos de cierre de 2011: de los 298.000 millones en créditos a promotores, probablemente jamás llegue a recuperarse al menos el 60% (pérdidas cercanas a 180.000 millones de euros); de los 98.000 millones de créditos a constructores, cabe anticipar unas pérdidas del 40% (40.000 millones); de los 793.000 millones en créditos a hogares para, por un lado, adquirir vivienda con garantía hipotecaria y, por otro, financiar otro tipo de desembolsos (automóviles, vacaciones, mobiliario...) podemos asumir perfectamente unas pérdidas de al menos el 5% tras la ejecución y el

resarcimiento de las correspondientes garantías (40.000 millones); y de los otros 547.000 millones de créditos a actividades productivas distintas del ladrillo, también cabe prever que no se recuperará alrededor del 10% (55.000 millones de euros). En total, unas pérdidas agregadas de 312.000 millones que dejarían los fondos propios del conjunto del sistema en apenas 65.000 de euros, muy por debajo de los 200.000 o 250.000 millones que necesitaría para operar con normalidad y para cumplir con las regulaciones internacionales sobre los requisitos de capital.

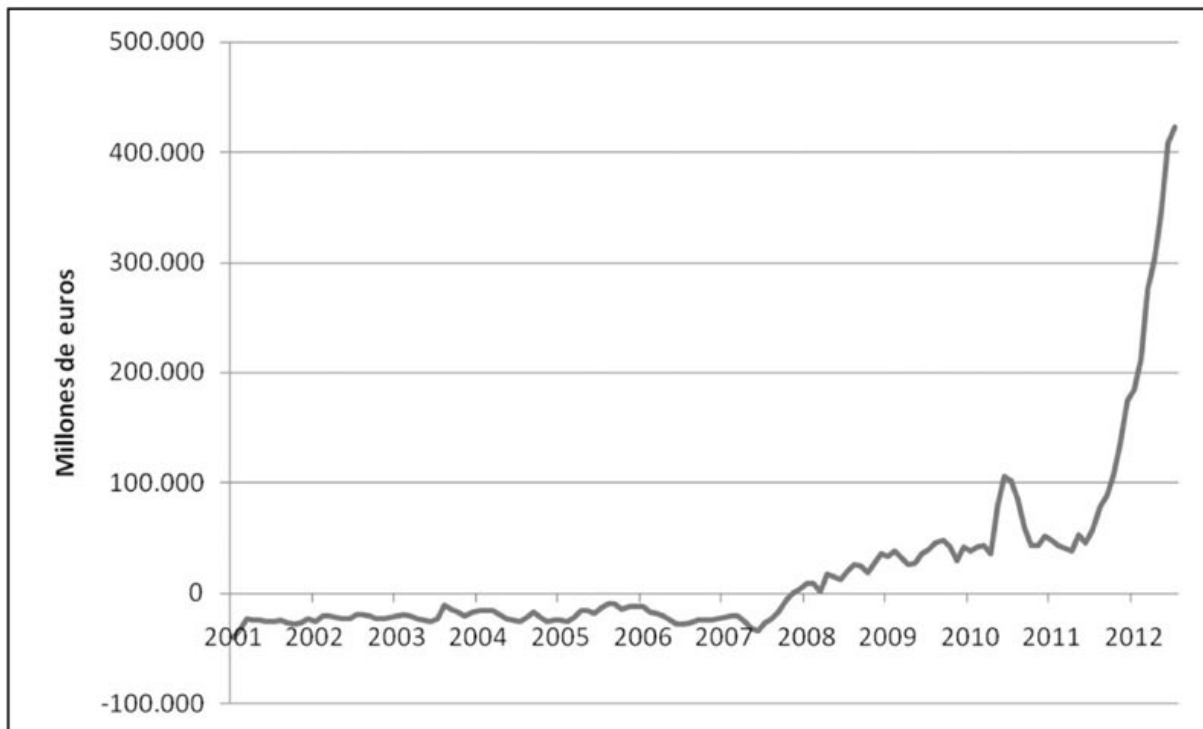
Estas estimaciones, de hecho, se aproximan mucho a las realizadas por la auditora Oliver Wyman por encargo del Gobierno del Partido Popular. En su informe sobre la situación de la banca española a cierre de 2011, Oliver Wyman calcula unas pérdidas para la banca de hasta 274.000 millones de euros, lo que eleva sus necesidades de capital hasta los 169.000 millones de euros. Lo que trascendió en los medios de comunicación fue, sin embargo, que los bancos y cajas españoles apenas necesitaban una inyección pública de 62.000 millones de euros para estar adecuadamente capitalizados; una cifra irreal que asumía que los otros 107.000 millones (hasta llegar a cubrir los 169.000) procederían de los beneficios de los próximos tres años (68.000 millones por este lado) y de reducir la capitalización de los bancos (39.000 millones por este otro lado). El problema de estos generosos cálculos es doble: primero, no sólo es imprudente que nuestros bancos reduzcan su capitalización, sino que, como más adelante veremos, tendrán obligatoriamente que incrementarla; segundo, los beneficios futuros son simplemente eso: beneficios futuros esperados que no sirven para incrementar la capitalización presente de la banca y despejar cualquier genero de dudas sobre su viabilidad a corto plazo.

Estamos hablando, por consiguiente, de que a finales de 2011 la banca española necesitaba, como mínimo, 150.000 millones de euros adicionales en fondos propios: probablemente algo más si tenemos presente que la anterior estimación de pérdidas es conservadora, que los bancos españoles tienen 90.000 millones de euros en deuda de países problemáticos (Portugal, Irlanda y Grecia) cuyas eventuales pérdidas no se han incluido en el cómputo previo y que resulta necesario despejar toda incertidumbre sobre la solvencia de las entidades financieras presentando unos balances

sobrecapitalizados. Y hasta que ese capital no afluya a la banca, sucederán dos cosas: primero, los bancos españoles se mantendrán reacios a desprenderse a bajos precios de la mayor parte de las garantías que han recibido como compensación por el impago de sus préstamos (viviendas y suelo), lo que impedirá que estos activos reciban un uso productivo en la economía; y segundo, de cara al exterior seremos un socio bastante poco recomendable al que prestar dinero y al que refinanciar sus deudas.

Sobre este último punto, sólo es necesario fijarse en que nuestros bancos y cajas, incapaces de financiarse por sí mismos en los mercados de capitales, han pasado a depender en enormes proporciones del crédito que les suministra el Banco Central Europeo (en realidad, el Eurosistema, esto es, todo el sistema europeo de bancos centrales): si hasta 2008 todas las necesidades de liquidez de la banca española eran cubiertas íntegramente por la financiación de bancos privados europeos, especialmente franceses y alemanes, a partir de ese año el crédito exterior fue poco a poco extinguiéndose, hasta desaparecer casi por entero a mediados de 2011. Desde esa fecha, el mayor prestamista extranjero de nuestras entidades financieras ha sido el BCE, a quien la banca española adeudaba, a mediados de 2012, pasivos pendientes de pago de más de 400.000 millones de euros (el 40% del PIB español).

Liquidez proporcionada a la banca española por el BCE



Fuente: Banco de España

Para hacer frente a esta explosiva desconfianza, el Gobierno del Partido Popular aprobó durante sus primeros meses de mandato sendas reformas financieras que forzaban a la banca española a incrementar en 84.000 millones de euros sus fondos propios en forma de provisiones. Se trataba, pues, de una estimación de necesidades de capital que se situaba en la mitad de la cifra verdadera. Lo peor, sin embargo, no es esto, sino que el Ejecutivo del PP prácticamente forzó a muchas entidades a ser nacionalizadas, esto es, a ser rescatadas con el dinero de todos los contribuyentes: dado que sus decretos de reforma se limitaban a obligar a las bancos y cajas a conseguir esos 84.000 millones de capitales propios en unos mercados financieros cerrados a cal y canto, el recurso al sector público fue la única vía que se le ocurrió al PP para reflotar a las entidades insolventes que ningún otro inversor deseaba adquirir (por ejemplo, Bankia, Novacaixagalicia o Caixa Catalunya). Una solución que, en realidad, sólo consistía en traspasarle el muerto de la banca a un Estado que, como en breve comprobaremos, también se encontraba en un estado crítico.

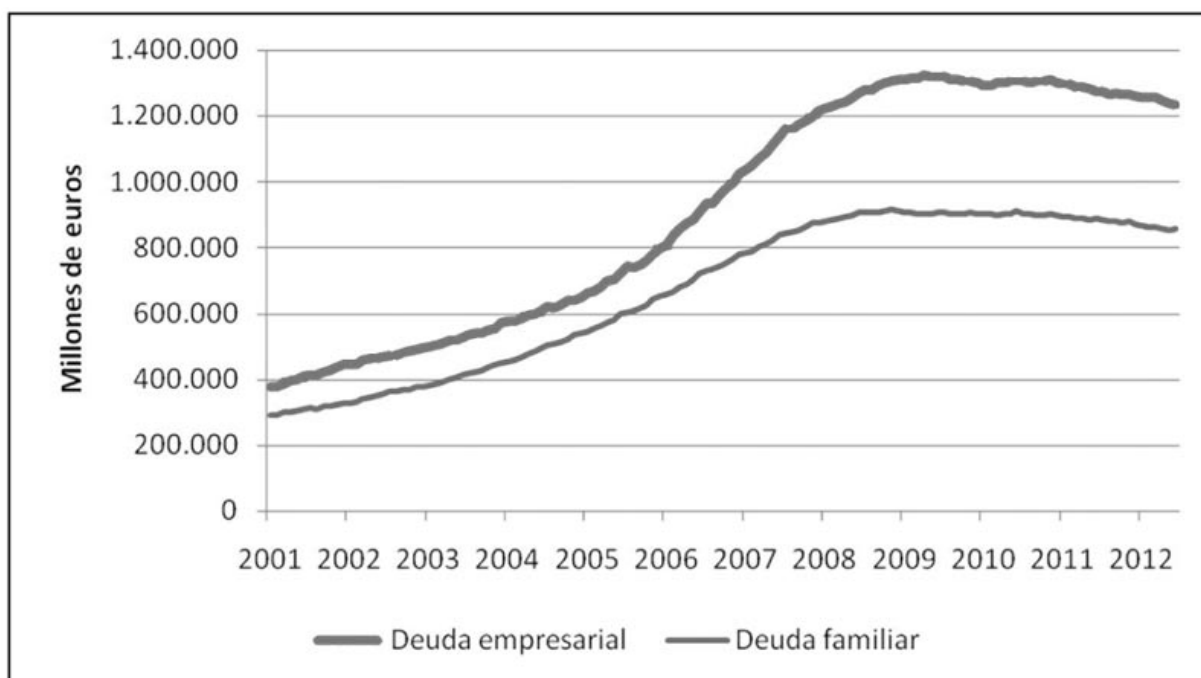
Esta conjunción de una banca insolvente que tenía que ser rescatada por un sector público igualmente insolvente que se hallaba al borde del rescate fue lo que arrastró al Gobierno de España a solicitar la recapitalización directa de nuestras entidades financieras por parte de Bruselas, tratando de endosarle los agujeros de nuestros bancos y cajas al conjunto de los contribuyentes europeos; un remedio que dista de ser el óptimo para pinchar y sanear la burbuja financiera, como más adelante tendremos ocasión de comprobar.

La burbuja productiva

La contraparte del endeudamiento de la banca fue, claro está, el aumento de las deudas de familias y empresas, pues fueron estos agentes los que demandaron y recibieron la mayor parte del crédito artificialmente abaratado que ofertaba el sistema bancario (en cuya cúspide se halla el monopolio público del banco central).

Así las cosas, los pasivos de las empresas se incrementaron desde unos 400.000 millones de euros a finales de 2001 hasta más de 1,2 billones al concluir 2007 y, al tiempo, las deudas de las familias aumentaron desde 320.000 millones hasta 870.000. En total, pues, las obligaciones financieras de ambos agentes se acrecentaron en apenas siete años en más de 1,3 billones de euros. Obviamente, ni todas esos pasivos se dirigían a financiar la adquisición y producción de vivienda ni tampoco todos ellos los concedieron bancos españoles, pero en su mayor parte sí fue así: de los 1,3 billones de nuevo endeudamiento de familias y empresas, 1,1 billones de euros se concertaron con nuestra banca y 800.000 millones encontraron acomodo en el sector del ladrillo, como ya estudiamos en el anterior epígrafe.

Evolución de la deuda familiar y empresarial



Fuente: Banco de España

Es verdad que una parte considerable de esta deuda fue asumida por grandes empresas o por familias de renta alta, lo que ha llevado a algunos a trasladar la culpabilidad del descalabro económico ulterior a «los ricos» y a «los poderosos». En realidad, para explicar nuestro colapso económico no resulta demasiado relevante la identidad de quién se endeudó en origen, pues lo verdaderamente importante es que, de un modo u otro, los efectos de esa deuda terminan permeando, afectando y modificando el comportamiento de casi todo el sistema productivo. Por ejemplo, si el 100% de las ventas de una pequeña empresa las efectúa a una gran empresa que se ha endeudado en exceso, es evidente que tanto la una como la otra se hallan «contaminadas» por el crédito barato, aun cuando la pyme no haya asumido ni una sola obligación financiera; y lo mismo le sucede al trabajador sin deudas que percibe su salario de una constructora asfixiada por las deudas: es decir, tan insostenible resulta la situación financiera de quien se ha hiperendeudado como la de aquellas personas o empresas cuyas rentas dependen directa o indirectamente del hiperendeudamiento ajeno. Podremos pensar que unos son más culpables que otros, pero el

desequilibrio económico está constituido por el insostenible comportamiento de todos ellos.

De ahí, precisamente, que los efectos de toda esta inyección de crédito artificialmente barato no quedaran circunscritos en quienes asumieron la deuda en primer lugar, sino que se trasladaron y pervirtieron toda la economía: quienes se endeudaban pasaban a disponer de una mayor margen para gastar, lo que incrementaba las ventas de determinados empresarios, quienes a su vez aumentaban su inversión y contrataban a más trabajadores, los cuales también revisaban al alza sus niveles de gasto e incrementaban las compras a otros empresarios.

Como las ondas expansivas que se forman al lanzar una piedra en el agua, el crédito barato acabó por afectar a toda nuestra estructura productiva. En concreto, todos los sectores, y no sólo aquellos que originalmente recibieron el crédito, experimentaron un boom derivado del aumento del gasto basado en la deuda barata: algo que permitió que nuestro Producto Interior Bruto (PIB) se incrementara un 50% entre 2001 y 2007.

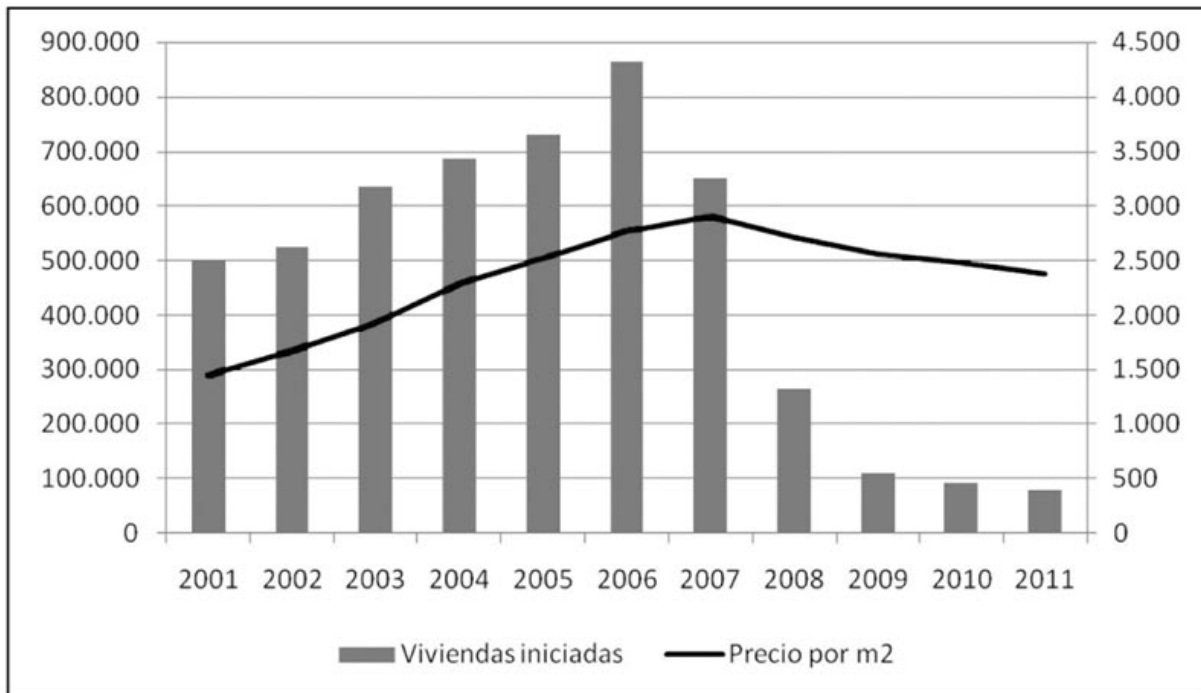
Aunque, claro está, la actividad que más se expandió fue la de la construcción, la cual prácticamente duplicó el valor monetario que presuntamente generó dentro de la economía durante ese período. E inmediatamente después de la construcción, los sectores que más crecieron fueron el de la promoción inmobiliaria, el de las actividades financieras y el de servicios profesionales (que recogen, entre otros, servicios de arquitectura y de asesoría jurídica, todos ellos muy vinculados a la burbuja). De este modo, el peso conjunto de la construcción, de la promoción y del sector financiero en el PIB llegó a superar el 23% en 2007: a saber, una cuarta parte de toda la economía estaba directamente vinculada al auge del ladrillo.

Pero, pese a lo significativo de estas cifras, diría que la magnitud más llamativa es otra. Sabido es que gran parte del crecimiento económico de un país depende de su inversión en bienes de capital fijo como la maquinaria, los bienes de equipo, las infraestructuras y también las construcciones. Entre 2001 y 2007, el gasto en inversión llegó a suponer el 30% del PIB español, una cifra bastante alta a la que algunos economistas atribuyen los problemas actuales del país: se invirtió demasiado en demasiado poco

tiempo. Mas el problema no fue que sobreinvertiéramos sino que invertimos muy mal: durante los años del boom, más del 70% de toda la inversión se dirigió al ladrillo (40% vivienda y 30% otros edificios y construcciones). Dicho de otro modo, durante más de un lustro, la mayoría de los fondos que se inmovilizaron en España para aumentar la productividad y la riqueza del país se dirigieron a sufragar la disparatada producción de unos inmuebles a precios de burbuja y de construcciones en su mayoría innecesarias (como luego trataré de exponer); en particular, durante esos siete años se gastaron 675.000 millones de euros en vivienda y 534.000 millones en edificios y otras construcciones.

Tan grande fue el gasto en ladrillo incentivado y sufragado por el crédito barato del BCE, que pese a que la oferta de viviendas se disparó durante esos años, sus precios también lo hicieron (la demanda creció todavía más que la oferta). Como puede verse en el gráfico, entre 2001 y 2007 el precio del metro cuadrado en España se duplicó desde los 1.500 euros hasta casi los 3.000, y ello aun cuando durante ese mismo período se inició la construcción de 4,5 millones de viviendas, más de lo que simultáneamente edificaron en conjunto Alemania y Francia (con tres veces más población que España). Aunque peor que el aumento de precios en sí mismos fueron los niveles de burbuja que esos precios representaban: si históricamente el precio de una vivienda en España solía ser entre unas 15 y 20 veces superior al de su alquiler anual, en 2007 llegó a ser 33 veces mayor, lo que implicaba que, para regresar a cotas razonables, el precio medio de los inmuebles debía caer en torno a un 50%.[\[4\]](#)

Evolución de los precios de la vivienda y del número de viviendas iniciadas



Fuente: Ministerio de Fomento y Sociedad de Tasación

Sin duda, se trató de una masiva mala inversión que en poco contribuyó a mejorar nuestras capacidades de generar riqueza. En especial porque, aun tratándose de un enorme error, lo lógico habría sido que, una vez concluyó la burbuja, los precios de los inmuebles hubiesen descendido de manera mucho más acelerada para corregir su hinchazón previa y para, en la medida de lo posible, ser reaprovechados en alguna actividad productiva valiosa. A la postre, que España construyera demasiados inmuebles demasiado caros durante demasiado tiempo no significa que, tras abaratare, no se les pudiera buscar algún uso que minimizara las pérdidas de la (mala) inversión previa. Por desgracia, el contubernio entre Gobierno central, bancos y promotoras inmobiliarias (el Gobierno central rescataba a los bancos y los bancos refinanciaban a las promotoras, de modo que los inmuebles y el suelo que unos y otras poseían permanecían fuera del mercado) provocó que el precio de la vivienda cayera a ritmos sorprendentemente lentos: tanto el INE como la Sociedad de Tasación acreditan que entre 2007 y mediados de 2012 los precios solo descendieron un 20% en las viviendas de obra nueva y un 30% en las de segunda mano, cuando, como veíamos, deberían caer al menos un 50% desde su máximo

de 2007 (durante ese mismo período, por ejemplo, los precios en EE.UU. sufrieron un recorte del 40% y los de Irlanda un 50%).

El mercado de trabajo

Pero las ramificaciones de la burbuja inmobiliaria sobre la economía fueron más allá del sobredimensionamiento del ladrillo. Como es obvio, el boom también tuvo sus consecuencias sobre el nivel y la composición del empleo. La más directa, que los trabajadores en el sector de la construcción se incrementaron en unos 800.000 en apenas siete años para luego caer en casi millón y medio entre 2008 y 2011: casi el 20% de todo el empleo que se generó en España durante el boom y más de la mitad de todo el que se destruyó en los cuatro años subsiguientes procedían del sector de la construcción.

Conviene, sin embargo, recalcar que, al tiempo que se creaba empleo en la construcción a un ritmo rapidísimo, el resto de la economía también lo hacía bajo el paraguas y los estímulos del mayor gasto familiar, empresarial y estatal financiado por el creciente endeudamiento privado. De hecho, entre 2001 y 2007, España vio aumentar su número de trabajadores ocupados en 4,6 millones de personas, de los cuales 3 millones se volatilizaron entre 2007 y 2011; o, por poner las cifras en perspectiva, más de la mitad de todo el empleo creado en la Eurozona durante la etapa del boom económico se generó en España mientras que nuestro país destruyó el doble de empleo que el conjunto de la Eurozona durante la fase de la depresión.

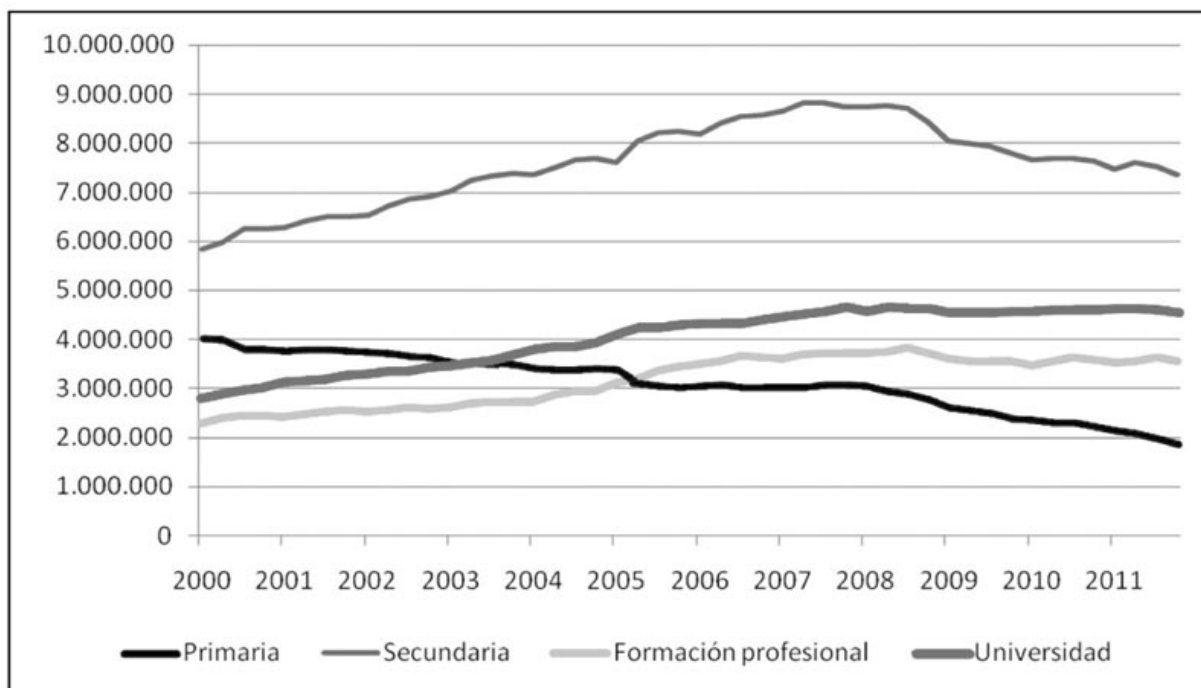
Evidentemente, la contratación alocada de casi cinco millones de nuevos trabajadores gracias a la borrachera crediticia impidió que durante esos años salieran a la luz las deficiencias de gran parte de esa mano de obra: una porción importante de esa nueva oleada de trabajadores estaba *insuficientemente* cualificada, mientras que la otra parte se hallaba *incorrectamente cualificada*. En concreto, de esos 4,6 millones de nuevos trabajadores, 2,5 millones poseían únicamente un nivel de enseñanza secundaria básica o superior (entre ellos, adolescentes que abandonaban de

manera prematura sus estudios para entrar en un mercado laboral en expansión), algo más de 1,5 millones poseían al menos un título universitario, casi 600.000 disfrutaban de una especialidad técnica media y 700.000 de una técnica superior. En paralelo a esos incrementos, el número de analfabetos y de tenedores de un título de educación primaria descendieron en casi 750.000 (personas adultas que no pudieron acceder a la educación reglada durante su juventud y que se fueron jubilando).

Es decir, más del 50% de los nuevos empleados simplemente poseían un título genérico de educación (una mitad, el de educación secundaria obligatoria; la otra mitad, el equivalente al bachillerato) mientras que el otro 50% sí tenía estudios con cierta especialización (el 45% formación profesional y el 55% formación universitaria). Además, se trataba de una mano de obra poco versátil geográficamente: en el año 2007, el 46% de los españoles no conocía ningún idioma extranjero, el 35% conocía uno, el 14% conocía dos y 5%, más de dos. Con diferencia, eran las peores cifras de toda la Eurozona a excepción de Portugal (en Alemania, por ejemplo, más del 70% de la población habla un idioma extranjero o más).

Durante la época de la burbuja, la insuficiencia de la formación de la mitad de los nuevos trabajadores no les impidió encontrar empleo: la mayoría de las nuevas inversiones, muy intensivas en mano de obra y de muy bajo valor añadido, se implementaron merced a la orgía crediticia. Pero cuando el crédito dejó de fluir con facilidad, tales inversiones se cortocircuitaron, con el inexorable repunte del desempleo entre los trabajadores con menor cualificación: de hecho, más del 90% de los 3 millones de ciudadanos que han perdido su empleo desde 2008 son personas con un nivel de educación primaria o secundaria.

Número de ocupados por niveles de formación



Fuente: INE

A la luz de los datos anteriores, podría parecer que en España existe un mercado laboral muy segmentado, donde la mitad de los trabajadores ocuparían puestos de bajo valor añadido y la otra mitad se dedicarían a actividades mucho más especializadas, siendo las primeras las que más se han contraído durante los años de crisis. En ese caso, nuestro país se habría estado concentrando a partir del pinchazo del ladrillo en proyectos de alto valor añadido y con un elevado componente de capital humano.

Sin embargo, la evidencia sugiere una explicación alternativa: muchos universitarios están ocupando puestos de trabajo que en circunstancias normales deberían desempeñarlos trabajadores con una formación media o baja. Por ejemplo, entre 2001 y 2007, el porcentaje de titulados universitarios que ocupaban puestos no acordes con su calificación creció del 26% al 35%,^[5] lo que significa que en ese período los universitarios con una cualificación incorrecta (sobrecualificación) para su empleo aumentaron en cerca de 900.000 (el 60% de todo el empleo universitario que se creó durante esos años). Y, de hecho, según la OCDE, en 2006 España era el país con un mayor porcentaje de universitarios (el 41%) trabajando en empleos poco cualificados en la franja de edad de entre 25 y

34 años. En suma, si bien es cierto que el estallido de la crisis se ha cebado con las empresas de bajo valor añadido, los empresarios han tendido a despedir en mayor medida a los trabajadores menos cualificados y a sustituirlos, dentro de esas empresas de bajo valor añadido, por otros sobrecualificados para el concreto puesto de trabajo.

Idénticas conclusiones pueden extraerse de la Encuesta de Estructura Salarial del INE, donde se recoge que el sobresueldo que perciben los universitarios con respecto a los trabajadores con formación básica se ha ido estrechando de manera ininterrumpida desde 1995: si en ese año el sobresueldo era del 138%, en 2002 cayó al 103% y en 2006 al 95%. Es decir, parte importante de los universitarios con empleo (casi la mitad, en 2007) fueron ocupando puestos de trabajo poco productivos y no demasiado bien pagados.

En definitiva, una parte del mercado laboral español (trabajadores insuficientemente cualificados) disponen de una formación general poco polivalente que les ha impedido recolocarse con facilidad en otras partes del mercado cuando la burbuja crediticia e inmobiliaria pinchó; otra parte, alrededor del 40% de los universitarios (trabajadores incorrectamente cualificados), sólo ha conseguido mantenerse dentro del mercado laboral ocupando empleos con un nivel de sofisticación más bajo que el nivel educativo que ostentan; y la última parte, que incluye a la mitad de los universitarios y a la mayoría de quienes poseen una formación técnica media o superior, sí han conservado empleos acordes con su preparación.

Los motivos de esta baja o incorrecta cualificación de los trabajadores españoles son varios. El primero se refiere a que no sólo la inmensa mayoría de nuestro sistema educativo es de titularidad pública, sino que en su totalidad está completamente regulado por el Estado. En nuestro país, la enseñanza —a todos sus niveles— es un sector económico planificado enteramente por la Administración, con todas las múltiples ineficiencias que ello entraña: por un lado, las condiciones, criterios, calidades y modalidades de su oferta se hallan enormemente desconectadas del resto de necesidades de mercado; y, por otro, la demanda está hipersubvencionada, de modo que los estudiantes, sobre todo en las fases superiores, no efectúan el más mínimo análisis coste-beneficio a la hora de elegir no ya la carrera

universitaria que a ellos más les agrade, sino la que sea más necesaria para el resto de la comunidad.

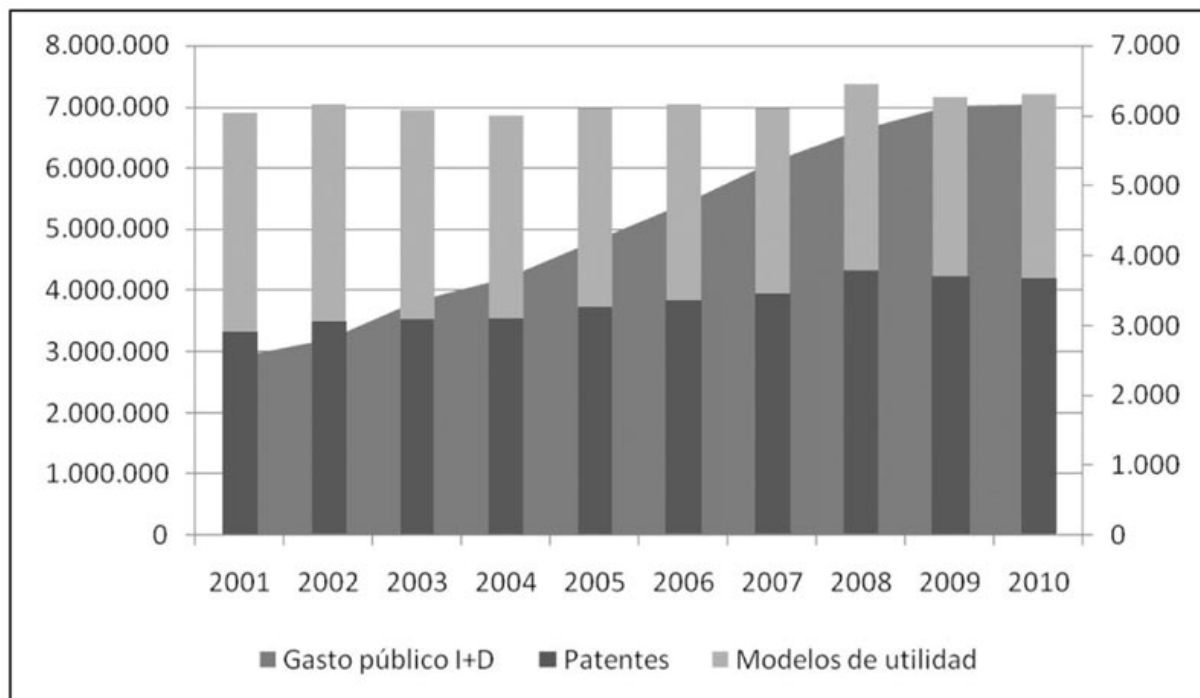
Los problemas de oferta se observan claramente en cualquier medición internacional de la calidad de nuestra educación a cualquiera de sus niveles. En el Informe Pisa 2009, España se situó por debajo de la media de la OCDE y de la inmensa mayoría de países europeos en las tres disciplinas analizadas (comprensión lectora, matemáticas y ciencia), aun cuando desde 2005 el gasto por alumno en primaria y secundaria es superior a la media de la Unión Europea y muy similar al de Francia, Alemania y Finlandia (el país europeo con mejores resultados en Pisa), o incluso cuando la ratio de alumnos por profesor sea una de las más bajas del mundo (11,3 alumnos por profesor en 2009 y 2010, sólo por encima de Grecia, Portugal y Bélgica). Asimismo, ninguna universidad española está posicionada en ningún ránking de prestigio dentro de los 150 primeros puestos.

Por otra parte, los problemas por el lado de la demanda pueden detectarse no sólo en que, como ya hemos avanzado, alrededor del 40% de los universitarios ocupa puestos no relacionados con su formación, sino que, para más inri, España es uno de los países europeos con mayor número de estudiantes universitarios en relación con la población total: en 2008, el 4% de la población española estaba cursando estudios universitarios, por encima de Alemania, Francia, Italia u Holanda. Cuestión distinta, claro, es la ulterior utilidad económica de muchos de esos estudios (sufragados por el conjunto de los contribuyentes).

Pero, aparte de la educación, hay otro gran factor que explica la escasa o inadecuada calidad de nuestro capital humano: la pobre y torcida inversión nacional en I+D+i. El gasto en Investigación, Desarrollo e innovación, una de las partidas vitales para cualquier economía que pretenda estar en la vanguardia del crecimiento de alto valor añadido, no es ya que se encuentre atrofiado en España —somos uno de los países de nuestro entorno desarrollado que menos PIB destina a esta rúbrica— sino que está dando unos muy pobres resultados. Por ejemplo, pese a que entre 2001 y 2010 el gasto público y universitario en I+D+i se duplicó en términos nominales, el número de patentes y de modelos de utilidad —el subproducto comercial de todo el esfuerzo inversor en I+D+i— se ha estancado y los ingresos

internacionales por royalties se han mantenido estables alrededor de los 500 millones de euros anuales.

Evolución del gasto público en I+D y de patentes y marcas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat y de la Oficina Española de Patentes y Marcas

Al igual que en el caso de la educación, la inversión en I+D+i está tremendamente comandada y teledirigida por el Estado, quien a través de subvenciones directas, universidades públicas y centros dependientes copa dos tercios de toda la inversión anual y de todo el personal dedicado a estas labores. Contrasta nuestra situación con la de otros países punteros en I+D+i como Suecia o EE.UU., donde más del 70% de todas estas tareas se desarrollan en el sector privado.

Por ambos motivos, la productividad y el valor añadido asociados a la mayor parte de los trabajadores que accedieron al mercado laboral durante los años de la burbuja fue bastante reducida. Si a tal circunstancia le añadimos que durante ese período la oferta de mano de obra aumentó un 30%, cabría haber esperado un considerable descenso de los salarios para que los empresarios fueran capaces de absorber esos 4,6 millones de nuevos

trabajadores en usos cada vez menos productivos. Al fin y al cabo, la única manera de sufragar sosteniblemente unos salarios crecientes (o incluso estables) a una mano de obra que se expande en pocos años un 30% es mediante un notable incremento de la productividad del capital humano (cosa que no se produjo) o de su equipo de capital (cosa que tampoco se produjo, pues el 70% de toda la inversión durante los años del boom fue a parar al poco productivo ladrillo).

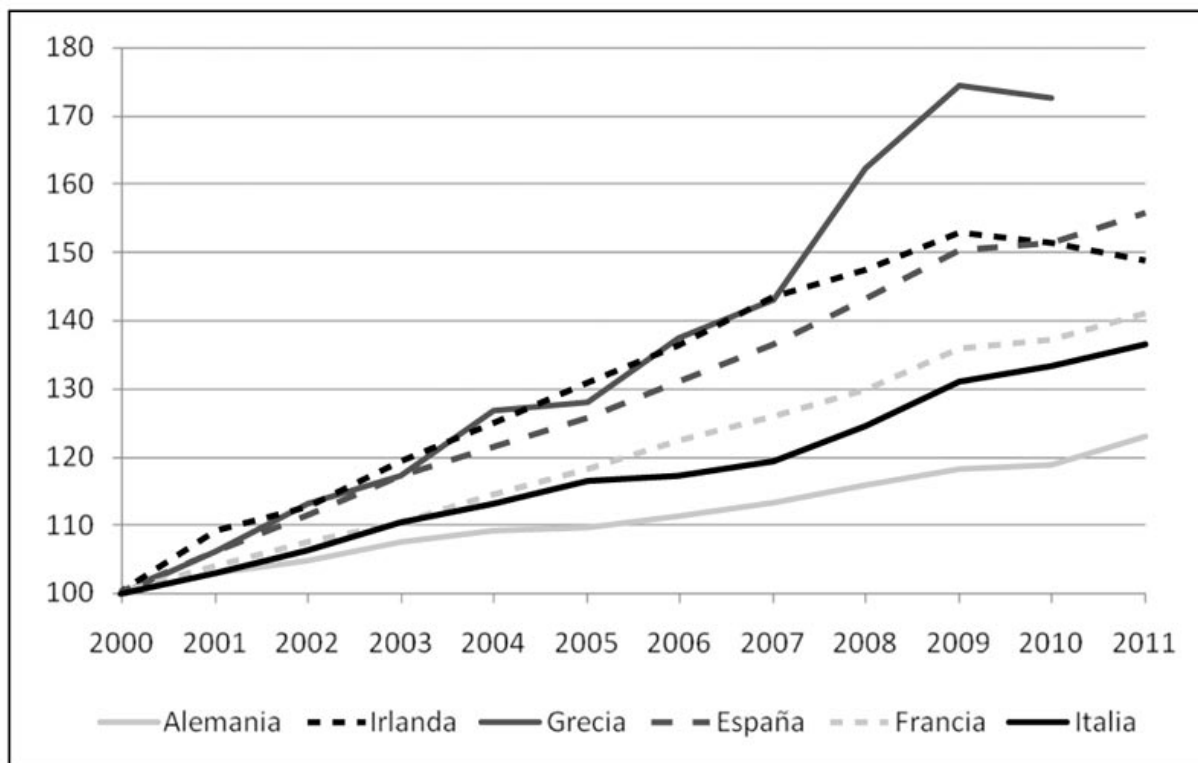
Pero nada de esto sucedió: la muy distorsionante legislación laboral española, unida a la abundancia ficticia de los tiempos de burbuja, provocó que los costes laborales no sólo no bajaran, sino que fueran unos de los que más crecieran de Europa. Dado que, a través de los convenios colectivos, sindicatos y patronales contaban con el privilegio de poder negociar las condiciones laborales de todas las empresas de una misma industria en un mismo ámbito territorial (provincial o nacional), los salarios fueron evolucionando en una dirección muy distinta a la que marcaba la productividad real de cada empleado.

Por ejemplo, en 2005 se suscribió el II convenio estatal de la prensa diaria de papel que fue renovado en 2008, con un incremento salarial mínimo de casi el 12% en las distintas categorías profesionales. Esa tabla salarial mínima, consagrada en este III convenio estatal suscrito en 2008 y vinculante para todas las publicaciones diarias de prensa en España, se pactó apenas un año antes de que el sector atravesara por una fortísima crisis estructural (derivada del impacto de internet, el periodismo lowcost y las redes sociales) de la que todavía no ha salido y que ha supuesto y seguirá suponiendo la destrucción de muchísimos puestos de trabajo. Es decir, en 2008, a las puertas de la que probablemente iba a ser la mayor crisis del sector y en medio de una de las mayores crisis económicas de la historia de nuestro país, se consolidaron unos incrementos salariales mínimos superiores al 10%, dificultando y agravando su ulterior ajuste.

Así las cosas, mientras el mercado español creaba millones de puestos de trabajo poco o inadecuadamente cualificados, los costes salariales no paraban de crecer a una media del 4% anual, mientras en Italia lo hacían al 2% o en Alemania al 1%. De este modo, en 2007 los costes laborales eran un 40% superiores a los del año 2000, y cuatro años después un 55%

mayores. En concreto, y según recoge el INE, el coste laboral medio se incrementó desde 1.693 euros mensuales a comienzos del año 2000 a 2.683 euros a finales de 2011: los salarios medios aumentaron desde los 1.264 euros mensuales a los 2.020 y el resto de costes laborales (esencialmente, cotizaciones a la Seguridad Social), de 429 euros a 663.

Índice de coste laboral (2000=100)



Fuente: Eurostat

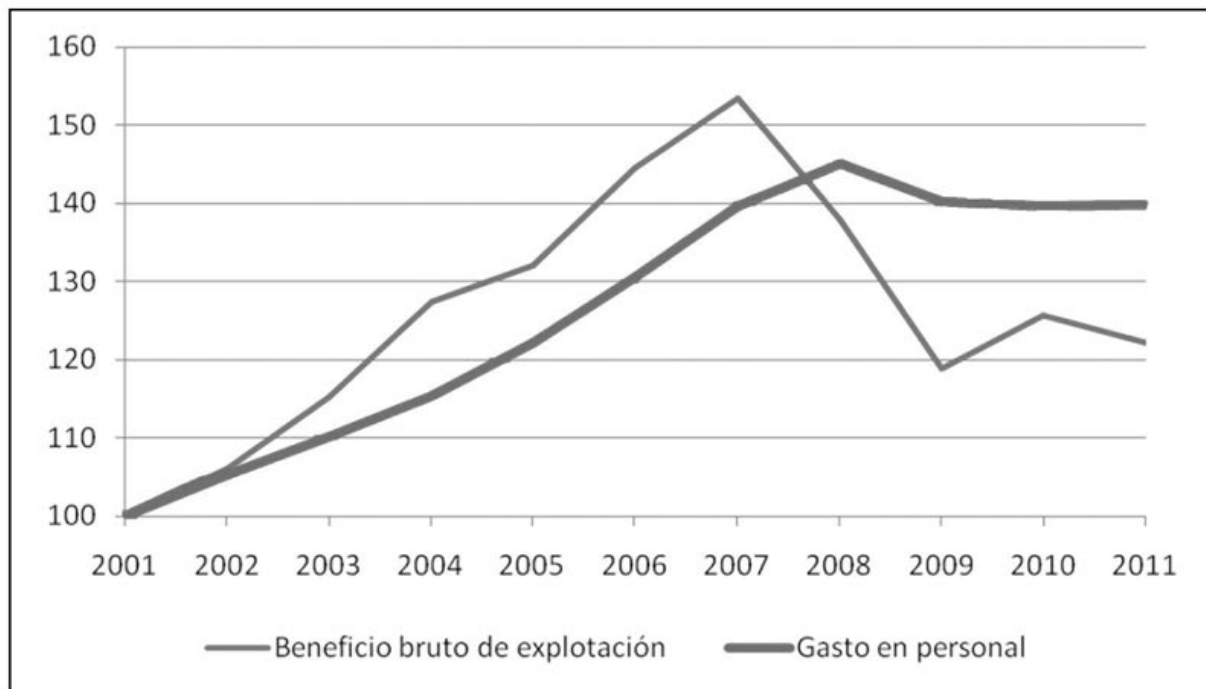
Si los empresarios españoles pudieron permitirse seguir afrontando estos costes expansivos en un entorno de bajas productividades y de explosión de la oferta de mano de obra fue, en esencia, porque sus ingresos también se hallaban transitoriamente disparados por la burbuja crediticia. En última instancia, pues, los sobrecostes asociados a las sobrecontratación de una mano de obra poco o incorrectamente cualificada eran cubiertos por el insostenible endeudamiento de otros agentes económicos (por la burbuja financiera).

En definitiva, la mayoría del mercado laboral español no sólo incorporaba una insuficiente o inadecuada dotación de capital humano, sino

que además las regulaciones laborales lo encarecían automáticamente, volviendo cada vez menos atractiva su contratación. Así, llegada la crisis, el gasto artificialmente alto de los españoles basado en el crédito barato colapsó y, por tanto, también lo hicieron los ingresos de numerosas empresas, las cuales ya no podían permitirse mantener en plantilla a buena parte de los casi cinco millones de empleados poco cualificados y crecientemente costosos que habían contratado durante el boom.

En el siguiente gráfico puede observarse cómo a partir de 2007 los beneficios agregados de las empresas colapsaron más de un 20% (al tratarse de ganancias conjuntas, este dato es compatible con que los beneficios de muchas compañías se hayan volatilizado por entero), mientras que el gasto agregado en personal creció un 0,2% entre 2007 y 2011, pese a la destrucción de tres millones de puestos de trabajo en ese mismo período (lo que significa que el coste laboral de las personas que mantuvieron su empleo siguió creciendo). Evidentemente, pues, la falta de flexibilidad de los salarios contribuyó muy decisivamente a amplificar los ya de por sí numerosos despidos que habría implicado una economía en crisis.

Evolución de los beneficios y del gasto en personal de las empresas de la Central de Balances del Banco de España (2001=100)

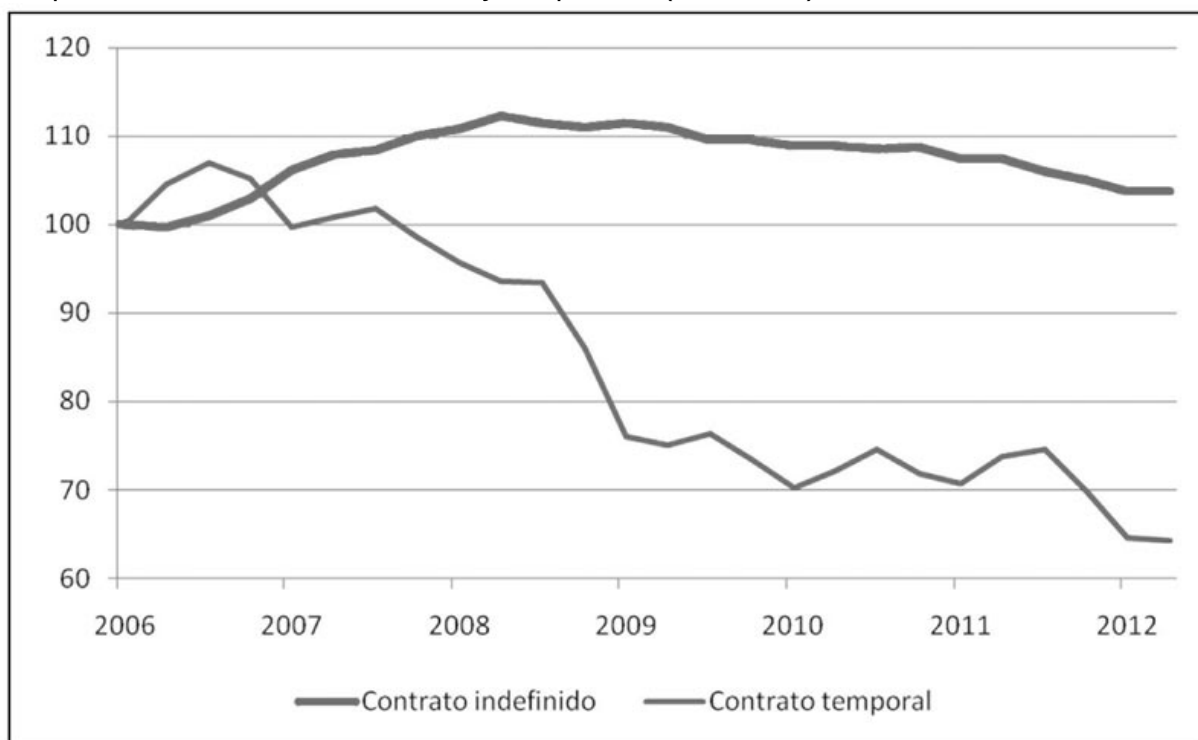


Fuente: Central de Balances Anual y Trimestral del Banco de España

Ahora bien, por si la negociación colectiva no fuera lo suficientemente distorsionadora para las relaciones laborales y para la viabilidad de la empresa, otra de las grandes disfuncionalidades de las regulaciones laborales españolas provocó que, llegada la crisis, no se prescindiera de los trabajadores más costosos o menos productivos —lo que habría permitido minimizar la destrucción de empleo— sino de aquellos que resultaba más barato despedir. Y es que, según la legislación laboral española (reformada levemente en febrero de 2012 por el nuevo Gobierno del Partido Popular), los contratos de trabajo indefinidos estaban protegidos contra el despido improcedente con 45 días de salario por año trabajado con un máximo de 42 mensualidades, mientras que los contratos temporales apenas tenían una penalización de 8 días por año. Por ejemplo, un trabajador que llevara 30 años en una empresa y que disfrutara de una remuneración de 2.000 euros mensuales tendría derecho a la indemnización máxima de 42 mensualidades (3 años y medio) de salario, es decir, 84.000 euros; mientras que el coste de no renovar el contrato de seis meses de un trabajador temporal que cobrara 1.500 euros mensuales, apenas le supondría al empresario un coste de 200 euros. Lógicamente, por mucho que el trabajador con contrato indefinido fuera mucho menos productivo y su salario anual bastante más alto, inevitablemente sería el empleado temporal el despedido.

Tan sólo necesitamos fijarnos en la evolución que sufrió el empleo fijo y el temporal en España para comprobar el fuerte sesgo que experimentaron las empresas españolas a la hora de mantener en plantilla no a los trabajadores más competitivos o con menores salarios, sino a aquellos con una modalidad contractual más blindada. Entre comienzos de 2006 (burbuja) y mediados de 2012 (depresión), el empleo temporal se desplomó un 35%, mientras que el empleo fijo *aumentó* un 4%. Éste también es el motivo, dicho sea de paso, de que a comienzos de 2012 la tasa de paro de los menores de 25 años fuera del 53% mientras que la de los mayores de 55 sólo ascendiera al 16%. Y es que en 2006, alrededor del 65% de los menores de 25 años tenían un contrato temporal, mientras que sólo el 15% de los mayores de 55 tenía uno.

Ocupados con contratos indefinidos y temporales (100=2006)



Fuente: INE

Visto lo visto, queda claro que uno de los factores productivos esenciales en toda economía —el trabajo, tanto el cualificado como el no cualificado— se hallaba sometido a tales regulaciones que, por un lado, elevaban artificialmente su precio hasta volverlo muy poco competitivo y, por otro, impedían la permanencia dentro de la empresa de los más productivos y capacitados. Un enorme despropósito que durante el estallido de la crisis lastró terriblemente la capacidad de las empresas para reorganizarse con la menor destrucción de empleo posible.

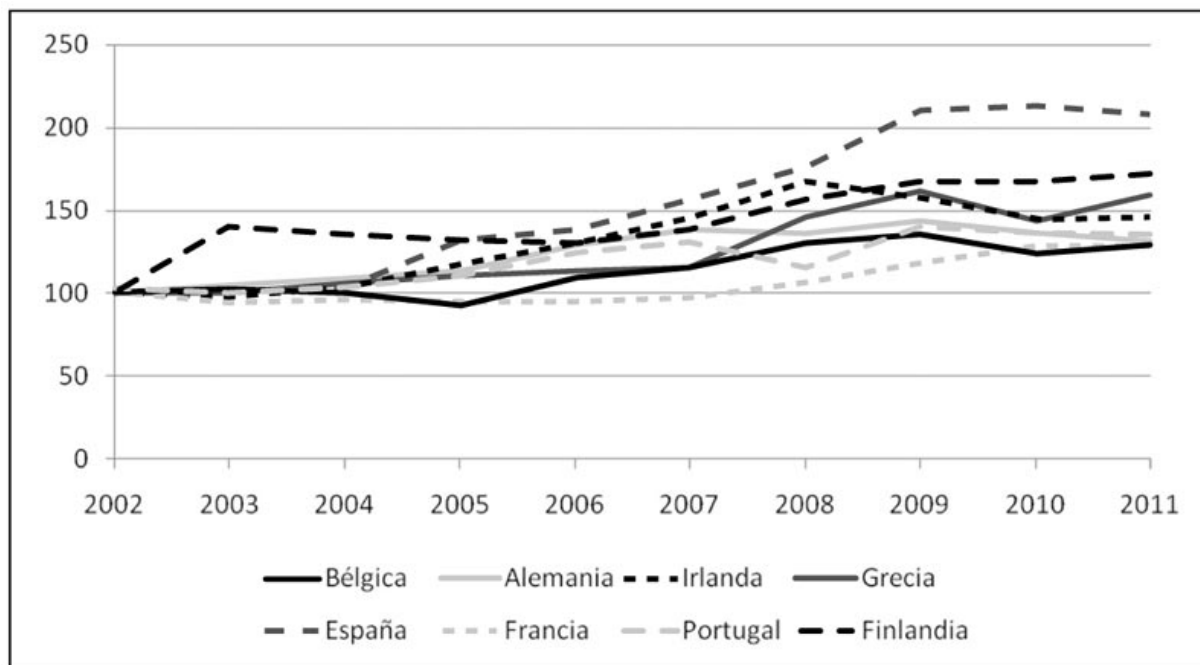
El sistema eléctrico

Siendo la regulación laboral tan desastrosa, cabría esperar que, al menos, la regulación del factor productivo fundamental, la energía, permitiera respirar algo más a las empresas españolas. Y así, desde luego, sucedía en el año 2002, momento en el que España disfrutaba de una de las facturas eléctricas

(antes de impuestos) más baratas de Europa para la industria: 52 euros para obtener la energía producida por un megavatio durante una hora, un precio algo por detrás del de Francia (56 euros MWh) y muy por detrás del de otros países vecinos como Reino Unido (61 euros por MWh), Alemania (68 euros) o Italia (77 euros). Prácticamente una década después, sin embargo, España pasó a tener una de las facturas eléctricas más caras de Europa: antes de añadir los correspondientes impuestos, 108 euros por MWh, sustancialmente por delante de Francia (77 euros), Alemania (90 euros), Reino Unido (93 euros) y poco por detrás de Italia (116 euros).

Una desastrosa pauta que se repite corregida y aumentada para el caso del consumidor doméstico: en 2011, España se convirtió en el país europeo con la factura eléctrica más cara para las familias (159,7 euros por MWh), sólo por detrás de Chipre y Malta (dos pequeñas islas donde el coste de producción, transporte y distribución de la electricidad es, por cuestiones geográficas, más elevado que en zonas territorialmente más amplias). Y es que, entre 2002 y 2011, España fue el país europeo donde más se encareció la electricidad para las empresas (un 100%) y uno en los que más subió para las familias (un 85%).

Evolución del precio del MWh para la industria (2002=100)



Fuente: Eurostat

¿Qué sucedió durante estos años para que el competitivo sistema eléctrico nacional sufriera una evolución tan desfavorable? Imbuido de lleno en la mentalidad de la burbuja, es decir, en un crecimiento exuberante e insostenible que parecía permitir la financiación de cualquier proyecto, por caro, alocado e irracional que fuera, el Gobierno del Partido Popular de José María Aznar aprobó, como una de sus últimas medidas antes de dejar el poder, el Real Decreto 436/2004 dirigido a incentivar la instalación y el uso de energías renovables, fundamentalmente la eólica y la fotovoltaica. En ese decreto se establecieron generosas bonificaciones y ventajas para los productores de estas y otras «energías verdes»: los distribuidores pasaban a estar obligados a comprarles toda la electricidad que los productores les ofrecieran pagándoles unos gravosos sobrepuestos que luego les serían (supuestamente) reembolsados por los consumidores. Así, las centrales fotovoltaicas con potencia instalada de hasta 100 kW podían vender su producción, durante 25 años, a un precio equivalente al 575% de la tarifa eléctrica media (el precio medio de la electricidad previsto por el Gobierno para el año en curso); por su parte, las centrales eólicas recibían el precio de la electricidad que se fijara en el mercado más un 50% de la tarifa eléctrica media establecida por el Gobierno. Por ejemplo, si la tarifa media se fijaba en 76,5 euros por MWh (como sucedió a partir de 2006), las centrales fotovoltaicas vendían sus MWh a 440 euros, mientras que las eólicas los vendían al precio de mercado del momento más la correspondiente prima (de modo que si, verbigracia, fuera de 80 euros por MWh, terminarían obteniendo casi 120 euros por MWh). En definitiva, las eólicas vendían su producción a aproximadamente al doble del precio de mercado y las fotovoltaicas unas siete veces más caro.

Todo este encarecimiento del mix energético contribuyó enormemente a incrementar los costes del sistema eléctrico español y explica, *en parte*, la evolución ascendente de los precios. Ahora bien, conviene remarcar que sólo los explica *en parte*. El escandaloso encarecimiento de la electricidad ni siquiera sirvió para cubrir la totalidad de los costes del sistema. Y es que los políticos, al mismo tiempo que estaban disparando los costes con sus absurdas regulaciones, se negaban a repercutir la totalidad de los mismos

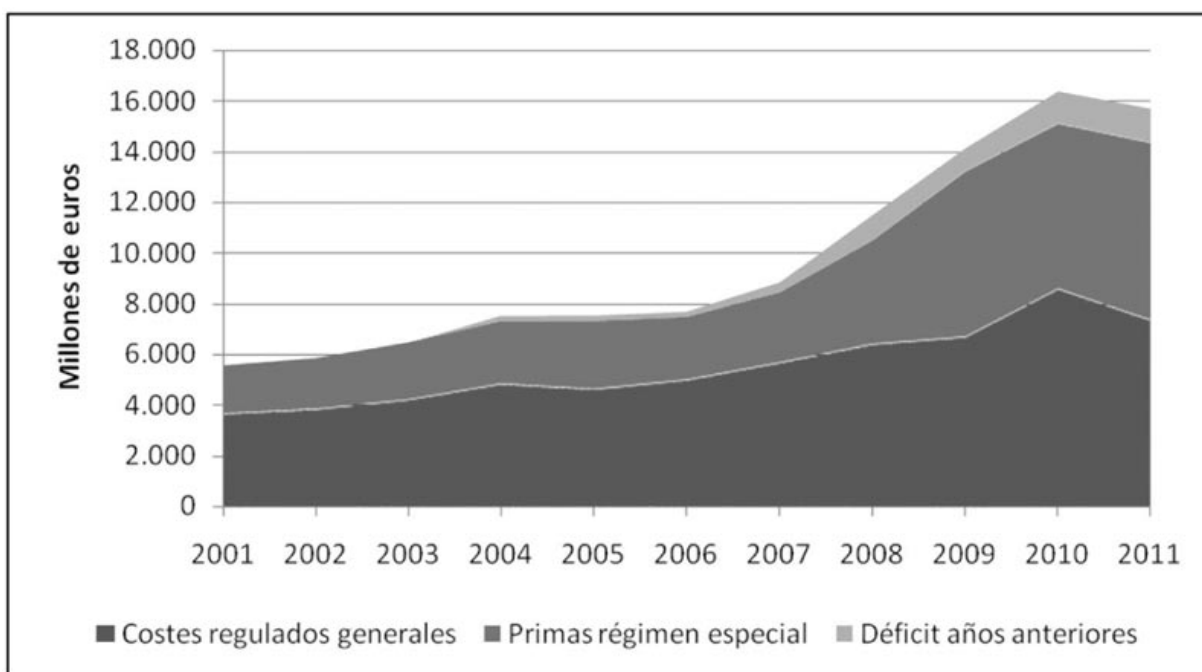
sobre los precios que pagaban familias y empresas para evitar que éstas sintieran de inmediato los nefastos efectos de sus nocivas intervenciones.

Así, sobre todo a partir del año 2005, se comenzó a acumular en el mercado eléctrico español lo que se ha conocido como «déficit de tarifa», la diferencia entre los ingresos del sistema (esencialmente derivados de la factura de la luz que pagan los consumidores) y los costes del sistema. Como los ingresos, pese al sostenido aumento del precio de la electricidad, no alcanzaban a cubrir los gastos y como, además, gran parte de esos gastos venían impuestos por caprichos gubernamentales (promoción de energías verdes), el Ejecutivo se comprometió a resarcir a las eléctricas por esa diferencia; resarcimiento que, en principio, debería venir o bien de la acumulación de superávits tarifarios futuros (es decir, de que más adelante el precio de la electricidad fuera sustancialmente mayor a sus costes) o de nuevos impuestos futuros.

Desde el año 2009, los costes de generación de la energía a régimen de mercado comenzaron a repercutirse enteramente sobre la factura, de modo que todo el déficit pasó a provenir de la parte de los costes que controla y regula el Gobierno. Entre otros: transporte, distribución, amortización de los déficits tarifarios de años anteriores y, de manera expansiva, primas a las energías de régimen especial (es decir, de manera predominante, primas a la solar y a la eólica).

Como puede observarse en el gráfico, el coste que más se ha disparado en la última década han sido las primas de régimen especial: han crecido de 1.889 millones de euros en 2001 a 6.984 millones en 2011 (un aumento del 270%), mientras que los costes regulados con carácter más general (distribución, transporte, gestión...) sólo han pasado de 3.651 millones a 5.916 millones (un incremento del 101%).

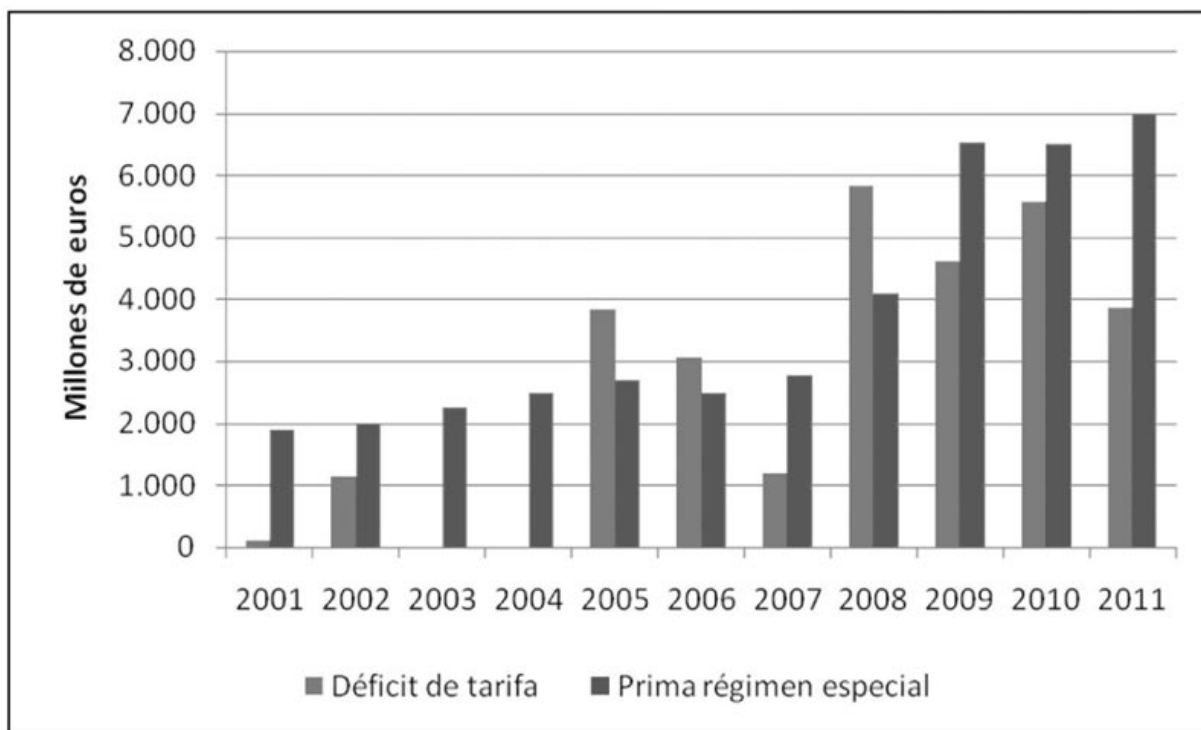
Costes regulados del sistema eléctrico español



Fuente: Informes sobre los resultados de la liquidación provisional 2001-2011, (CNE)

De hecho, a partir del año 2009, momento en el que, como decía, se obliga a repercutir la totalidad del coste de generación de la energía en la tarifa eléctrica, podemos observar que las primas de régimen especial superan ampliamente todo el déficit tarifa.

Evolución del déficit de tarifa y de las primas de régimen especial



Fuente: Informes sobre los resultados de la liquidación provisional 2001-2011, (CNE)

La persistencia del déficit de tarifa, que podría suprimirse tan sólo rebajando a la mitad las primas a las renovables, acentúa los problemas de la economía española por dos flancos. El primero, el lado financiero: a finales de 2011 existían alrededor de 26.000 millones de euros en deuda derivada de déficits tarifarios de años anteriores todavía pendientes de pago; una deuda, equivalente al 2,5% del PIB, que no figura ni en las cifras de déficit ni en las de deuda pública pero que habrá que pagar de alguna manera. El segundo flanco, ligado al anterior, es que los precios de la factura eléctrica, pese a ser los que más han aumentado en toda Europa durante la última década, tendrán que seguir subiendo para, por un lado, eliminar el déficit anual y, por otro, repagar la deuda tarifaria acumulada.

Los defensores de las primas a las centrales renovables suelen argumentar que el problema del déficit de tarifa podría solventarse acabando con los 4.000 o 5.000 millones de euros en los llamados «beneficios caídos del cielo» (*windfall profits*) que supuestamente reciben las centrales nucleares e hidráulicas en España. Y es que, en el sistema eléctrico español, todos los productores reciben el mismo precio de

mercado por los megavatios-hora que venden con independencia de sus costes variables de producción. Como los costes variables de producción de las nucleares y de las hidráulicas son mucho más bajos que los de casi todas las restantes tecnologías (son inferiores a 10 euros el MWh) debido a que el grueso de sus costes son fijos (unos 30 euros el MWh para la nuclear y 50 para la hidráulica), la diferencia entre el precio de venta de cada MWh (que ha oscilado desde 1998 entre los 20 y los 80 euros por MWh) y su coste variable de producción es muy amplia y proporciona grandes beneficios a las nucleares e hidráulicas (antes de restar la amortización de los costes fijos a esos beneficios).

El problema de esta tesis es triple. En primer lugar, los beneficios operativos deben ser lo suficientemente amplios como para recuperar los enormes costes fijos en los que estas centrales han incurrido (en la instalación del equipo de capital) y siguen incurriendo (en seguridad, inspección o reposición de equipos). Una compañía puede tener unos beneficios operativos enormes y, sin embargo, estar condenada a quebrar, si es que esos beneficios operativos no permiten cubrir los costes fijos (de modo que los ingresos no permitirán cubrir la inversión inicial realizada ni, lo que es más importante, reponer las centrales conforme se vayan depreciando). Ya hemos comentado que los costes fijos de la nuclear y de la hidráulica son muy elevados, de modo que los supuestos *windfall profits* se esfuman cuando tenemos en cuenta los costes fijos. Por ejemplo, si el precio de mercado del MWh es de 40 euros y los costes variables de la hidráulica son de 7 euros, parecerá que hay unos beneficios extraordinarios de 33 euros por MWh, pero si los costes fijos medios ascienden a 50 euros por MWh, en realidad se estarán registrando unas pérdidas de 17 euros por MWh. Según un reciente informe de la consultora PriceWaterhouseCoopers,[\[6\]](#) entre 1998 y 2009, tras considerar los costes fijos, las centrales nucleares apenas ganaron 1.900 millones de euros (una media de 160 millones anuales) y las hidráulicas *perdieron* 1.800 millones (una media de 150 millones anuales). En total, los beneficios caídos del cielo agregados de estas dos industrias apenas alcanzaron los 100 millones de euros en doce años, muy lejos de los 5.000 millones *anuales* (60.000 millones de euros en doce años) que supuestamente se embolsaron según

los defensores de la teoría de los *windfall profits*; una cuantía, 100 millones de euros en doce años, sin significación alguna para afectar al déficit de tarifa.

Segundo, aunque fuera cierto que, tras incluir los costes fijos, las nucleares y las hidráulicas perciben unos beneficios mucho mayores que las demás centrales, eso sólo indicaría que son mucho más eficientes que el resto y que, por tanto, en lo sucesivo los productores eléctricos deberían sustituir sus centrales menos rentables por las centrales más rentables (según esta teoría, la nuclear y la hidráulica). Gracias a ello, y a través de la competencia, los precios de la electricidad comenzarían a caer hasta igualarse con sus costes totales, erradicando esos beneficios extraordinarios al tiempo que se beneficiaría enormemente al consumidor en el proceso. Es decir, pasaría lo que sucede en cualquier otra industria: los beneficios son el faro empresarial de dónde y cómo invertir para satisfacer de un mejor modo al consumidor.

Tercero, si sustituyéramos el sistema de determinación de precios actual (conocido como sistema marginalista), donde cada productor realiza sus ofertas individuales y todos los productores reciben el mismo precio (que viene determinado por el productor marginal que satisface un determinado nivel de demanda), por el sistema alternativo donde cada productor cobra un precio diferente en función de la oferta individualizada que ha realizado (conocido como sistema *pay-as-bid*), comprobaríamos que por las dos vías se llega a un resultado muy parecido, en contra de lo que parecen asumir los críticos de los *windfall profits*. Aunque en principio podría parecer que los precios totales en el segundo sistema serán mucho más bajos que en el primero, lo cierto es que el precio medio final suele ser prácticamente idéntico en ambos. Y es que en el segundo sistema, cada productor realizará sus ofertas de venta no en función de su coste variable de producción (como sucede en el sistema marginalista) sino de la oferta que espera que realice el productor marginal (éste sí, en función de su coste variable). Al final, pues, los precios determinados por ambos sistemas serán casi idénticos e incluso podrían llegar a ser superiores en el *pay-as-bid*, por cuanto cada productor deja de efectuar sus ofertas según sus propios y conocidos costes para basarlas en las ofertas esperadas —y desconocidas— del productor

marginal.[7] No en vano, y en aras de un mejor funcionamiento de la economía, la inmensa mayoría de mercados —panaderías, ordenadores, hostelería, televisores, etc.— fijan sus precios a partir del sistema marginalista.

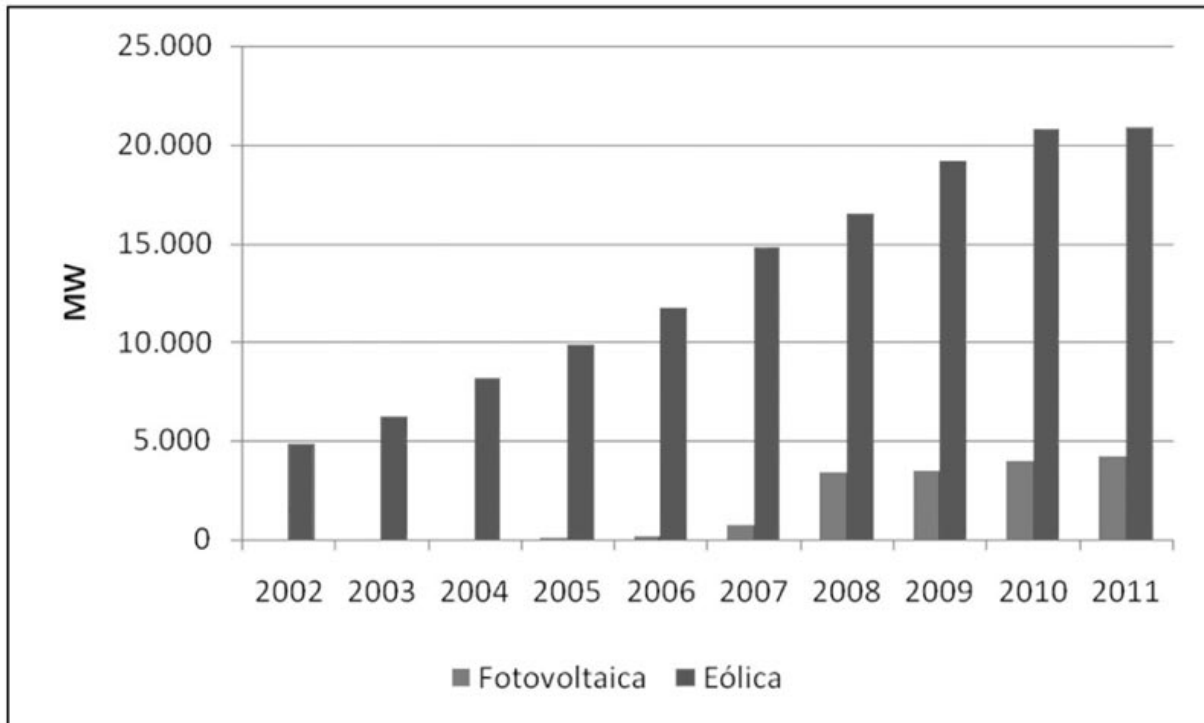
Los únicos beneficios realmente caídos del cielo —del Boletín Oficial del Estado, más bien— son los de las primas a las renovables. De hecho, tan incontestable resulta que los problemas del sistema eléctrico español —precios, costes y deuda tarifaria crecientes— han estado agravados fundamentalmente por ellas, que incluso el propio Gobierno socialista tuvo que revisar en varias ocasiones el decreto del Partido Popular 436/2004, que el PSOE con tanto entusiasmo había apadrinado originalmente, para establecer límites a la proliferación de carísimas e ineficientes centrales renovables. Así, en 2007, la tarifa eléctrica media (en función de la que se establecían las retribuciones de las renovables) se congeló en 76,5 euros por MWh —permitiéndose sólo su actualización en función del IPC— y se fijaron unos límites máximos y mínimos a la ayuda pública recibida por las centrales (por ejemplo, la energía eólica no podía recibir, en concepto de precio de mercado y prima, más de 84,9 euros por MWh); y, a partir de 2009, fueron introduciéndose nuevos controles para contener la explosión de las primas, como podían ser la limitación de las horas de producción primadas o la restricción de la instalación de nuevas fotovoltaicas a 500 MW anuales, asignados mediante subastas de prima decreciente (quienes querían instalar nuevas fotovoltaicas ofrecían reducir la prima que tenían derecho a percibir, de modo que en 2011 llegaron a cerrarse primas un 75% menores que las que se pagaban en 2007).

No fue hasta el año 2012 cuando el nuevo Gobierno del Partido Popular —el mismo PP que había aprobado el decreto 436/2004 responsable de todo este desaguizado— suspendió temporalmente la concesión de nuevas primas a la mayoría de centrales renovables con su decreto 1/2012, si bien el discurso imperante entre todos los miembros del Ejecutivo ha sido desde entonces el de defender la recuperación de este calamitoso esquema de primas tan pronto como la economía vuelva a levantar la cabeza.

Eso sí, pese a todos estos parches legislativos aprobados por PSOE y PP para contener la explosión de las primas, las ayudas a las renovables

continuaron siendo tan exageradas hasta 2012 que contribuyeron a formar lo que bien podría calificarse de «burbuja verde»: la potencia instalada en España de energía eólica pasó de 4.887 megavatios en 2002 a 20.843 en 2011 (se multiplicó por 4), mientras que la solar aumentó de 18 megavatios instalados en 2002 a 4.223 (se multiplicó por 235).

Potencia instalada



Fuente: REE, IDEA

Y, de hecho, a estas cifras habría que añadir una nueva burbuja renovable en ciernes que el Gobierno del PP se negó a reventar cuando sí suspendió de manera generalizada las primas a las nuevas centrales renovables con el decreto 1/2012: nos referimos a los 2.500 MW de potencia en centrales termosolares que se irán poniendo en marcha hasta el año 2014 debido a que ese decreto 1/2012 mantuvo las primas para todas aquellas instalaciones que, aun sin inversión desembolsada alguna, se inscribieron en el registro de preasignación con anterioridad a la entrada en vigor de ese decreto. Primas que supondrán un coste anual de, al menos, 1.000 millones de euros adicionales y que catapultarán el coste total de las primas a unos 10.000 millones de euros anuales.

Así las cosas, y merced a esta desbocada burbuja renovable que todavía no ha dado sus últimos coletazos, la potencia instalada en España aumentó desde los 61.767 MW en 2002 hasta los más de 100.576 MW a finales de 2011: la mitad de ese aumento de debió a la instalación de plantas fotovoltaicas y eólicas mientras que la otra mitad vino motivada por la construcción de plantas de ciclo combinado. ¿Tiene sentido que en apenas 10 años hayamos duplicado la potencia de nuestra red eléctrica? No demasiado: la demanda histórica máxima de España se sitúa en los 45.450 MW (alcanzado el 17 de diciembre de 2007), lo que significa que tenemos una potencia instalada que duplica nuestras necesidades máximas.

La razón puede deducirse fácilmente: las primas políticas a las renovables generaron una dinámica empresarial disociada por entero de las necesidades del mercado. Se construían centrales renovables simplemente para capturar las ayudas públicas, en tanto en cuanto las renovables tenían preferencia en el despacho de la producción (tenían prioridad a la hora de vender su producción sobre el resto de centrales) y obtenían a cambio de la misma unos precios tan desorbitados como los que hemos tenido ocasión de mencionar.

La instalación irracional de casi 20.000 MW de energía renovable condujo a España a una situación insólita: en el año 2011, el 25% de la potencia instalada era eólica o fotovoltaica (frente al 8% en 2002) y el 20%, hidráulica; es decir, el 45% de toda nuestra capacidad para producir electricidad procedía de fuentes intermitentes y poco fiables (su producción depende de las horas de sol o de la intensidad del viento y de las precipitaciones), lo que requería complementarlas con otras centrales que pudiesen proporcionar electricidad cuando éstas no lo hicieran: justamente por eso hubo que complementar la construcción de renovables con las de ciclo combinado.

De hecho, si en lugar de fijarnos en la potencia instalada (cuánta electricidad podemos producir cuando todas las centrales están en funcionamiento) le echamos un vistazo a la electricidad realmente producida durante el año 2011, descubriremos que el 21% provino de plantas nucleares (que sólo representan un 8% de la potencia instalada), el 20% de las de ciclo combinado, un 18% de la eólica y fotovoltaica, el 17%

de las de carbón y un 12% de la hidráulica. Es decir, el 45% de nuestro aparato eléctrico (solar, eólica e hidráulica) apenas generó el 30% de toda la electricidad consumida durante ese año.

En resumen: el régimen regulatorio del mercado eléctrico fomentó la instalación de plantas renovables innecesarias, intermitentes y caras que dispararon los costes de la electricidad (una parte de ellos repercutida a los usuarios, la otra pendiente de ser repercutida), incrementaron la deuda nacional en forma de deuda tarifaria y restaron competitividad a nuestras empresas, las cuales no sólo se han enfrentado a una factura de la luz que se ha duplicado en una década, sino que tendrán que seguir padeciendo nuevas subidas del recibo como consecuencia de un déficit enquistado por el sobrecoste renovable.[\[8\]](#)

El libre ejercicio de la función empresarial

Por último, habida cuenta de lo muy poco atractivos que resultaban los mercados laboral y eléctrico españoles para estimular a un inversor a constituir una empresa en nuestro país, uno esperaría que al menos no se les dificultara todavía más la vida, ya sea a la hora de iniciar sus actividades, de desarrollarlas o de cosechar y disfrutar de las ganancias obtenidas en un contexto tan hostil.

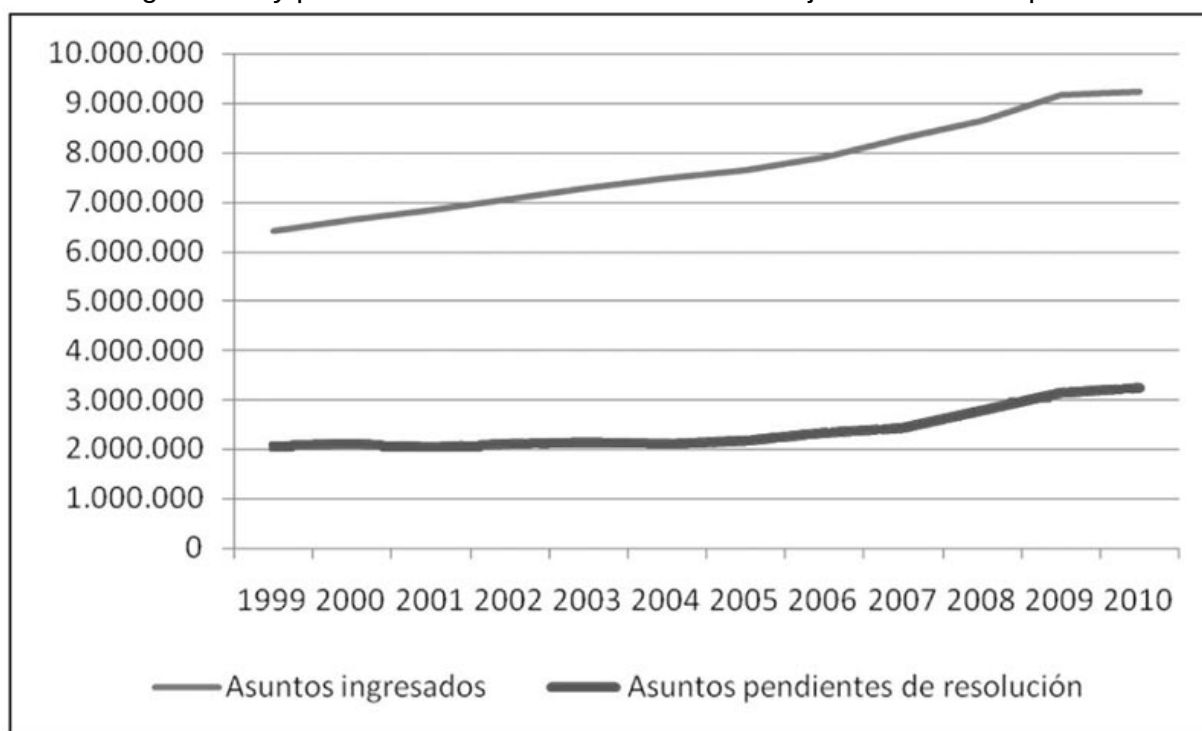
Pero no. En cuanto a la facilidad para entrar en el mercado, España es, según el Índice *Doing Business 2012* que anualmente elabora el Banco Mundial, uno de los países del mundo donde existen más trabas administrativas para la apertura de un negocio: en el año 2012 ocupábamos el puesto 133 de todo el planeta (por detrás de Liberia, Irán, Kazajistán, Yemen, Mozambique, Nigeria o Kenia) debido a que eran necesarios un mínimo de 10 procedimientos distintos, 28 días y alrededor de 1.000 euros para iniciar cualquier actividad empresarial.

Por lo que se refiere a la libertad y autonomía con la que desarrollar las actividades empresariales y financieras, el propio *Doing Business* le otorga una valoración mediocre a España en las rúbricas de protección de los inversores y de ejecución de los contratos, debido a la lentitud de los

tribunales, al alto coste de los procedimientos y a las interferencias legales que se interponen entre los inversores y el control de los órganos de la empresa. Además, España ocupa el puesto 31 en el *Índice sobre Percepciones de Corrupción 2011* que elabora Transparencia Internacional, lo que significa que nuestro país tiene, junto con Portugal e Italia, la clase política percibida como más corrupta de toda Europa Occidental; factor que espanta a aquellos inversores de buena fe que son conscientes de las dificultades de prosperar en el sector privado sin contar con el favor de un sector público muy corruptible y al que le encanta intervenir en la economía, y que, por el contrario, atrae a aquellos inversores más interesados en vivir de la gracia estatal que de servir al consumidor.

Tampoco la celeridad a la hora de resolver conflictos constituye un punto a favor de nuestra economía pues, dejando de lado la politización de la justicia, la litigiosidad y, en consecuencia, los asuntos pendientes de resolver por los tribunales, se han disparado un 50% durante la última década (y casi un 100% en las dos jurisdicciones más sensibles para los empresarios: la civil y la social).

Asuntos ingresados y pendientes de resolución en todas las jurisdicciones españolas



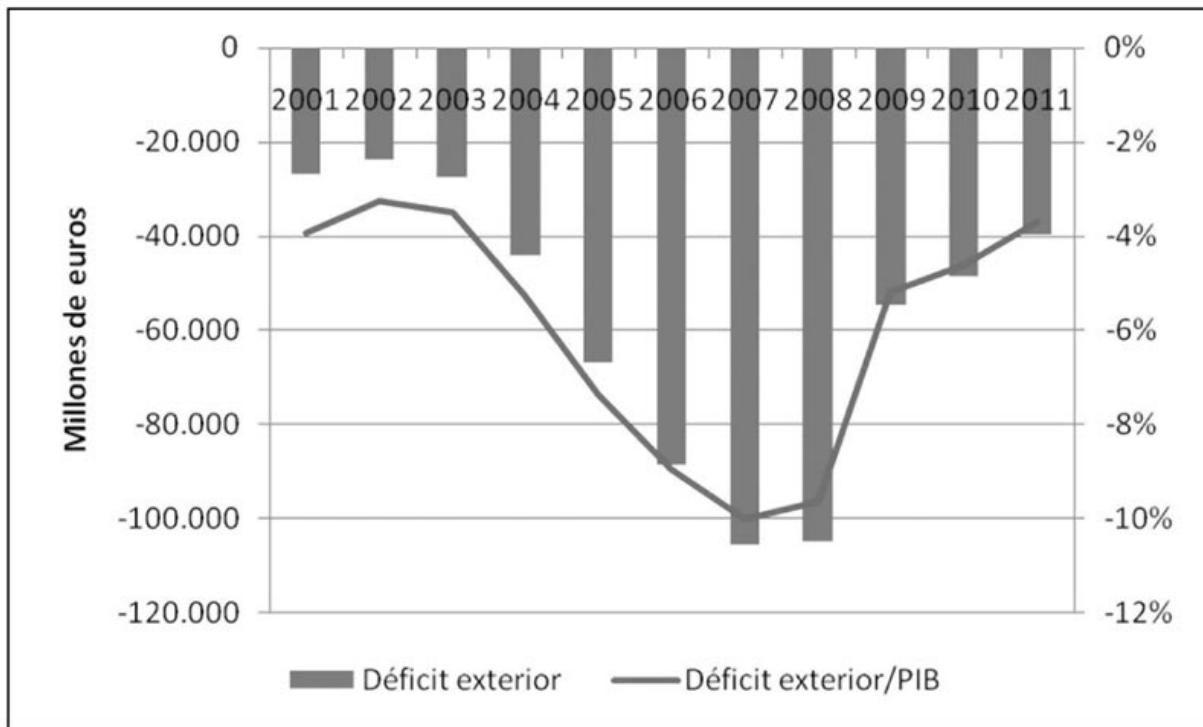
Fuente: La Justicia dato a dato (Consejo General del Poder Judicial, 2010)

Además, ni siquiera las ganancias obtenidas en este ambiente hostil podían cosecharse y disfrutarse en toda su amplitud, puesto que los impuestos sobre trabajadores, profesionales, inversores y empresas son desproporcionadamente elevados como para que los capitales se entusiasmen con echar raíces en nuestro país. Según el *Índice de Libertad Económica 2012*, elaborado por la Fundación Heritage antes de las salvajes subidas de impuestos que acometió el Partido Popular al llegar al poder, España ocupaba el puesto 164 en lo referente a libertad fiscal: a saber, ya antes del exagerado incremento de la tributación por parte del PP era una de las economías con una fiscalidad más agresiva contra la economía privada de todo el planeta.

Una estructura productiva anquilosada

Así pues, con todos estos mimbres —mercado laboral extremadamente rígido, capital humano deficiente o inadecuado, electricidad cara y fuerte restricción de la función empresarial— no es de extrañar que la economía española sufriera problemas de competitividad muy serios, sólo enmascarados por la borrachera crediticia, ni que el pinchazo de la burbuja financiera y productiva fuera seguido de un inquietante estancamiento económico. De hecho, durante esos años falsamente felices, España acumulaba un gigantesco déficit exterior: en 2007, llegamos a comprar del extranjero 100.000 millones de euros más de lo que les vendimos.

Déficit exterior de España



Fuente: FMI

O dicho de otro modo, las familias, empresas y administraciones españolas gozaban de un tren de vida que no se derivaba de producir bienes y servicios muy valiosos, sino de comprar fuera del país mucho más de lo que vendíamos y de dejar esa diferencia pendiente de pago. Éramos, por decirlo crudamente, como una persona con un sueldo moderado que, durante unos meses o años, comienza a gastar y a vivir como un rico, no porque, gracias a sus cualidades laborales, le hayan disparado el sueldo, sino porque se endeuda con el banco para sufragarse sus insostenibles desembolsos.

Tampoco deberíamos sorprendernos de esta triste evolución de nuestra economía. Tan sólo hace falta echarle un vistazo a la composición del Ibex 35 del año 2006 para descubrir que, salvo alguna honrosa excepción, nuestras empresas punteras o eran bancos (Banesto, Bankinter, BBVA, Popular, Sabadell y Santander) o constructoras (Acciona, ACS, Fadesa, Metrovacesa y Sacyr-Vallehermoso) o compañías que procedían de la privatización de antiguas megacorporaciones estatales o cuyo mayor cliente actual era el sector público (Telefónica, Altadis, Enagás, Iberia, Indra, etc.).

En contraposición, de las 30 empresas que recogía en 2006 el Dow Jones, el mayor índice de una economía como la de EE.UU. que también sufrió una importantísima burbuja inmobiliaria, apenas cuatro eran financieras (American Express, AIG, Citigroup y JP Morgan) y sólo una estaba vinculada indirectamente a la construcción (Home Depot). Es evidente, por tanto, que cada uno de los hilos de nuestro tejido productivo formaba un ropaje a punto de deshilvanarse: muy pocas cosas tenían consistencia dentro de nuestra economía en el año 2006.

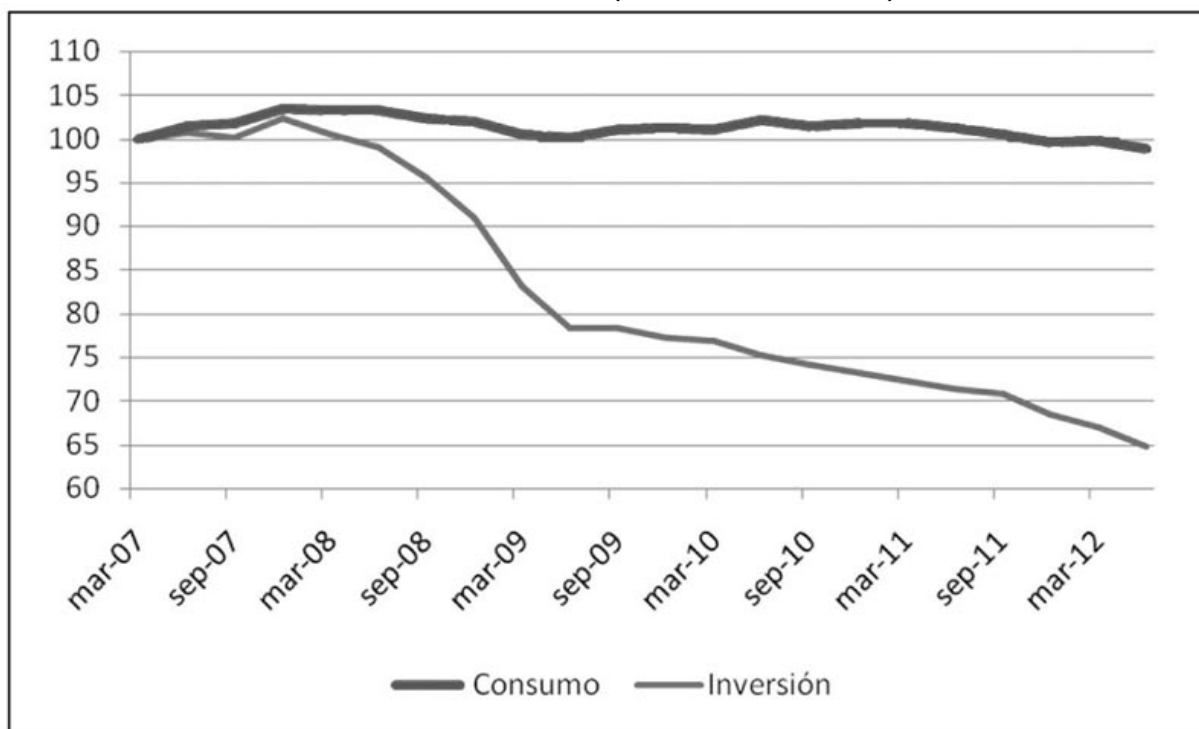
Por desgracia, todas estas múltiples ineficiencias que venían lastrando a nuestra economía desde hacía años fueron camufladas por el auge ficticio que supuso la burbuja productiva. A costa de distorsionar y arruinar todo el país, conservamos muchas de las ineficiencias que desde hacía tiempo nos impedían crecer de manera sana (legislación laboral rígida y gravosa, educación de mala calidad u obstruccionismo hacia la labor empresarial) y añadimos otras nuevas (promoción estatal de las energías renovables). Como resultado, cuando la burbuja estalló y nos tuvimos que poner manos a la obra para reorientar nuestros patrones productivos de crecimiento y de especialización, tan sólo nos encontramos con un erial: las viejas empresas de la burbuja morían sin que, al tiempo, nacieran otras que pudieran tomar su relevo. La crisis, lejos de ser un período de purga, catarsis y renovación, se convirtió en una etapa de estancamiento, agonía y muerte lenta.

Lo que necesitaba la economía española y lo que los políticos le impedían hacer desde 2008 era, por consiguiente, reajustar y reconvertir su aparato productivo para volver a fabricar bienes y servicios valiosos e internacionalmente demandados. Pero tal recomposición económica no es algo que pueda acaecer de la noche a la mañana por dos motivos: primero, la burbuja financiera ha colocado un exceso de deuda improductiva sobre las espaldas de familias y empresas españolas que habrá que aligerar para volver a ganar margen de maniobra y poder volver a utilizar al crédito con solvencia; segundo, la mayoría de las malas inversiones acometidas a lo largo de la burbuja inmobiliaria no pueden transformarse ipso facto en otros negocios (las cementeras o las azulejeras no pueden reemplazarse en la fabricación de textil o en el refinado de combustible). Para sobreponerse a estos dos obstáculos, la economía española necesita, aparte de la mayor

libertad de mercado posible dentro de la que poder rediseñar los planes de negocio, de un mismo ingrediente: ahorro. Ahorro para amortizar deudas y ahorro para financiar la reconversión de los modelos de negocio actuales o la creación de otros nuevos.

Señalar que necesitamos más ahorro parece ir en contra de la sabiduría convencional que sostiene que España ha entrado en crisis debido a la caída del consumo, pero si comparamos la evolución del PIB entre el primer trimestre de 2007 y el segundo trimestre de 2012 saldremos de toda duda: en ese período, el consumo de familias y administraciones públicas apenas se ha reducido un 1,2%, mientras que la inversión se ha desplomado más de un 35%.

Gasto en consumo e inversión dentro del PIB (marzo de 2007=100)



Fuente: INE

La magnitud y la persistencia de la crisis, por tanto, están estrechamente vinculadas con la insuficiencia de inversión en mejorar los procesos productivos existentes (reduciendo, por ejemplo, sus costes) y en crear otros nuevos que reemplacen al caduco ladrillo y que atiendan no ya al consumo interno, sino al exterior (a saber, nuevas exportaciones que conviertan

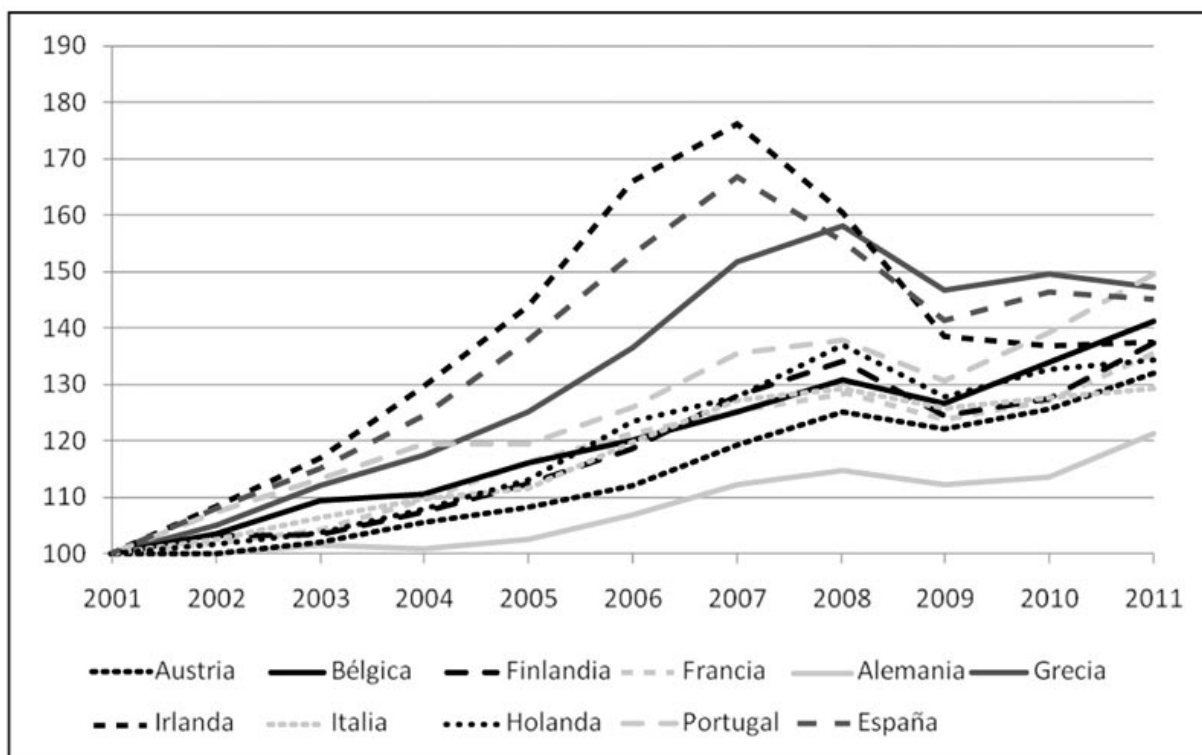
nuestro déficit exterior en un superávit); una inversión que necesita de ahorro para ser financiada y para reducir el excesivo apalancamiento que impide rentabilizar muchos modelos de negocio. La salida más rápida de la crisis pasa necesariamente por un mayor ahorro público y privado dirigido a financiar inversiones productivas y rentables y a amortizar el exceso de deuda anterior en un marco de libertad de mercado.

La burbuja estatal

Aparte de la burbuja crediticia y de la burbuja productiva que se han descrito en los anteriores capítulos, hubo una tercera burbuja que hipotecó nuestro futuro económico: la burbuja del sector público. Si la burbuja crediticia engendró la productiva, ésta a su vez fue responsable de la burbuja estatal. Y es que el auge artificial de la actividad económica a que dio lugar el sobreendeudamiento financiero y la sobreinversión en ladrillo provocó un rápido crecimiento de los ingresos tributarios.

En el siguiente gráfico podemos comprobar que España fue el segundo de los grandes países de la Eurozona donde más crecieron los ingresos tributarios entre 2001 y 2007:

Evolución de los ingresos tributarios en la Eurozona (100=2001)



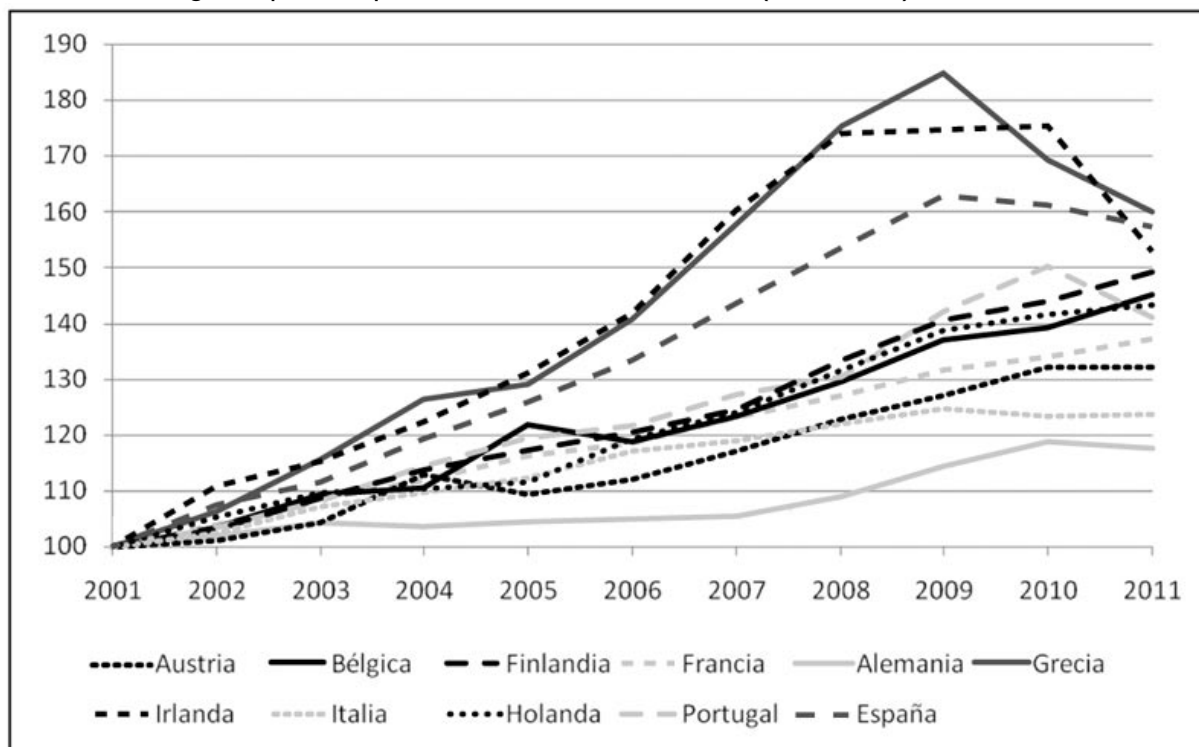
Fuente: Eurostat

En apenas siete años, la recaudación anual se incrementó en un 70%, sólo por detrás del 80% de Irlanda y por delante del 60% de Grecia. Casualmente, estas tres economías son también las que, iniciada la crisis, sufrieron un mayor desplome de su recaudación, convergiendo con el, hasta entonces, crecimiento menos exuberante del resto de economías europeas.

En el caso específico de la economía española, la recaudación por IRPF creció un 74%, la de IVA un 62%, la de cotizaciones sociales un 55%, la de Sociedades un 108% y la de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos documentados un 168%. En términos monetarios, los ingresos tributarios de 2007 fueron 175.000 millones de euros mayores que los de 2001. Los políticos españoles, por tanto, vieron cómo llegaron a afluir a sus presupuestos anuales unos 175.000 millones de euros adicionales con respecto al dinero que manejaban en 2001. ¿Cómo resistir la tentación de despilfarrar todo ese capital en comprar votos, establecer redes clientelares e incrementar el tamaño del Estado? Imposible. De ahí que España fuera el tercero de los grandes países europeos donde más creció el gasto público por habitante entre 2001 y 2007, sólo por detrás de Irlanda y Grecia. De

hecho, el gasto público total se incrementó desde los 263.000 millones de euros a los 412.000 millones.

Evolución del gasto público por habitante en la Eurozona(2001=100)



Fuente: Eurostat

Comparando ambos gráficos, es fácil comprobar de dónde proceden los problemas financieros del Estado tras el estallido de la crisis en 2007: mientras que los ingresos han caído un 13% desde entonces, los gastos se han incrementado más de un 10%. Es decir, si bien los ingresos han comenzado a desinflarse desde el pico de la burbuja, los gastos no sólo se han resistido a bajar, sino que incluso han aumentado.

Pero, ¿adónde fue a parar todo ese dinero? ¿En qué partidas concretas se dispararon los gastos públicos y se alimentó la burbuja estatal entre 2001 y 2007? Según los datos de la Intervención General de la Administración del Estado, si bien todas las actividades del Estado vieron incrementar su gasto, las que más contribuyeron a agrandar el sector público fueron: servicios generales, asuntos económicos, sanidad, educación, protección social y ocio. El presupuesto anual de los servicios generales —la burocracia y el

coste de la deuda pública— era 12.000 millones de euros mayor en 2007 que en 2001; el de asuntos económicos, que comprende subvenciones de todo tipo al sector empresarial (agricultura, minería, I+D, comunicaciones, transporte, etc.), creció en más de 25.000 millones de euros; el de salud, en otros 25.000 millones; el de educación, en casi 18.000 millones; el de protección social —donde se insertan las pensiones de jubilación, orfandad e incapacidad o el seguro de desempleo— lo hizo en casi 50.000 millones; y el de ocio —cultura, deporte, medios de comunicación, etc.—, en 10.000 millones. El resto de materias —defensa, seguridad, medio ambiente y vivienda— creció en alrededor de 20.000 millones.

Dicho de otra manera, lo que podríamos llamar el «Estado de Bienestar» (sanidad, educación y prestaciones sociales) concentró un incremento de 93.000 de los 150.000 millones en los que aumentó el presupuesto total. Los otros 57.000 millones de euros adicionales se dirigieron a sufragar funciones más tradicionales del Estado (defensa y seguridad), infraestructuras y subvenciones. Conviene, pues, analizar con un poco más de detalle la evolución del gasto en cada una de estas partidas.

Sanidad

En sanidad, el gasto anual se incrementó desde los 35.000 millones de euros (o 1.635 euros por habitante) en 2001 a los 60.000 millones (o 2.735 euros por habitante) en 2007. La mayor parte de ese incremento, alrededor del 50%, se debió al aumento del gasto en personal (que pasó de 15.000 millones en 2001 a 26.000 en 2007). El resto estuvo motivado por consumos intermedios (el material para los centros sanitarios), que crecieron en casi 7.000 millones, y por el gasto farmacéutico, que aumentó en 4.000 millones.

Aunque tradicionalmente se ha considerado que el sistema sanitario español era un modelo para el resto del mundo por tratarse de uno de los más asequibles en relación a sus resultados, lo cierto es que, cada día que pasa, tal descripción se ajusta menos a la realidad, como se desprende de los anteriores datos. Si en 2001 el gasto público representaba el 5,1% del PIB,

en 2009 ya era el 6,8% (incluyendo el gasto privado, necesario para no sobrecargar todavía más el público, ya estaríamos en el 9,6%, por encima de la media de la OCDE). Una tendencia que, por desgracia, sólo proseguirá en el futuro, habida cuenta del continuado envejecimiento de la población y de la incorporación de tecnologías sanitarias más avanzadas y sofisticadas pero también más caras.

No obstante, a renglón seguido de estos problemas estructurales que afectan por igual a cualquier sistema sanitario, existen otros muy vinculados al modelo de sanidad pública español que contribuyen a elevar considerablemente su coste.

Por un lado, existe un cierto abuso del sistema sanitario debido a la gratuidad de la inmensa mayoría de sus productos y servicios: las visitas al médico por habitante son de 7,5 al año (por encima de la media de la OCDE, situada en 6,4, y de nuestro vecino Portugal, en 4,1), un tercio de las cuales se estima que podrían ser innecesarias;^[9] el gasto farmacéutico en relación con el PIB es un 50% superior al de países como Reino Unido, Noruega o Finlandia, como consecuencia no de un aumento del coste de los medicamentos (que se han mantenido estables o han descendido durante la última década), sino del acelerado incremento en el número de recetas, que han pasado de 706 millones en 2003 a 973 millones en 2011; por último, los hábitos de los españoles para el cuidado de su propia salud también dejan bastante que desear: tanto en tabaquismo, alcoholismo como en obesidad se encuentran sustancialmente por encima de la media de la OCDE.

Por otro lado, la oferta del servicio se encuentra absolutamente copada por el Estado: éste se dedica o bien a provisionar el servicio de manera directa (hospitales y centros de salud públicos, por ejemplo) o, como poco, a regularlo de manera muy intensa (hospitales concertados y farmacias). La absoluta participación del sector público en la organización del sistema sanitario es responsable de las serias deficiencias que arrastra: mientras que la productividad de los facultativos —en términos de operaciones realizadas— no se ha incrementado desde 1995,^[10] la estructura de costes sí se ha disparado, como ya se ha apuntado antes. En suma, se ha ido efectuando un uso cada vez menos eficiente de unos recursos tecnológicamente más avanzados que ha provocado que, para mantener el nivel de asistencia a una

población creciente, se haya tenido que contratar y adquirir un número mucho mayor de otros factores productivos complementarios (en esencia, más personal sanitario). Así, por ejemplo, desde 2001 el número de médicos por habitante ha aumentado un 33% y el de enfermeras un 50%: el mayor incremento de toda la OCDE sólo por detrás de Corea del Sur.

En definitiva, nuestro sistema sanitario público se ha ido encareciendo lenta pero ininterrumpidamente como consecuencia de las distorsiones que atañen tanto a la oferta como a la demanda de sus servicios, y que son fundamentalmente consecuencia de la estatalización de esos servicios.

Educación

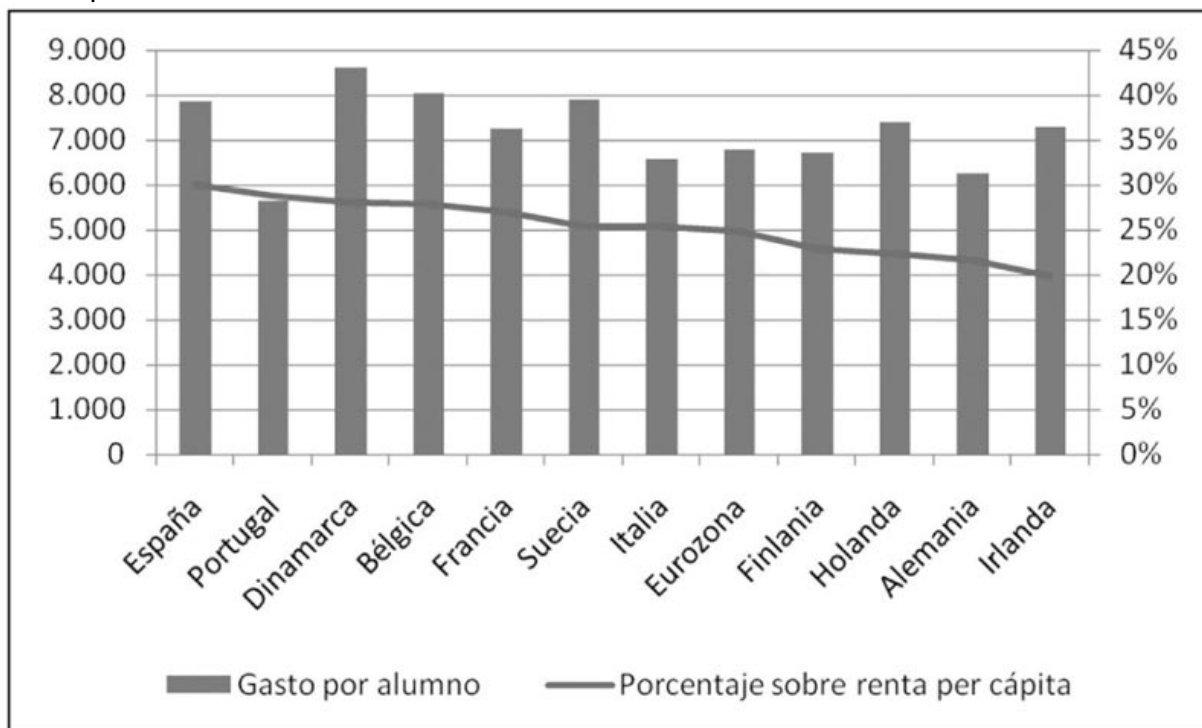
Los problemas del sistema educativo como proveedor de capital humano de calidad dentro de la estructura productiva de España ya han sido mencionados en el apartado anterior. Sin embargo, la enseñanza estatal también tiene serias repercusiones en el presupuesto y, por tanto, en la sostenibilidad de las cuentas públicas. Al fin y al cabo, entre los políticos y muchos ciudadanos existe la errónea percepción de que los problemas de la educación proceden de la insuficiencia de gasto y de medios materiales, lo que suele degenerar en unas expansivas exigencias de desembolsos estatales. Así, entre 2001 y 2007 el gasto total en educación creció en 18.000 millones de euros, hasta superar los 46.000 millones de euros.

Si ponemos en relación el gasto en educación con el Producto Interior Bruto, rápidamente comprobaremos que, en efecto, España era en 2007 uno de los países europeos que menos gastaba en educación pública: apenas el 4,34% del PIB frente al 5,62% de Francia, el 5,90% de Finlandia, el 6,61% de Suecia o el 7,81% de Dinamarca. Dicho de otro modo, el gasto público adicional dirigido al sector educativo durante la época de la burbuja apenas sirvió para estrechar diferencias con aquellos países europeos más punteros y con un mejor sistema público de enseñanza. Tales datos, pues, parecerían corroborar la idea de que, si queremos mejorar la calidad de nuestro capital humano, será imprescindible invertir más fondos estatales en educación.

Sin embargo, fijarse en el porcentaje del PIB destinado al gasto público en educación nos aporta bastante poca información: aquellas sociedades con una mayor cantidad de población infantil y juvenil tenderán a gastar bastante más en esta rúbrica que aquellas sociedades más envejecidas y con un menor número de estudiantes. Si atendemos a otros indicadores, la imagen que alcanzamos es bastante distinta.

Así, descubrimos que España fue el país de la Eurozona que más incrementó el gasto público por estudiante entre 2001 y 2007: más de un 50%, hasta los 7.847 euros. Ese gasto por estudiante se situaba bastante por encima del de Italia (6.228 euros), Alemania (6.256 euros), Finlandia (6.707 euros) o Francia (7.241 euros), al mismo nivel que el de Suecia (7.908 euros) y algo por debajo del de Dinamarca (8.609 euros). Con todo, más significativo es que, al relacionar ese gasto por alumno con la renta per cápita de cada país, España aparece como el que más porcentaje de su renta destina a la educación pública de toda la Unión Europea. Es decir, es el país cuyo Estado más esfuerzos financieros realiza en la educación pública.

Gasto por alumno en 2007



Fuente: Eurostat

¿Cómo es posible, entonces, que los resultados de la educación pública española sean tan mediocres en relación con otros sistemas educativos (incluso en relación con otros sistemas educativos públicos)? Fundamentalmente, porque la calidad de la enseñanza no depende ni única ni especialmente de los medios materiales, sino de muchos otros factores que son total o parcialmente independientes del nivel de gasto en la educación: la adecuación del currículum formativo a las necesidades cambiantes del mercado, la heterogeneidad y flexibilidad de los planes de estudio, los métodos pedagógicos, la calidad y formación del profesorado, el correcto ambiente de estudio, etc.

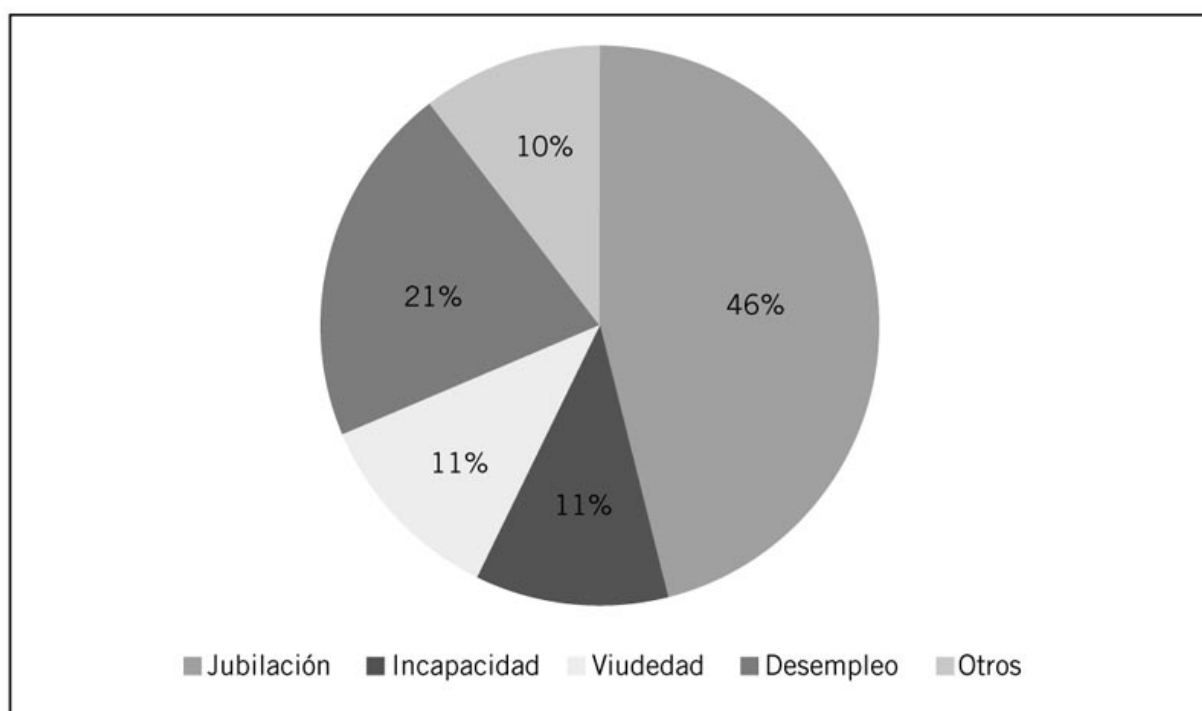
En España, el 65% de todo el gasto público en educación se destina a pagar los salarios de los profesores: es decir, de los 18.000 millones de euros en que aumentó el gasto entre 2001 y 2007, más de 11.000 millones se dirigieron a inflar el capítulo de remuneraciones de su personal. Por supuesto, nadie niega que un mayor gasto en personal pueda mejorar la calidad de la enseñanza —por ejemplo atrayendo a docentes mejor formados, premiando a los profesores más exitosos, promoviendo una mayor y mejor investigación científica o reduciendo las ratios entre profesor y alumno—, pero que pueda hacerlo no significa que necesariamente vaya a hacerlo. Por ejemplo, si el sistema de selección o de incentivos del personal está pésimamente diseñado, destinar más dinero para el profesorado sólo incrementará sus nóminas; o, aun cuando esos procesos estén bien diseñados, si el resto de factores que determinan la calidad de la educación evolucionan en una mala dirección, el resultado neto final será negativo o nulo.

En definitiva, el gasto en educación puede aumentar sin arrojar mejores resultados y puede reducirse incluso mejorando la calidad. En España, el gasto público en educación creció más de un 50% durante los años de la burbuja sin que la calidad del capital humano mejorara apreciablemente.

Prestaciones sociales

La última de las grandes partidas donde aumentó el gasto público durante la época de burbuja fueron las llamadas prestaciones sociales, a saber, subsidios por incapacidad, invalidez, orfandad, viudedad, jubilación y desempleo. Los desembolsos en esta materia crecieron desde los 87.000 millones de euros en 2001 hasta los 122.000 millones en 2007 y los 163.000 millones en 2011. El grueso de ese gasto, unos 90.000 millones de euros en 2007 y 112.000 millones en 2011, iba dirigido a pagar las pensiones contributivas de la Seguridad Social y las clases pasivas del Estado (las pensiones de los funcionarios), mientras que otros 15.000 millones en 2007 y más de 30.000 millones en 2011 se utilizaban para las prestaciones de desempleo. El resto se repartía entre prestaciones por incapacidad temporal, ley de dependencia y otros subsidios (como la renta mínima de inserción, las pensiones no contributivas, pensiones por maternidad y paternidad, etc.).

Transferencias sociales en 2011



Fuente: Intervención General de la Administración del Estado

Claramente, los dos grandes agujeros negros de las prestaciones sociales son, por un lado, las pensiones y los subsidios de desempleo. Las primeras, que incluyen fundamentalmente las de jubilación, viudedad e invalidez, han

aumentado un 80% (48.000 millones de euros) en apenas una década. Los segundos lo han hecho en un 255% (23.000 millones de euros), aunque cabría argüir que se trata de un repunte mucho más coyuntural (vinculado a la crisis).

Si analizamos el detalle de las distintas pensiones, comprobaremos que las contributivas por jubilación tenían una dotación presupuestaria de unos 36.000 millones de euros en el año 2001, pasando a 53.000 millones en 2007 y a 68.000 millones en 2011. Este aumento acelerado del gasto no se ha debido en esencia a un incremento del número de beneficiarios, que apenas aumentó un 7% hasta 2007 y otro 7% hasta 2011 (el número total de jubilados pasó de 4,5 millones en 2001 a 5,1 millones en 2010), sino sobre todo a un incremento del importe medio de las pensiones muy por encima de la inflación: entre 2001 y 2011, las pensiones medias por jubilación crecieron un 63%, cuando la inflación se situó en el 30%. O dicho de otro modo, si únicamente se hubiera mantenido el poder adquisitivo de las pensiones de jubilación entre 2001 y 2011, el gasto anual en esta rúbrica sería 13.000 millones de euros menor.

Si efectuamos el mismo análisis para las pensiones contributivas de viudedad, invalidez, orfandad y para las clases pasivas de los funcionarios, descubriremos que el ahorro para las arcas públicas habría sido de 4.500, 2.000, 500 y 2.000 millones de euros respectivamente. O dicho de otro modo, 22.000 de los más de 50.000 millones de euros en que aumentaron las pensiones se debieron a incrementos de su poder adquisitivo.

No se trata, claro está, de efectuar ningún reproche moral al hecho de que jubilados, inválidos y viudos perciban pensiones en continua revalorización, sino de constatar la insostenibilidad del sistema estatal que se nos ha impuesto: si, por ejemplo, el gasto real en pensiones siguiera creciendo al mismo ritmo que entre 2001 y 2011, para el año 2030 ascendería al equivalente a 200.000 millones de euros de 2011, es decir, al 20% del PIB de 2011. Tales magnitudes son simplemente infinanciables para una economía estancada e hiperendeudada como la española, lo que, en consecuencia, forzará una congelación o reducción de estas prestaciones.

Lo que deberíamos plantearnos, por consiguiente, no es tanto si hay alternativa a esta congelación o reducción futura de las pensiones, sino si,

en aras de la viabilidad del sistema, no deberíamos haber congelado o incrementado mucho menos durante los alocados años de la burbuja. Como decíamos, la pregunta no se plantea por un escondido deseo de que nuestros pensionistas malvivan con prestaciones míseras, sino al contrario: para demostrar las enormes limitaciones que necesariamente conlleva un sistema asistencial basado en la redistribución forzosa de la renta por parte del Estado y, por tanto, para abrir nuevamente el debate sobre la conveniencia de su sustitución por otras superiores alternativas privadas como los sistemas de capitalización.

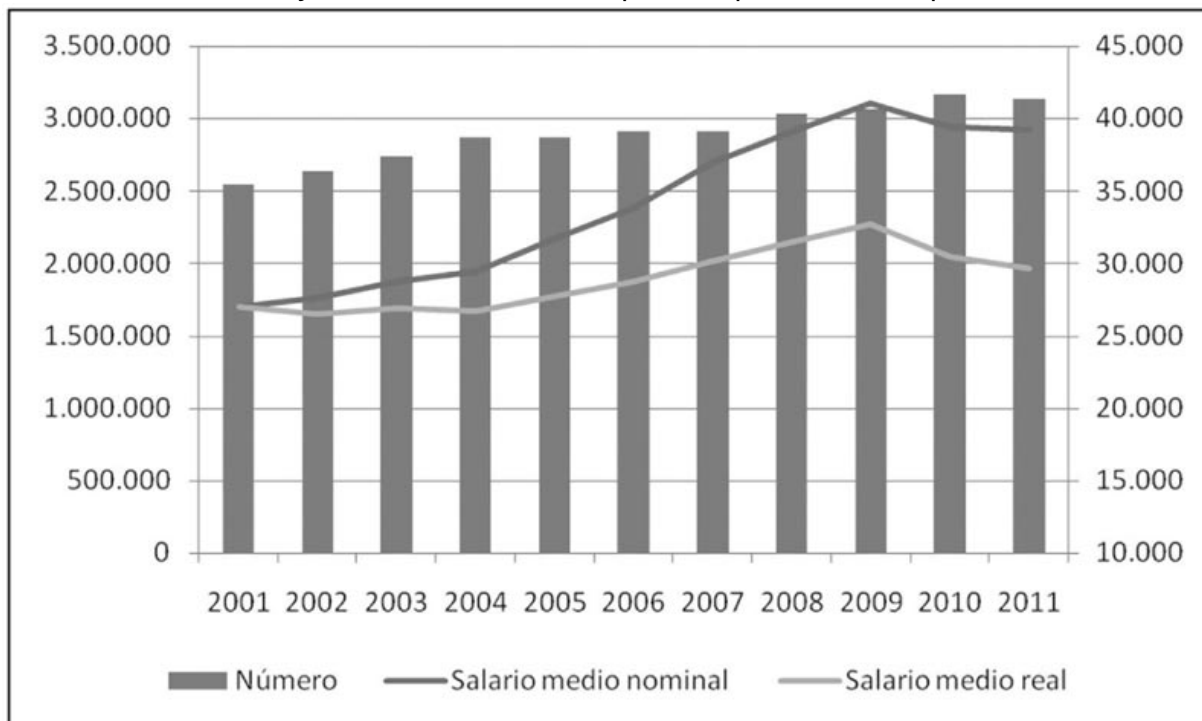
Empleo público

Buena parte del incremento del gasto en los anteriores epígrafes se corresponde con un aumento de los desembolsos en personal: 11.000 millones de los 25.000 en que se encareció la sanidad entre 2001 y 2007, 11.000 de los 18.000 millones de la educación y 3.000 de los 50.000 millones de la protección social. Sin embargo, el encarecimiento del capítulo del personal público no termina aquí: entre 2001 y 2007, esta partida pasó de 67.000 millones a 107.000, para continuar incrementándose hasta los 123.000 millones en 2011. No en vano, España ha sido uno de los países europeos donde más ha aumentado esta rúbrica desde 2001: lo ha hecho en un 80%, frente al 16% de Alemania, el 29% de Italia, el 33% de Francia o el 72% de Grecia. Asimismo, en 2011 nuestro país ha pasado a destinar el 11,5% de su PIB en cubrir las nóminas de los empleados públicos, por delante de Alemania (7,7%) e Italia (10,5%) y apenas por debajo de Grecia (12%) o Francia (13,1%).

El muy notable crecimiento de los desembolsos en el capítulo de personal se debió tanto al incremento del número de empleados públicos como al aumento de sus remuneraciones. Por un lado, el número de empleados públicos se incrementó en casi 600.000 a lo largo de toda la década anterior. Por otro, durante ese mismo período la remuneración nominal media de los trabajadores públicos creció un 45%, que, tras

descontar la inflación, supuso una mejora real de más del 10% (a pesar del recorte y congelación de salarios en 2010 y 2011).

Evolución del número y coste medio de los empleados públicos en España



Fuente: Elaboración propia a partir de INE y Eurostat

El 70% de los nuevos empleados públicos fueron a integrar el sector educativo y sanitario. A su vez, la práctica creación de esos puestos tuvo lugar en las autonomías a costa de la administración central: por un lado, la administración central y la Seguridad Social redujeron sus empleados en 17.000 y 350.000 personas respectivamente, mientras que, por otro, la administración local y la autonómica los aumentaron en más de 100.000 y en casi 900.000.

Conviene tener presente además que, según el Boletín estadístico del personal al servicio de las AA.PP., alrededor del 45% de todos los empleados públicos presentes en 2011 (es decir, casi 1,5 millones de personas) no eran funcionarios de carrera, sino personal laboral y cargos de libre designación. En particular, la presencia de personal laboral y cargos de libre designación —donde existe un margen mucho mayor para la discrecionalidad y el enchufismo político— era especialmente intenso en

las empresas públicas de la Administración central (el 98% de todo su personal era laboral o de libre designación), en los ayuntamientos (el 66% del total), en las diputaciones y cabildos (el 60%) y en las consejerías y en los organismos autónomos de la administración autonómica (el 50%).

Con tales cifras no quiero sugerir que el personal laboral o de libre designación sea prescindible o de peor calidad que el funcionariado. De hecho, hay motivos para pensar que los incentivos que confrontan los funcionarios públicos —puesto de por vida con independencia de su productividad— pueden llevarles a muchos de ellos a desempeñar de peor forma sus tareas que quienes sí se ven apremiados por la amenaza del despido. Ahora bien, semejantes números sí pueden ser un síntoma de la innecesaria y caprichosa sobredimensión del empleo público, habida cuenta de la menor transparencia y control con los que nuestros políticos pueden contratar al personal laboral y a los cargos de confianza.

Así, en caso de haber mantenido el número de empleados públicos por habitante de 2001 (16) y de haber incrementado sus remuneraciones al mismo ritmo que la inflación, el ahorro habría sido de 20.000 millones de euros. Ahora bien, marcar como adecuada esa ratio de 2001 de empleados públicos por habitante supone asumir, por un lado, que durante la última década no se han producido incrementos en la productividad que hayan permitido reducir las necesidades de personal (como es evidente que ha sucedido) y, por otro, que el número de empleados públicos por habitante y su remuneración en 2001 eran los óptimos. Si, por ejemplo, redujéramos el número de empleados públicos a 20 por habitante, el gasto estatal se contraería en 40.000 millones de euros.

Otros gastos

Aunque la mayor parte de los gastos que aumentaron entre 2001 y 2007 fueron los nucleares del Estado de Bienestar, no hay que olvidar que hubo otras partidas que también se incrementaron de manera muy sustancial.

Primero tenemos los servicios generales de las Administraciones Públicas, que crecieron desde 36.000 millones de euros en 2001 a 47.000

millones en 2007 y a 54.000 millones en 2010. De los 18.000 millones de aumento, 6.000 se debieron a un incremento del personal, 5.000 al gasto de material y suministros de las administraciones, otros 5.000 millones más a nutrir el presupuesto de la Unión Europea y 2.000 millones a una mayor ayuda para el Tercer Mundo.

En segundo lugar, nos topamos con las actividades recreativas, cultura y religión. El presupuesto destinado a estas materias pasó de 7.200 millones de euros en 2001 a más de 17.000 en 2007 y 2010: 10.000 millones adicionales cada año que se distribuyeron entre actividades deportivas, culturales y medios de comunicación.

En tercer lugar, tenemos el epígrafe de asuntos económicos, que creció desde los 28.000 millones de euros en 2001 a los 54.000 millones de 2007 y 2010. Un aumento de casi 26.000 millones que se debió fundamentalmente al aumento de las subvenciones a la producción y a la inversión general en todos los sectores económicos (7.500 millones de incremento), a la inversión directa en transporte (10.000 millones adicionales) y al incremento del coste del personal y del gasto corriente de las administraciones encargadas de gestionar estas operaciones (7.000 millones).

Por centrarnos brevemente en la inversión en transporte e infraestructuras: en la década que discurre entre 2001 y 2010, se invirtieron en infraestructuras para el transporte alrededor de 120.000 millones de euros. Eso permitió, según el libro estadístico de Transportes de la Comisión Europea, que España fuera en 2012 el país europeo: a) con más kilómetros asfaltados de autopista y autovía (por delante de Francia y Alemania) tras incrementar la red un 50% durante esos años; b) que más incrementó sus líneas de ferrocarril, sólo por detrás de Estonia; c) con más kilómetros de líneas de ferrocarril de alta velocidad, poseyendo más de un tercio de toda la red europea; d) con un mayor número de aeropuertos, sólo por detrás de Francia; e) con más kilómetros de oleoductos, sólo por detrás de Francia.

Pese a esta multiplicación de las infraestructuras, el uso de las mismas durante esa década no parece justificar tanta inversión. Primero, en el año 2011 se transportaron menos toneladas de mercancías por carretera que en

2001, mientras que el número de viajeros era sólo un 10% mayor. Segundo, el número de pasajeros en tren apenas ha aumentado un 10% con respecto a 2001 y el de mercancías se ha reducido un 20%. Y tercero, en 2011 se transportaron aproximadamente las mismas toneladas de combustible por los oleoductos que diez años antes.

El único medio de transporte que experimentó un notable crecimiento durante esta década, tanto en número de pasajeros como de mercancías, fue el aéreo. Sin embargo, el hecho de que sólo ocho de los 47 aeropuertos en funcionamiento en 2009 presentaran resultados operativos positivos ilustra, por una parte, lo mal gestionados que están esos aeropuertos y, por otra, lo redundante que resultan muchos de ellos.^[11] En todo caso, no parece que a finales de 2011 España tuviera, bajo parámetro alguno, insuficiencia de infraestructuras de transportes que cupiera cubrir con una mayor inversión pública.

Y, por último, durante la burbuja inmobiliaria también hubo otras partidas que concentraron un aumento del gasto de 15.000 millones, como fueron la defensa, la seguridad, el medio ambiente o la vivienda.

Un sector público insostenible

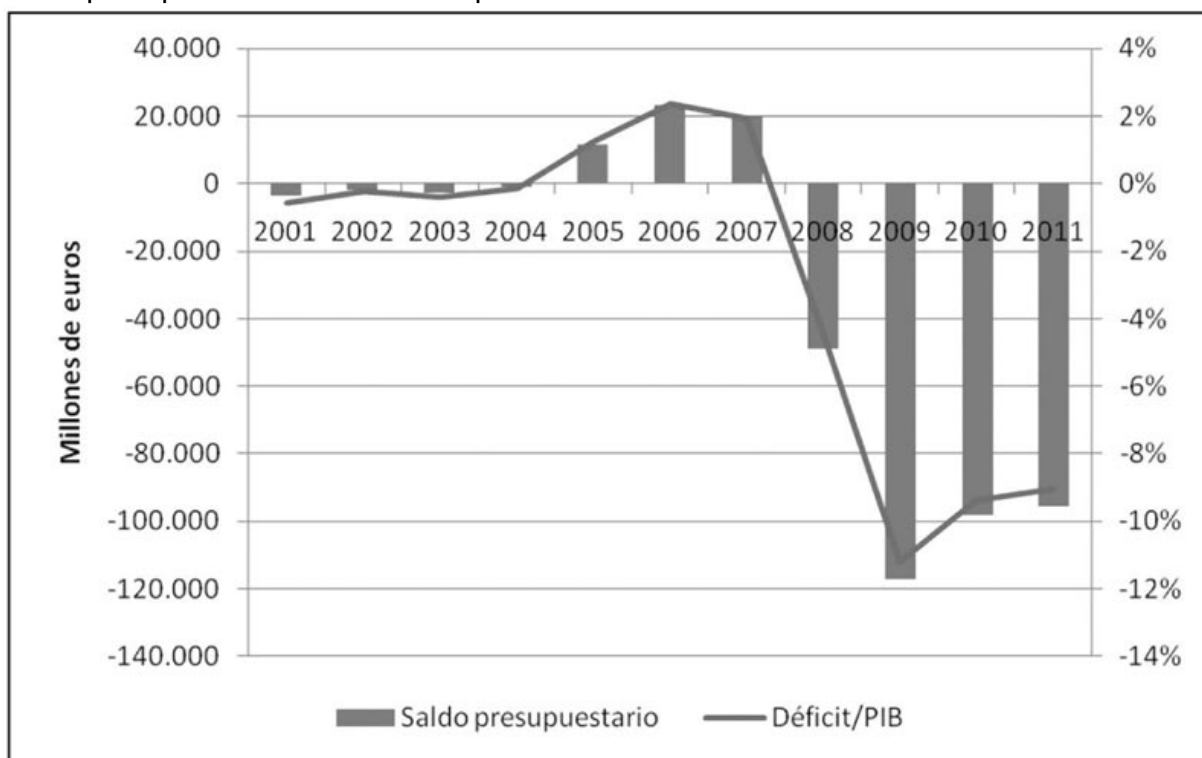
En definitiva, entre 2001 y 2007 los gastos de las administraciones públicas se incrementaron en 150.000 millones de euros anuales gracias a los ingresos fiscales extraordinarios que proporcionó la burbuja inmobiliaria. En aquella época, de hecho, esos ingresos fiscales eran tan cuantiosos que incluso permitieron que el Estado amasara un superávit en sus cuentas que ascendió a 21.000 millones de euros en 2007.

Muchos han querido buscar en ese dato la prueba definitiva de que las administraciones públicas españolas fueran austeras durante los años de la burbuja: ¡si incluso no llegaron a gastar todo lo que ingresaban! El problema está justamente en que el Estado se dejó seducir y cegar por unas entradas de efectivo que no tenían un carácter recurrente y sobre ellas consolidó una estructura de gastos permanentes que, cuando pinchó la burbuja, siguieron en sus muy elevados niveles previos.

En otras palabras, sería como concluir que una persona es austera por el hecho de ganar un millón de euros en la lotería y comprometerse a gastar *sólo* 900.000 euros cada año. Sí, durante el primer ejercicio exhibirá un notable superávit de 100.000 euros pero, ¿qué sucederá durante los siguientes ejercicios? Que la losa de esos nuevos y desproporcionados gastos estructurales la aplastará.

Lo mismo le pasó a la economía española: a partir de 2007 los ingresos cayeron hasta un 15% al tiempo que las sobredimensionadas estructuras de gasto continuaban creciendo, de modo que el déficit se disparó hasta casi 120.000 millones de euros en 2009 (por encima del 11% del PIB). A partir de entonces, el déficit ha seguido instalado en cifras insosteniblemente elevadas, como puede apreciarse en el siguiente gráfico:

Saldo presupuestario del Estado español



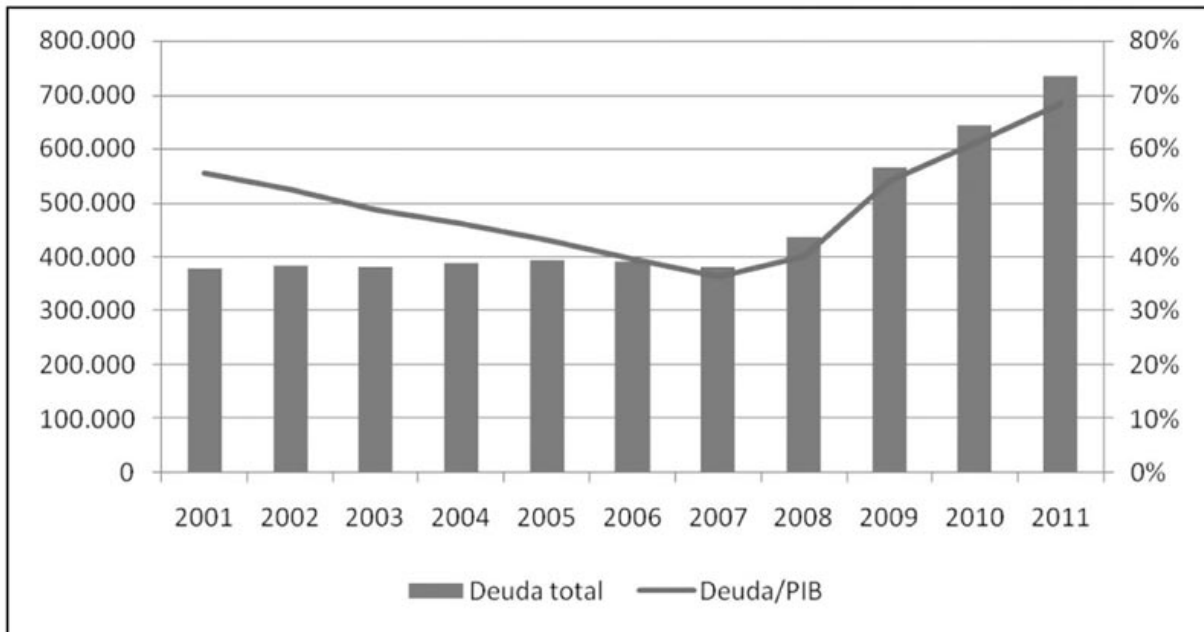
Fuente: Eurostat

Son muchos quienes creen que la mayor parte de esta desastrosa evolución del déficit entre los años 2008 y 2011 fue debida a la necesidad de rescatar a nuestros bancos: sí, suele decirse, el Estado gastó mucho más

de lo que ingresó durante ese período, pero todo ese dinero no fue a parar a la ciudadanía sino a las entidades financieras. En realidad, sin embargo, los bancos no fueron ni mucho menos los principales receptores de ese gasto. Primero, porque, en general y debido a diversos artificios contables, los rescates a la banca no suelen computar como déficit; esto es, las abultadísimas cifras de desequilibrio presupuestario que se observan en el gráfico son *antes* de rescatar a la banca. Y, segundo, porque aun cuando el rescate computara como déficit, las magnitudes no son en absoluto comparables: el déficit público acumulado entre 2008 y 2011 fue de unos 350.000 millones de euros, mientras que el dinero realmente desembolsado para rescatar a las entidades financieras durante esos años se situó por debajo de los 20.000 millones (el equivalente a sólo el 6% de todo el déficit). Lo anterior obviamente no quita que haber destinado 20.000 millones de euros hasta 2011 para salvar a los bancos sea un notable error que más adelante tendremos ocasión de criticar, pero conviene desligar la problemática del déficit público del agujero de la banca.

Así, visto el perfil de nuestro saldo presupuestario, y conscientes de que no se trataba de un problema coyuntural, los inversores que a partir de 2008 se dedicaron a comprar nuestra deuda pública y que, por tanto, permitían que nuestro Gobierno siguiera gastando muy por encima de lo que ingresaba, comenzaron a plantearse la posibilidad de que el Reino de España no pagara sus deudas. A la postre, aunque la deuda pública partiera de niveles relativamente bajos (sobre todo en relación con el PIB, pues ni siquiera durante los superavitarios años de burbuja su monto nominal se redujo de manera apreciable), su evolución alcista estaba siendo vertiginosa y, lo que era más preocupante, no había motivo para pensar que esa tendencia fuera a revertirse en el medio plazo.

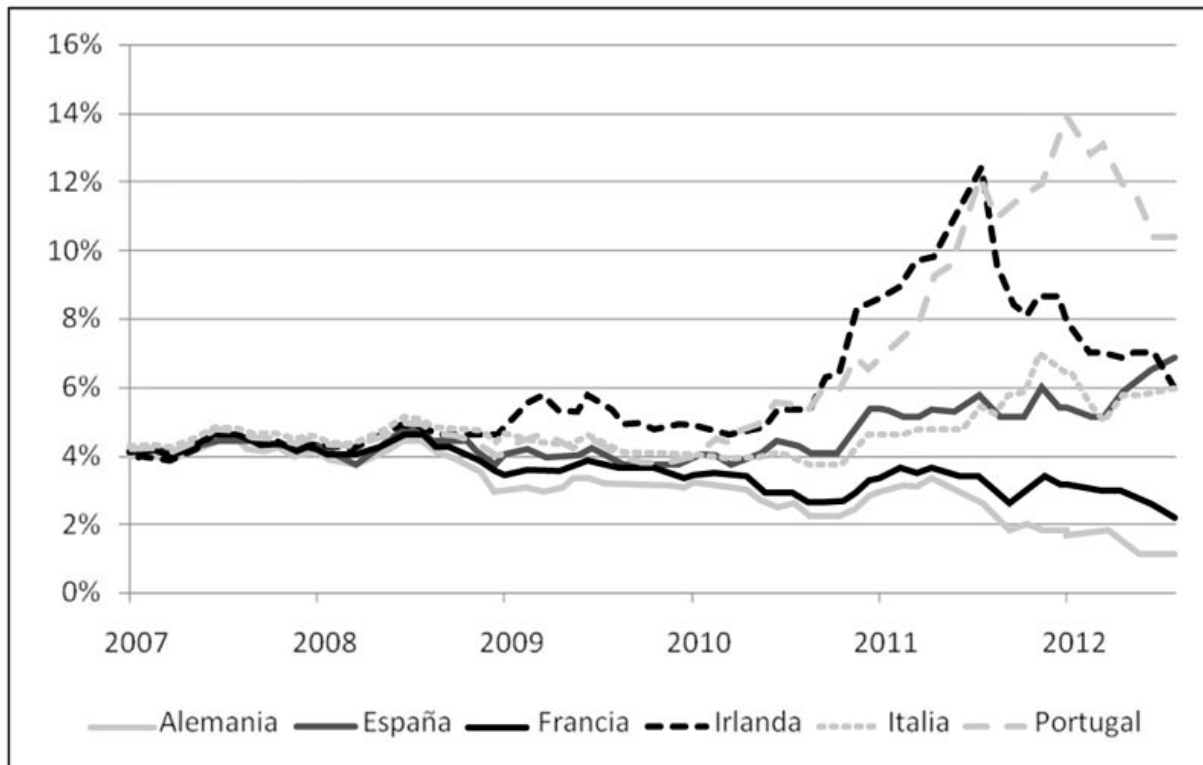
Deuda total del Estado español



Fuente: Eurostat

Si en apenas cuatro años el stock de deuda se había prácticamente duplicado, ¿qué cabía esperar de su futuro? Pues realmente nada bueno, motivo por el cual los inversores de todo el mundo, también los españoles, comenzaron a reducir sus compras de deuda pública nacional, lo que a su vez llevó a que nuestros tipos de interés se dispararan en línea con lo que había sucedido previamente a otros países con finanzas públicas insostenibles y que terminaron siendo rescatados por la Unión Europea (como Grecia, Irlanda o Portugal).

Tipo de interés de la deuda a 10 años

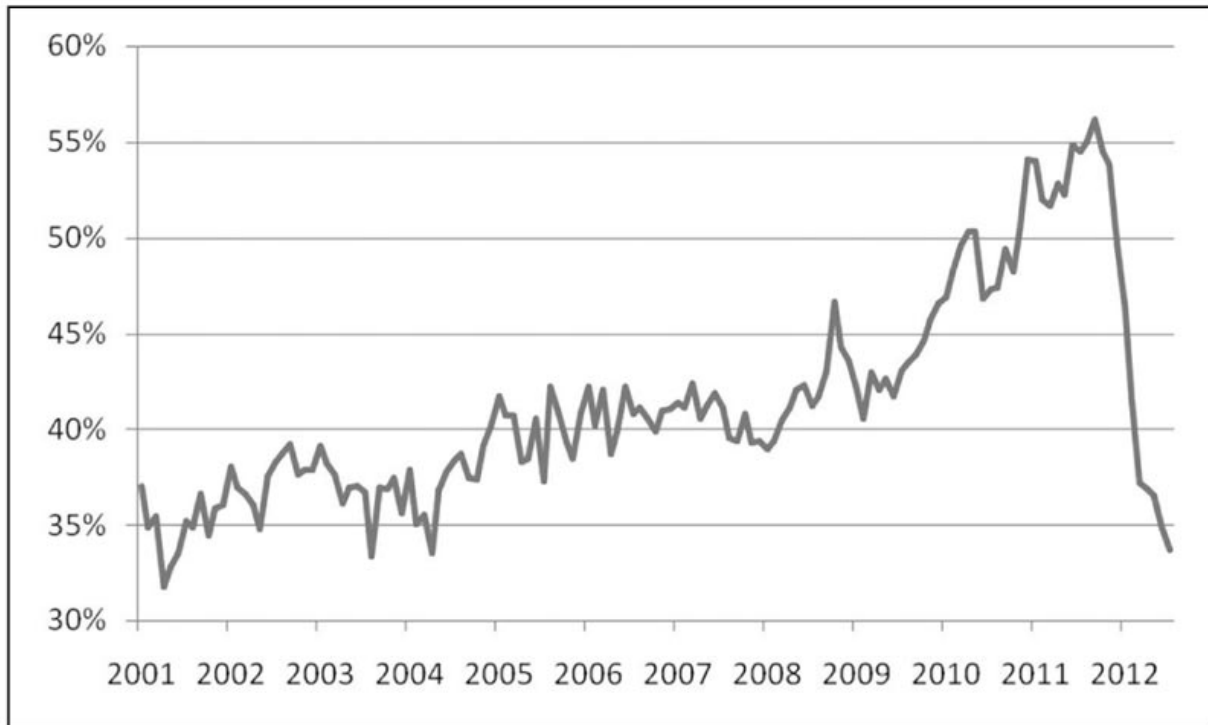


Fuente: Banco Central Europeo

El encarecimiento de los tipos de interés y los obstáculos para financiar la deuda pública provocaron tres efectos a cada cual más negativo. El primero fue el aumento de los gastos financieros de las Administraciones Públicas en un 50% entre 2007 y 2011 (en 2013, se habrán duplicado con respecto a 2007). El segundo, una creciente dificultad por parte del sector público para atender los pagos derivados de facturas pasadas, lo que le llevó a trasladar su iliquidez a sus acreedores comerciales, quienes a su vez comenzaron a retrasarse en sus propios pagos. Y tercero, extendió el temor de la insolvencia estatal —un desastre que supondría la quiebra de la banca, la salida del euro de España y la depreciación de la nueva peseta en un 30% o 40%— y promovió la fuga de capitales del país.

En el siguiente gráfico puede observarse cómo esa fuga afectó de manera exagerada a la demanda de deuda pública por parte de extranjeros.

Deuda pública española en manos extranjeras



Fuente: Banco de España

Pese a la negra imagen que transmitía la evolución de las finanzas públicas españolas, han sido muchos quienes se han negado a aceptar que Alemania o Francia, con niveles de deuda pública bastante superiores a los de España (81% y 86% de deuda pública sobre el PIB a finales de 2011, respectivamente) se pudieran financiar a tipos de interés mucho más bajos que el Ejecutivo español. ¿Acaso no se trataba de una conspiración de los especuladores internacionales dirigidos a hundir a nuestro país? En realidad no: los inversores, antes de prestar a largo plazo su dinero a cualquier Gobierno, se plantean si los ingresos fiscales futuros permitirán hacer frente a todos los gastos públicos, incluyendo los intereses de la deuda. Por supuesto, si durante algunos años un Ejecutivo se tiene que endeudar para hacer frente a todos los gastos, los inversores no tienen por qué desconfiar inmediatamente de él, siempre y cuando crean que en el futuro le dará la vuelta a la situación.

El problema de España era que su economía privada estaba tan desestructurada que no cabía pensar ni en una recuperación a corto plazo — tal como se expuso en el epígrafe anterior— ni, por consiguiente, en un

incremento de la recaudación fiscal que no consistiera en un aumento de impuestos que hundiera todavía más a esa economía privada. Y si el déficit permanecía en los elevados niveles de entre el 7% y el 10% del PIB, la deuda no dejaría de aumentar hasta alcanzar niveles simplemente impagables.

De hecho, si ponemos en relación la deuda pública con los ingresos fiscales del país (es decir, lo que debemos con los ingresos que el Gobierno genera para devolver lo que adeuda) es sencillamente falso que España esté en mejor posición que Alemania y Francia: la deuda pública de nuestro país a cierre de 2011 equivalía al 195% de los ingresos fiscales de ese año, mientras que la de Alemania suponía el 182% y la de Francia el 169%. Sin olvidar que, para más inri, no todas las obligaciones de la administración española se hallan materializadas en forma de deuda pública emitida en los mercados: los pagos pendientes a proveedores, el déficit de tarifa o la deuda de las empresas públicas son pasivos estatales que ascienden a alrededor de 100.000 millones de euros adicionales y que elevarían su ratio sobre el PIB hasta el 80% y sobre los ingresos fiscales hasta el 220% para finales de 2011 (y más del 90% a finales de 2012).

Avanzando derechitos hacia la insolvencia, pues, desde mediados de 2010 se planteó una doble posibilidad que, como en breve comentaremos, en realidad era triple: o seguir con el desbocado ritmo de endeudamiento público que, junto con el enorme agujero del sector financiero, socavaba nuestra credibilidad como economía solvente; o, por el contrario, comenzar a ajustar el déficit para tratar de demostrar que el Gobierno de España no sólo estaba comprometido con, sino que además era capaz de, devolver el dinero que se le estaba prestando.

La primera de estas alternativas se ha venido a llamar, muy incorrectamente, políticas de estímulo o de crecimiento, y están inspiradas en la obra del economista John Maynard Keynes.[\[12\]](#) Su objetivo declarado es utilizar el endeudamiento público como palanca para generar cualquier actividad y cualquier empleo en la economía (bajo este prisma, las guerras, los terremotos, las construcciones de pirámides y cualquier otro gasto disparatado, contribuyen a mejorar la economía). En este sentido, no sólo se opone a reducir el déficit público, sino que incluso ve necesario

incrementarlo a través de planes de inversión estatal por muy absurdos que éstos sean (como el Plan E aprobado por el Gobierno de Zapatero en 2009).

Sus errores deberían ser obvios a estas alturas: la riqueza no se crea gastando *en cualquier cosa*, sino produciendo justo aquellos bienes que permiten satisfacer las necesidades más apremiantes de los consumidores. En concreto, es imprescindible invertir en proyectos cuya rentabilidad supere el coste de captar y emplear el capital necesario para acometer esa inversión (por ejemplo, el tipo de interés de la deuda). El sector público jamás se plantea este cálculo coste-beneficio, en esencia porque no suele tener manera de medir fiablemente ni la rentabilidad económica de sus inversiones ni el coste de capital real de sufragarlas. Por ello, en la gran mayoría de los casos, las inversiones públicas degeneran en simple despilfarro de recursos, donde el valor adicional que se genera es menor que aquel que cuesta generarlo.

Por ejemplo, muchos patrocinadores de las políticas de estímulo defienden la necesidad de acometer un megaplan de obra pública dirigido a incrementar nuestras infraestructuras. Sin embargo, tal como acabamos de comprobar, España no tiene carencia alguna de infraestructuras, sino más bien una sobreabundancia de las mismas en relación con su aprovechamiento. Cuestión distinta es que en algún lugar concreto sea necesario construir una infraestructura en particular por su potencial específico de generación de riqueza, pero desde luego no hay una necesidad global e indiscriminada de más infraestructuras. Semejante plan sólo supondría una dilapidación de recursos y una acumulación improductiva de deuda que sólo retrasaría la recuperación. Lo mismo cabe decir de aquellos que postulan que el Estado debe invertir muchísimo más en I+D+i, cuando ya vimos que, entre 2001 y 2010, la duplicación del presupuesto público en esta partida había sido totalmente estéril en términos de nuevas patentes y de ingresos por *royalties*: es necesario insistir en que gastar por gastar no genera riqueza, ni en ladrillo (burbuja inmobiliaria) ni en I+D+i (burbuja de las *puntocom*) ni en ningún otro sector.

De hecho, la economía española no ha tenido en ningún momento de la crisis un problema de insuficiencia de gasto, tal como ilustra el hecho de que el déficit exterior siga siendo positivo en 2011 (nos seguíamos

endeudando en 2011 para mantener un nivel de gasto superior al de nuestra producción), sino un problema de inadecuación de nuestra estructura productiva para fabricar bienes lo suficientemente valiosos como para mantener el nivel de vida alcanzado ilusoriamente en 2007 gracias al endeudamiento barato. Siendo ése el problema, huelga decir que la transformación de nuestra economía no vendrá de la mano de un gigantesco endeudamiento y despilfarro público que a corto plazo sólo contribuye a mantener en funcionamiento modelos de negocio que no generan valor y que deberían reconvertirse; a medio retrasa la aprobación de las reformas necesarias para que esa reconversión tenga lugar; y a largo o bien genera la expectativa de salvajes subidas de impuestos futuros que desalientan la inversión o bien generaliza el miedo de que el Gobierno puede suspender pagos y terminar saliendo del euro (disparando las fugas de capital que tan urgentemente necesita nuestra economía para reconvertirse).

La segunda de las vías que se abrió a mediados de 2010, etiquetada como «políticas de austeridad», se limita a reconocer la insostenibilidad de un sector público parido durante la locura del boom y procede a reajustarlo para acelerar la reconversión de la economía y despejar las incertidumbres sobre una eventual suspensión de pagos. Sus propuestas se enmarcan dentro del pensamiento del premio Nobel de Economía Friedrich Hayek[13] y son, sin duda alguna, las que necesita la economía española.

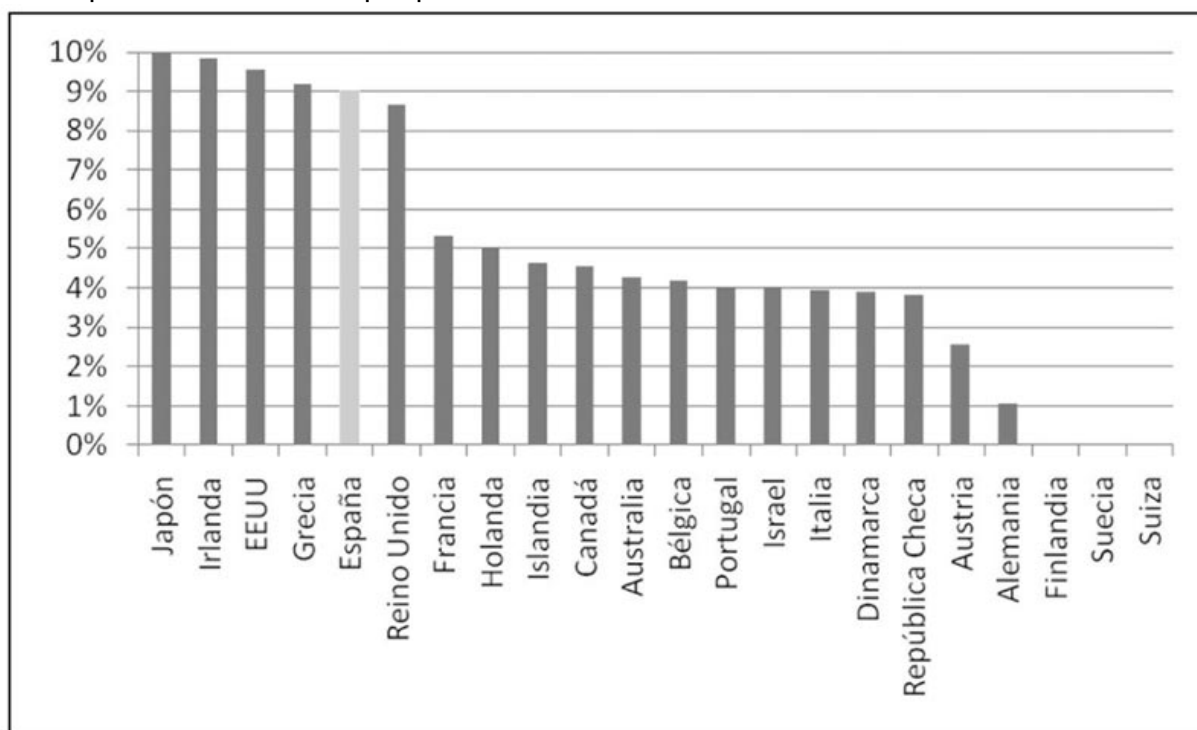
Sobre el papel, los distintos Gobiernos de España escogieron avanzar por la buena dirección, si bien a un ritmo extraordinariamente lento: su propósito era reducir al 9% del PIB, el déficit en 2010, al 6% en 2011, al 4,4% en 2012 y al 3% en 2013. Así, primero fue José Luis Rodríguez Zapatero quien, sólo a partir de mayo de 2010, anunció diversos recortes del gasto (a funcionarios, dependientes y pensionistas) y subidas de impuestos (fundamentalmente, IRPF e IVA) y, más adelante, fue Mariano Rajoy que presuntamente continuó por la senda de la austeridad con nuevos tijeretazos y subidas de impuestos.

Sin embargo, la realidad no ha casado muy bien con las promesas y parabienes de los políticos: en 2011, el déficit público no fue del 6% del PIB, sino del 9% (no se redujo en nada con respecto al año anterior); asimismo, en 2012 el Gobierno revisó al alza su promesa anunciando que

espera reducirlo al 6,3% del PIB, retrasando hasta 2014 la consecución del 3%. Claro que, a mediados de 2012 y según los datos adelantados de ejecución presupuestaria, ni siquiera el objetivo de déficit del 6,3% del PIB se antoja un logro asequible.

Dicho de otro modo, aunque supuestamente España ha optado por la austeridad, lo cierto es que, a efectos prácticos, continúa siguiendo, en lo esencial, la vía del endeudamiento masivo por parte del sector público. Es más, tanto en 2010 como en 2011, los años en los que presuntamente España ya siguió por la senda de la austeridad, nuestro país se situó a la cabeza de los países con más déficit del mundo.

Déficit público sobre el PIB por países en 2011



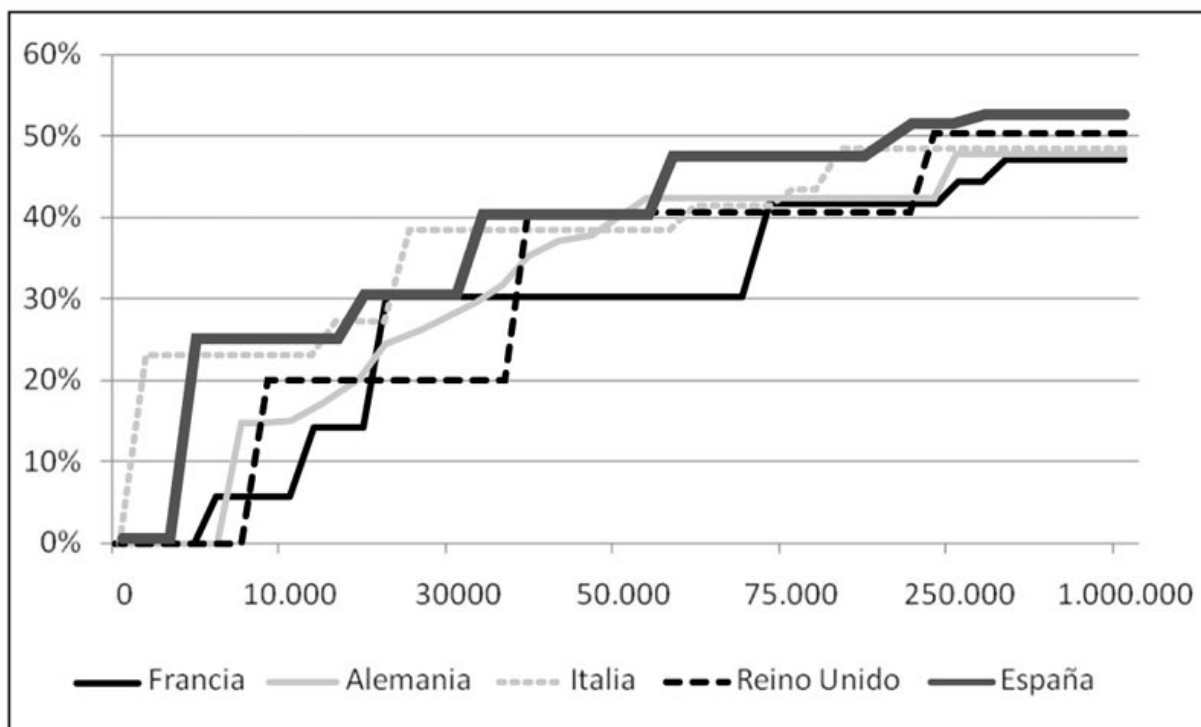
Fuente: Fondo Monetario Internacional

Lejos de reventar la tercera de las burbujas que asolaron a nuestro país —la burbuja del Estado sobredimensionado— los distintos gobiernos españoles se han negado a recortarla con la misma contundencia con que contribuyeron a hincharla, por mucho que su discurso pretendiera convencernos de que sí lo estaban intentando decididamente.

Es más, y esto es lo realmente relevante, dentro del saco de «políticas de austeridad» se han metido dos clases de política económica con propósitos diametralmente opuestos: una, la subida de impuestos, cuyo objetivo es tratar de evitar el colapso de la burbuja estatal; la otra, la que realmente entronca con el pensamiento de Hayek, es el recorte del gasto público, que se dirige a acelerar el pinchazo de la burbuja estatal redimensionando la administración a las posibilidades reales de la economía española. Los efectos de ambas políticas de austeridad son, desde luego, muy divergentes: mientras que la primera impone la austeridad al sector privado para que el sector público pueda seguir despilfarrando a manos llenas, la segunda fija la austeridad sobre un Estado que creció de manera desmesurada e imprudente durante los años de burbuja.

En realidad, esta vía, la de tratar de maquillar el déficit subiendo impuestos y minimizando recortes de gasto, es la que preferentemente han escogido los Gobiernos del socialista José Luis Rodríguez Zapatero y del no menos socialdemócrata Mariano Rajoy: desde 2009, los tipos impositivos del IRPF se han disparado (el tipo máximo ha subido del 43% al 52%), el IVA ha aumentado más de un 30% (su tramo general del 16% al 21% y su tramo reducido del 7% al 10%, si bien la mayor parte de los productos que se hallaban gravados al tramo reducido han pasado al general), la mayoría de impuestos especiales también se han elevado, se ha reintroducido el Impuesto sobre el Patrimonio, las cotizaciones sociales han visto ampliada su base —de modo que, pese a la tímida reducción de dos puntos en los gravámenes, la tributación efectiva se incrementa— y el Impuesto de Sociedades se ha reconfigurado internamente, eliminando la mayoría de deducciones que favorecían el ahorro y la reinversión empresarial, para incrementar de manera muy sustancial su expolio sobre las compañías. Como muestra de la elevadísima carga fiscal que soportamos, bastará con constatar que los tipos impositivos del IRPF superan, gracias a la última subida del PP, a los de los principales países de nuestro entorno.

Tipos impositivos sobre la renta



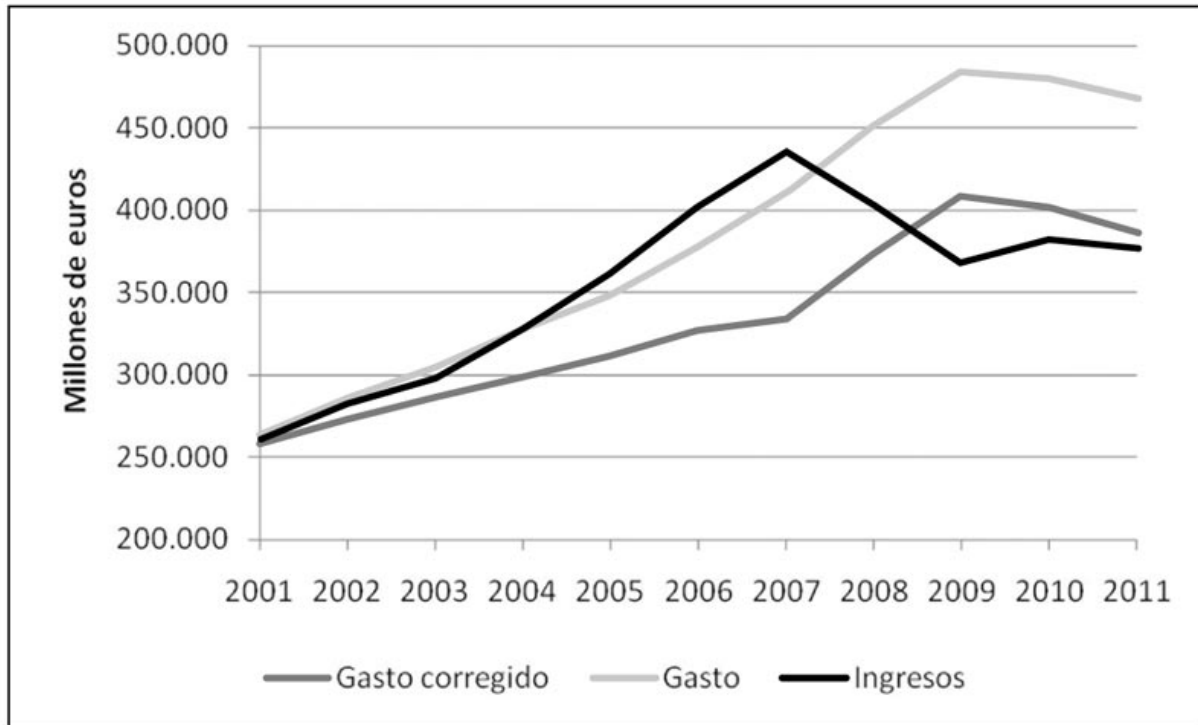
Fuente: Informe «España, en la cola del paro y a la cabeza de impuestos» del Instituto Juan de Mariana

Es verdad que el gasto público se ha reducido ligeramente desde máximos, pero a finales de 2011 el gasto real por habitante todavía se ubicaba por encima del de 2007, es decir, del nivel de gasto público en el apogeo de la burbuja productiva y de la burbuja estatal. La austeridad real, aquella que buscaría reducir el gasto público hasta un nivel en el que se eliminaran los efectos de la burbuja inmobiliaria, no ha sido impulsada por ningún político, aun cuando habría servido sobradamente para controlar el estado de nuestras cuentas públicas.

Por ejemplo, si el gasto público por habitante sólo hubiese aumentado según el IPC entre 2001 y 2007, las Administraciones Públicas españolas habrían cerrado 2011 con un déficit inferior al 1% y una deuda pública del 13%, aun cuando el gasto entre 2007 y 2011 hubiese aumentado tanto como realmente lo hizo durante esos años. El siguiente gráfico muestra, precisamente, la evolución que siguieron los ingresos públicos y los gastos entre 2001 y 2011, así como el escenario alternativo en que el gasto público por habitante se hubiese indexado a la inflación hasta 2007 y, a partir de entonces, hubiese variado como realmente lo hizo. Asumimos, asimismo,

que el superávit gestado durante esos años se destinó a amortizar deuda pública, con la consiguiente reducción de los gastos financieros en cada ejercicio.

Evolución real y simulada del gasto público en España



Pero es que si, por el contrario, hubiésemos congelado entre 2001 y 2007 el gasto público por habitante en términos nominales, como hizo Alemania, habríamos terminado 2011 con un superávit del 6% del PIB y una nula carga de deuda pública. En estos momentos, sin embargo, la Administración tiene que cargar con los excesos pasados de gasto (en forma de intereses de la deuda), de modo que, tal como se expone en los siguientes capítulos deberemos pinchar la burbuja estatal regresando a los niveles nominales de gasto por habitante de 2001 tan sólo para intentar conseguir el equilibrio presupuestario o un moderado superávit.

En definitiva, parece claro que los problemas de insostenibilidad de las finanzas públicas no proceden ni de la caída de la recaudación (artificialmente inflada por la burbuja productiva) ni del aumento de los desembolsos posteriores al estallido de la crisis sino de la borrachera

política que llevó a aumentar el gasto público por encima de la inflación durante los años de la burbuja financiera e inmobiliaria: es decir, la insostenibilidad de las finanzas públicas procede de la gestación de una enorme burbuja estatal.

Parte II

Soluciones para evitar (o atenuar) el colapso

Entre el año 2001 y el 2007 convivieron en España tres burbujas —la financiera, la inmobiliaria y la estatal— que generaron dos distorsiones fundamentales dentro la economía española: la primera, un enorme distorsión en nuestro aparato productivo, incapaz de generar la suficiente riqueza como para mantener el ilusorio nivel de vida del que disfrutaron los españoles durante los años del boom artificial; la segunda, un exceso impagable de endeudamiento, que ha estrangulado a todos los agentes económicos privados (familias, empresas y bancos) y, cada vez más, también al sector público.

En 2007, pues, tocaba pinchar y sanear esas tres burbujas para atajar esas dos distorsiones esenciales. Se trataba, primero, de que el sector privado dejara de endeudarse y pasara, en cambio, a desapalancarse; segundo, de que simultáneamente ese mismo sector privado se reestructurara, abandonando un modelo de crecimiento basado en el pelotazo del ladrillo y adoptando progresivamente otro focalizado en la fabricación de mercancías de alto valor añadido e internacionalmente demandadas; y, tercero, de que el sector público no sólo no entorpeciera ese proceso, sino que lo coadyuvara cuadrando sus cuentas y bajando impuestos.

Lo que España en definitiva necesitaba a partir de 2007 es que sus familias, empresas, bancos y administraciones públicas comenzaran a ahorrar de manera masiva para absorber las enormes pérdidas subyacentes y la monumental descapitalización económica que la crisis comenzaba a destapar. El ahorro era justamente lo que permitía solventar los dos grandes problemas que las tres burbujas habían generado en la economía española:

el ahorro permitía amortizar deuda y mejorar la solvencia de los agentes; y el ahorro permitía financiar las nuevas inversiones necesarias para reconvertir una estructura productiva asentada en el cemento en una orientada hacia las exportaciones de alto valor añadido.

Por supuesto, no sólo requeríamos de ahorro: otra medida imprescindible en una economía tan intervenida como la española era liberalizar los mercados para permitir que ese nuevo capital pudiese afluir a aquellas inversiones financieras o reales que más urgentemente se necesitaban en cada momento. A saber, de poco servía disponer de las materias primas necesarias para reconstruir el edificio de la economía (el ahorro) si al tiempo los obreros se hallaban atados de pies y manos (regulaciones).

Pues bien, siendo indispensable el ahorro y las liberalizaciones para reducir nuestra deuda y reconvertir nuestro aparato productivo, la economía española no disfrutó ni de ahorro ni de liberalizaciones, en gran medida porque el Estado, que debería haberse dedicado a cooperar en este sano reajuste, se dedicó a obstruirlo con todos sus esfuerzos: primero Zapatero y luego Rajoy canalizaron todas sus energías en evitar que la burbuja estatal reventara a costa de, por un lado, subir de manera exagerada los impuestos y, por otro, endeudar con cientos de miles de millones de euros a todos los españoles (vía deuda pública). En paralelo, además, las imprescindibles aperturas de mercados fueron posponiéndose para no contradecir las propias prejuiciosas ideologías de los políticos al mando y para evitar enfrentamientos con los grupos de presión del país.

La evolución de la deuda pública y privada a partir de 2007 es bastante elocuente para comprobar que los laudables esfuerzos del sector privado por desapalancarse fueron absolutamente contrarrestados por un manirroto Estado que siguió sumergido por entero en su burbuja: desde comienzos de 2009 hasta mediados de 2012, la deuda de familias y empresas se ha reducido en 130.000 millones de euros, mientras que los pasivos de las administraciones públicas se han incrementado en 370.000 millones. Un paso adelante, dos (o tres) pasos atrás.

En definitiva, lejos de reducir el endeudamiento total del país, los políticos contribuyeron a incrementarlo; lejos de flexibilizar la economía

para que se pudiera reajustar, los políticos la mantuvieron sometida a absurdas y asfixiantes reglamentaciones; lejos de promover el ahorro familiar y empresarial, los políticos subieron todos los impuestos, reduciendo todavía más la renta disponible de familias y empresas. Con tales decisiones, pues, no es de extrañar que a partir de 2007 la economía española siguiera marchitándose hasta llegar a un punto de muy difícil retorno en 2012.

En las páginas anteriores he intentado poner de manifiesto que, en estos momentos y tras haber degenerado enormemente la situación, la economía española se asemeja a una empresa a punto de entrar en concurso de acreedores. No hay garantías de que las políticas que sabemos necesarias para evitar la suspensión de pagos alcancen semejante meta, pero en cualquier caso se trata de recetas necesarias para minimizar la destrucción de nuestra riqueza, con o sin *default*.

En los siguientes epígrafes, por consiguiente, esbozaré un programa de reformas dirigido a pinchar las tres grandes burbujas que han contaminado nuestra economía con el propósito de atajar los dos grandes desequilibrios que estas burbujas han generado durante una década: el exceso de deuda y una estructura productiva descompuesta.

Secuencialmente, las reformas se dividen en dos fases: la primera y más urgente consiste en un electroshock dirigido a despejar el riesgo inminente de que España suspenda pagos y, por tanto, a detener la fuga de capitales que está sangrando las finanzas de nuestra economía; la segunda, que sólo funcionará en caso de que tenga éxito la primera, busca incentivar el ahorro y la inversión eficiente del capital en nuestro país. Dentro de la primera categoría, la del electroshock, incluiremos todas las medidas conducentes a pinchar y sanear las burbujas financiera y estatal; dentro de la segunda, se ubicarán las medidas orientadas a pinchar y sanear los desórdenes generados por la burbuja productiva.

Pinchazo y saneamiento de la burbuja financiera

El problema de fondo de la burbuja financiera, que reposa casi en su totalidad sobre los hombros de bancos y cajas, es que las pérdidas derivadas de la burbuja productiva son superiores al capital con el que cuentan las entidades de crédito para absorberlas. Previamente ya hemos tasado las pérdidas previsibles para la banca en el amplio rango de los 300.000 a 400.000 millones de euros, lo que devoraría la totalidad o la practica totalidad de los 377.000 millones de euros en fondos propios de que disponían nuestras entidades financieras a finales de 2011.

De hecho, habida cuenta de que la distribución de las pérdidas y de los fondos propios no es homogénea entre los distintos bancos y cajas (las segundas, por ejemplo, concentran la mayor parte de préstamos al ladrillo y tienen mucho menos capital), habrá entidades que, a pesar de la crisis, permanezcan sobrecapitalizadas mientras que muchas otras sufrirán de una carestía absoluta de fondos propios que las empujará hacia la bancarrota. En suma, el problema más inmediato de la burbuja financiera es la insolvencia de buena parte del sistema bancario.

En cualquier otro sector económico, la insolvencia de sus empresas se saldaría con un concurso de acreedores del que podrían resultar muy diversas decisiones: o bien la liquidación por partes de la compañía, o bien su venta conjunta a precio de saldo al mejor postor, o bien el cierre de sus operaciones menos rentables, o bien una quita de su deuda para reflotar la compañía, etc. Aplicar esta misma lógica a la banca, sin embargo, entraña ciertas dificultades.

Con anterioridad ya hemos visto que los bancos, gracias a los privilegios que históricamente les ha ido concediendo el Estado, se han especializado en estar endeudados a corto plazo e invertir masivamente a largo plazo. Sucede que la deuda más a corto plazo de los bancos —sus depósitos a la vista— es empleada por la inmensa mayoría de agentes económicos como medios de pago generalmente aceptados. Dicho de otro modo, si el sector bancario desapareciera como consecuencia de una bancarrota generalizada, prácticamente todos los medios de pago con los que cuenta una economía se esfumarían en el acto: familias y empresas no sólo se verían desprovistas de los instrumentos necesarios para realizar sus transacciones más comunes, sino que, aun cuando fueran apareciendo con el tiempo otras monedas alternativas, habría unos enormes desajustes entre la cantidad de medios de pago disponibles inmediatamente después de la quiebra bancaria y los niveles de precios de la economía (que se negociaron previamente a la quiebra de la banca, esto es, en un contexto en el que la cantidad de medios de pago era mucho mayor). Sólo a través de muy intensas caídas de precios, que normalmente son lentas y descoordinadas, se podría restablecer el equilibrio entre ambas magnitudes. Pero, hasta que ese momento llegue, la crisis original puede haberse agravado en varios órdenes de magnitud.

Por eso, en parte, los gobiernos de todo el mundo han tendido históricamente a garantizar los depósitos de los clientes de la banca: aunque una entidad financiera sea liquidada y no afluyan suficientes fondos para repagar todos sus depósitos, el Estado se hace cargo de ellos. Sin embargo, más allá de los incentivos perversos que genera esa garantía (los bancos y los depositantes tienden a asumir un riesgo mucho mayor del que deberían, sabiendo que, en caso de necesidad, el Estado los rescataría), en aquellos países donde la banca y los depósitos tienen un peso muy considerable, el intento de salvar a los depositantes puede terminar hundiendo al Estado (y con él, también a la banca, que suele ser el principal inversor en deuda pública). Por ejemplo, en España los depósitos suponían a finales de 2011 más del 200% del PIB: un monto simplemente irrescatable para el sector público español.

Como alternativa al carísimo rescate de los depositantes, se ha extendido la idea de que puede que resulte más barato y más eficiente recapitalizar a los bancos para así evitar una mucho más costosa liquidación. Por ejemplo, supongamos que un banco cuenta con 1.000 millones de euros en activos, financiados con 950 millones de deuda y 50 millones de fondos propios: ese banco estará quebrado cuando sus pérdidas superen los 50 millones de euros y se quede sin fondos propios. En ese momento, en principio, habría que proceder a vender los 1.000 millones de euros en activos y con las resultas pagar a los acreedores del banco. ¿Problema? Como la mayoría de los activos del banco son a muy largo plazo, lo habitual será que si se venden todos a la vez, se obtenga un precio risible por los mismos, lo que sólo acrecentará aún más las pérdidas: verbigracia, si los activos valorados en 1.000 millones se venden por 300 millones, habrá unas pérdidas finales de 700 millones que en gran parte corresponderán a los depositantes (principales acreedores de los bancos) y que deberá cubrir el Gobierno. Ahora bien, ¿qué sucede si, tan pronto como aparezcan pérdidas de 100 millones euros, que deberían hacer quebrar a la entidad, el Estado inyecta capital por importe de 150 millones? En tal caso, se evitaría la liquidación del banco y, con ella, la aparición de pérdidas extraordinarias derivadas de la venta al descuento de sus activos.

Ésta es, en pocas palabras, la lógica que se esconde detrás de los rescates bancarios orquestados por casi todos los Estados del planeta a costa de sus contribuyentes (conocidos, en inglés, como *bail-out*) y que, en su versión más extrema, adopta la forma de nacionalización de la entidad: dado que, debido a la situación privilegiada que ostenta la banca en nuestras sociedades, su quiebra desordenada tendría efectos devastadores para la economía y dado que la liquidación de la banca y el rescate estatal de los depositantes podría resultar impracticable, al final ha terminado imponiéndose la estrategia de cubrir todas aquellas pérdidas que podrían abocar al banco a la quiebra, lo que en la práctica se traduce en que el Estado cubre las pérdidas de cualquier persona que haya prestado su dinero a un banco... por muy disparatados y arriesgados que hayan sido esos préstamos.

Pese a que muchos políticos, medios de comunicación y economistas hayan pretendido ocultarlo, este salvamento generalizado de todos los inversores en bancos también acarrea muy serios problemas, no sólo económicos sino también éticos. Por un lado, es lógico que los contribuyentes se planteen por qué deben ser ellos quienes soporten las pérdidas de los malos inversores privados. Una razonable crítica moral que no cambia un ápice por el hecho de que, como proponen muchos partidos de extrema izquierda, los bancos sean nacionalizados: la nacionalización sólo implica que el Gobierno pasa a ser el accionista mayoritario de la entidad y que, por tanto, puede orientar su dirección, pero, al convertirse en su principal o único accionista, sigue soportando todas las pérdidas eventuales que el banco vaya experimentando (es decir, se les siguen trasladando a los contribuyentes todas las pérdidas que la entidad nacionalizada vaya reconociendo). Al final, los criterios de justicia parecen reclamar que el Gobierno no garantice ninguna deuda de los bancos, pues con ello también se evitan los problemas de riesgo moral y los incentivos perversos a los que antes nos hemos referido.

Por otro lado, aunque el rescate a la banca está pensado para minimizar el coste de estabilizar el sistema financiero frente a la alternativa de su liquidación desordenada y posterior rescate de los depositantes, lo cierto es que, aun así, puede resultar extremadamente oneroso. En el caso de España, ya hemos tenido ocasión de tasarlo en unos 150.000 o 200.000 millones de euros; cifras que equivalen al 15-20% del PIB. En otros países, como Irlanda, el coste ha sido todavía mayor: 70.000 millones de euros que representan casi el 50% de su PIB. Así las cosas, la recapitalización pública de la banca bien puede terminar abocando a los Estados a la bancarrota; escenario que no sólo no despeja sino que acrecienta las incertidumbres sobre el sistema bancario del país (generalmente muy expuesto a la deuda del Estado quebrado).

Los defensores del rescate público de la banca suelen argumentar que un salvamento correctamente gestionado, incluso podría reportarle beneficios futuros al Tesoro. Por ejemplo, si se nacionaliza una entidad por 200 millones de euros y, una vez limpiada de polvo y paja, comienza a generar unas ganancias anuales de 50 millones de euros, es bastante

verosímil que el Tesoro pueda venderla por, por ejemplo, 500 millones, embolsándose la diferencia como plusvalía. Por supuesto, ésta es una posibilidad que no cabe descartar de plano, pero conviene efectuar algunos comentarios para entender que será la excepción más que la norma.

Primero, es necesario distinguir entre bancos viables pero con problemas financieros y bancos inviables. Los primeros son aquellos con un modelo de negocio rentable y con unas pérdidas acumuladas inferiores a su capacidad normal de generación de beneficios a largo plazo; los segundos son entidades con un modelo de negocio hundido, esto es, con unas pérdidas acumuladas muy superiores a su capacidad normal de generación de beneficios. Los bancos viables pueden ser rescatados por el Estado y podrían reportarle ganancias en el futuro, los bancos inviables no (jamás se recuperará la suma invertida). El problema es que la intención de los políticos suele ser la de rescatar a *todos* los bancos, de modo que si predominan las entidades inviables sobre las viables, será extremadamente complicado que el saldo neto sea positivo para el Tesoro. Máxime, si el Gobierno se dedica a adquirir activos tóxicos que probablemente jamás recuperen su valor a precios muy encima de los de mercado (práctica generalmente instrumentada a través de los llamados «bancos malos»).

Segundo, aun cuando el Estado se limitara a rescatar los bancos viables y a dejar caer a los inviables (tal como, según veremos ahora mismo, pretende hacer el Gobierno de España con su plan de rescate), a la hora de la verdad distinguir entre unos y otros es extremadamente complicado — incluso para inversores profesionales— por lo que es muy probable que los políticos terminen equivocándose y rescatando bancos inviables a costa de socializar las pérdidas entre todos los contribuyentes. Además, si un banco fuera claramente viable a largo plazo, ¿cuál sería el obstáculo para que, como se ha hecho tradicionalmente (por ejemplo, JP Morgan en la crisis bancaria de 1907), los inversores privados reflotaran la entidad arriesgando su propio capital (y quedándose con las evidentiísimas futuras ganancias)?

Y, por último, históricamente las crisis bancarias han acarreado, salvo muy contadas excepciones, unas pérdidas mínimas para el Tesoro equivalentes al 10% del PIB (aun reconociendo que los cálculos efectuados en las distintas crisis bancarias distan de ser homogéneos y directamente

comparables).[14] Dada la mala experiencia y las razones que anteriormente hemos ofrecido, no hay motivos para pensar que los nuevos rescates futuros serán muy diferentes a los pasados.

El resultado previsible, por tanto, de un rescate bancario por parte del Estado es que terminen trasladándose muy importantes pérdidas sobre los hombros de los contribuyentes. Pero, aun así, España no puede permanecer en la situación de indefinición financiera en la que se mantuvo entre 2007 y 2011: básicamente porque todos los inversores ya son conscientes de que, como poco, el sistema financiero español tardaría seis años en recapitalizarse a través de la reinversión de sus beneficios actuales (unos 25.000 millones de euros cada año, antes de provisiones). Así, dado el previsible empeoramiento de la coyuntura y la enorme dificultad de que los bancos españoles aguanten seis años sin ser liquidados, todos los inversores están tratando de desinvertir su dinero de las entidades financieras españolas, condenándolas así a una absoluta asfixia financiera que no sólo contribuye a precipitar la bancarrota del sistema bancario español sino del país entero: y es que, temerosos los inversores de que el Gobierno español optará por salir del euro antes de dejar quebrar a todos sus bancos, tampoco se muestran interesados en refinanciar los vencimientos de deuda de nuestros gobiernos, familias y empresas.

El plan de rescate del PP

En este sentido, el Ejecutivo del PP no ha buscado alternativa alguna al rescate estatal, sino que ha movido las fichas con la clara intención de precipitarlo: con sus dos primeras reformas financieras, el Gobierno obligó a los bancos a reconocer una parte de todas sus pérdidas reales (84.000 millones) para, acto seguido, empujarlas a que se recapitalizaran por ese mismo monto de dinero en el plazo máximo de dos años. Pero como la mayor parte de la banca española no podía conseguir, en ningún caso, los 84.000 millones necesarios en dos años, el Gobierno se comprometió a inyectar capital público a las entidades insolventes para cubrir la diferencia (llegando, si hace falta, al extremo de nacionalizarlas). Así ha sucedido,

paradigmáticamente, con el caso de Bankia: cuando la entidad se vio obligada a practicar las provisiones que le exigían los dos decretos del Gobierno, no le quedó otro remedio que solicitar un rescate estatal por un importe de 23.500 millones de euros.

Las auditorías contratadas por el Ejecutivo del PP para evaluar las necesidades de recapitalización pública del sistema financiero español estimaron que el Ejecutivo debía inyectar 62.000 millones de euros en la banca, cosa que el Gobierno no podía permitirse de ninguna manera debido a sus propias dificultades financieras. Fue entonces, a mediados de junio de 2012, cuando se solicitó formalmente a Bruselas una línea de crédito de hasta 100.000 millones para rescatar a los bancos españoles.

Sin embargo, ni siquiera esta línea de crédito servía para los propósitos deseados. Primero porque, como ya hemos demostrado antes, las estimaciones de necesidades de capital de las entidades de crédito realizadas por las auditorías están sesgadas a la baja: las entidades españolas no necesitaban un capital adicional de 62.000 millones de euros, sino de 150.000. Esto suponía que el Gobierno de España iba previsiblemente a agotar la línea de crédito de Bruselas y a incrementar el endeudamiento público en 10 puntos sobre el PIB; algo que sólo acentuaba el riesgo de quiebra del propio Estado.

De ahí que Rajoy exigiera y lograra de Bruselas que la recapitalización de los bancos españoles fuera directa y corriera a cargo de los fondos de rescate europeos, trasladando así al conjunto de los contribuyentes continentales los riesgos y las pérdidas previsibles de la operación de rescate. Sin embargo, tengamos en cuenta que la letra pequeña del acuerdo reza que esa recapitalización directa se pospondrá hasta que el Banco Central Europeo se vea investido de las competencias de supervisor único de la banca europea, lo que no sucederá, como pronto, hasta finales de 2013. Mientras tanto, el Estado español controlará y avalará, a través del FROB, todas las inversiones que se realizan con la línea de crédito de Bruselas a fin de sanear la banca española. Por consiguiente, de momento y hasta que concluyan los trámites burocráticos y políticos que coronen al BCE como supervisor único del sistema bancario europeo, seguirán siendo

los contribuyentes españoles quienes soportarán el riesgo de todas estas operaciones.

No cabe duda de que la economía española no puede permitirse el mayúsculo coste que supondría recapitalizar a sus bancos y cajas para evitar que sus acreedores pierdan un solo euro. La solución, empero, tampoco puede consistir en que el resto de contribuyentes europeos carguen con las pérdidas de nuestras entidades, despropósito que no sólo se antoja injusto para esos contribuyentes europeos (por las mismas razones por las que resultaría injusto para los contribuyentes españoles) sino que supone el traspaso a sus economías de una patata caliente que sólo deteriora su solvencia, genera nuevas tensiones en el seno de la zona euro y, sobre todo, deja en manos de burócratas españoles (o europeos) el proceso y los ritmos de reestructuración de nuestra banca.

Con independencia de quién sufrague finalmente el rescate, sus mecanismos jurídicos han sido diseñados por el Gobierno de España —a partir de las directrices impuestas por Bruselas en su Memorándum de Entendimiento— y suscitan razonables temores no sólo sobre su eficacia sino sobre su gestión imparcial y honesta. En particular, el PP ha basado el rescate financiero sobre tres instrumentos que dejan un amplio margen de discrecionalidad a los políticos: el banco malo, las inyecciones de capital a los bancos viables y la liquidación de los inviables.

El primero, como digo, es el llamado «banco malo». El Ejecutivo español obligará a las entidades financieras a venderles sus activos tóxicos al banco malo al precio y a las condiciones que fije el FROB. El propósito de este banco malo es, primero, limpiar los balances de las entidades con problemas y, segundo, realizar una gestión de los activos tóxicos que permita venderlos a lo largo de los próximos quince años en el mercado a los precios más remunerativos posibles. El problema de este vehículo es que claramente las transacciones que acometa no son transacciones de mercado (pues no tienen un carácter voluntario), sino operaciones políticas a precios arbitrariamente determinados. Así, existen dos posibilidades: que el banco malo les compre a los bancos privados sus activos tóxicos a precios inflados o que los compre a precios absurdamente bajos.

Si los activos se adquieren a precios inflados, lo que tendremos es una transferencia de capital desde los contribuyentes a las entidades financieras. Por ejemplo, supongamos que un crédito impagado de 100 millones de euros a promotores tiene unas perspectivas de recuperar sólo 20 millones de euros; si el Gobierno paga 70 millones por ese crédito, le estará regalando 50 millones a la entidad financiera que jamás recuperará el banco malo ni, por tanto, los contribuyentes. Si, en cambio, los activos se adquieren a precios absurdamente bajos —por ejemplo, que el crédito impagado anterior sea comprado por 1 millón de euros— estaremos ante una expropiación en toda regla de los activos de los accionistas y acreedores del banco que, irónicamente, podría conducir a la entidad a la quiebra y, por tanto, a la necesidad de que el Gobierno le inyecte capital por otras vías. Lo capcioso, con todo, es que al no existir ningún parámetro objetivo para determinar los precios, los burócratas de turno pueden optar por cualquiera de estas dos vías según la entidad de que se trate (y las afinidades y simpatías que le guarden).

Además, en cualquiera de los dos casos, el banco malo se encargará durante un plazo de quince años de retener fuera del mercado, racionando su oferta, los activos tóxicos adquiridos a la banca privada, lo que impedirá que los precios de estos activos se ajusten a la baja y fueran rápidamente reemplazados en otras partes de la economía, como sí sucedería en caso de que la entidad fuera liquidada o en caso de que reconociera las pérdidas subyacentes reales al activo sin miedo a descapitalizarse y procediera a venderlo.

El otro instrumento del rescate de la banca española tiene en realidad dos vertientes: una, inyectar capital a los bancos viables pero con problemas de financiación; el otro, liquidar los bancos inviables. En principio, ya vimos que ésta es una idea más racional, sensata y barata que salvar ciegamente a todo el sistema financiero. Sin embargo, tengamos en cuenta que el Gobierno se está arrogando unos poderes extraordinarios que jamás debería detentar: decidir quién vive y quién muere en el sistema financiero. Y es que, lo único que separa a los bancos rescatados de los bancos liquidados es que el Gobierno aprecie que pueden (o no) devolver el dinero del rescate en un plazo de tiempo «razonable». De nuevo, las filias y las

fobias pueden dar lugar a redistribuciones muy arbitrarias de riqueza, sobre todo en combinación con el banco malo: imaginemos que una entidad inviable se convierte en viable gracias a que el banco malo compra sus activos tóxicos a precios disparatadamente elevados y que una entidad viable se convierte en inviable porque se adquieren los suyos a unas remuneraciones absurdamente bajas. El primero no será liquidado aunque debería y el segundo lo será aunque no debería.

En todo caso, si se decide que un banco es viable y que, por tanto, merece ser rescatado, el Gobierno, a través del FROB, le inyectará capital mediante la compra de acciones o mediante la concesión de préstamos convertibles en acciones. Ambas vías suponen una nacionalización, de iure o de facto, de la entidad financiera: con la compra de acciones, el FROB se convierte oficialmente en su propietario; con la concesión de un préstamo convertible en acciones, no sólo puede optarse por su nacionalización de iure (tal como ha sucedido con Bankia), sino que además se faculta al FROB para que cese y nombre los consejos de administración de las entidades rescatadas (una especie, pues, de «nacionalización blanda»). Y aunque en principio se trata sólo de nacionalizaciones temporales a la espera de enajenar la entidad a precios remunerativos, tengamos presente que los plazos de privatización son extremadamente dilatados: desde que se extienden los préstamos convertibles en acciones (y se pasa a controlar el consejo de administración) hasta que el FROB debe forzosamente privatizar la entidad pueden pasar un máximo de 13 años.

Con todo, existe una creciente corriente de opinión que sostiene que la nacionalización estable y generalizada de la banca no tiene por qué ser un problema: al contrario, podría convertirse en una bendición para nuestra economía, tan necesitada de una «banca pública» que le proporcione crédito. Así, diversos economistas han planteado que la reforma financiera debería consistir en una amplia nacionalización formal y permanente de la banca española que permita su gestión desde el Estado. Yo, por el contrario, diría que ese escenario extremo nos puede servir para ilustrar los problemas y los riesgos —más allá de los costes directos del proceso— que entraña un rescate consistente en nacionalizar de facto a los bancos rescatados. ¿Por qué motivo la nacionalización extrema o blanda de entidades financieras es

problemática y, por tanto, desaconsejable? Precisamente por los incentivos perversos que genera.

Cuando se promueve la banca pública prometiendo un crédito mucho más abundante y barato, lo que se está anunciando e impulsando es una gestión de la entidad nacionalizada mucho más desprendida e imprudente que la de sus competidores privados. El caso paradigmático de cuáles serían las pautas típicas de actuación de una banca pública lo podemos localizar en las cajas de ahorros españolas, entidades absolutamente dirigidas por políticos o comisarios políticos durante décadas. Basta observar los resultados de su gestión para comprobar que fue aún más imprudente que la de los bancos en propiedad de inversores privados. Así, la exposición al ladrillo de las cajas no sólo fue muy superior a la de los bancos (el 70% de todo su crédito a familias y empresas llegó a guardar una relación directa con la construcción, frente al 55% en el caso de los bancos privados) sino también mucho más desastrosa: de las ocho entidades que fueron intervenidas y nacionalizadas hasta mediados de 2012 —Caja Castilla-La Mancha, CajaSur, Catalunya Caixa, Unnim, Novacaixagalicia, Caja de Ahorros del Mediterráneo, Bankia y Banco de Valencia— siete eran cajas o eran el resultado de la fusión de cajas, y el único banco (Banco de Valencia) estaba controlado por una caja (Bancaja, luego integrada en Bankia), hasta el punto de que compartían presidente.

Tal es el resultado inexorable de una banca pública que se constituye precisamente para operar con criterios distintos de los de mercado. Y es que los criterios de mercado —maximizar el beneficio a largo plazo de la entidad— son los que restringen el comportamiento de la directiva a la creación de valor para todas las partes: saltarse esos criterios equivale a destruir deliberadamente valor económico. Los bancos privados no pueden permitirse —o no deberían tener permitido— semejante privilegio: si comienzan a acumular pérdidas, quiebran y dejan de operar, un riesgo que debería volver su gestión mucho más prudente (salvo porque esperen ser rescatados por el sector público).

De hecho, precisamente a causa de los privilegios que el Estado ha otorgado a la banca privada (banco central y rescates), si algún sesgo cabe hallar en la gestión de los bancos privados es su extraordinaria propensión a

ofrecer crédito en condiciones demasiado laxas. Si la banca pública fuera todavía más pródiga en esta rúbrica, las pérdidas serían aún mayores que las exhibidas por la banca privada, con la muy negativa diferencia de que esos quebrantos los soportarían indefinidamente todos los contribuyentes y no supondrían un freno a la ruinosa gestión de la entidad. Una banca pública sería una banca en continuado y opaco rescate por los contribuyentes, pues sus pérdidas serían cubiertas indefinidamente por los presupuestos de las administraciones públicas. Todo lo cual hace más que desaconsejable que el Estado rescate y nacionalice a las entidades viables entrando en su capital merced al dinero de todos los contribuyentes.

Justamente, la otra posibilidad que contempla el plan del Gobierno pasa por liquidar las entidades que se reputen inviables. Como ya se ha indicado, en principio la idea es positiva, pero, al hallarse contaminada por agendas y criterios políticos, sus virtudes se oscurecen sobremanera. No sólo por la ya mentada arbitrariedad de decidir quién vive y quién muere, sino incluso por el descontrolado manejo de determinar *cómo* se muere. Al fin y al cabo, el Gobierno, a través del FROB, podrá segregar los activos y pasivos de la entidad liquidada en tres categorías: aquellos que vende a ciertos inversores privados, aquellos otros que vende a un banco puente (un banco que sigue siendo gestionado por administradores concursales a la espera de ser vendido a inversores privados en un plazo máximo de cinco años) y aquellos otros que vende al banco malo. De este modo, el Ejecutivo podría regalar a precios de ganga los activos y pasivos de mejor calidad a inversores afines, colocar la basura en el banco malo para que las pérdidas las padezcan los contribuyentes y destinar el resto de activos y pasivos al banco puente, a la espera de que alguien lo adquiriera a un precio aceptable.

Claramente, los riesgos, las pérdidas y las distorsiones potenciales de esta concentración del poder político a la hora de articular el rescate de nuestra banca son mayúsculos. No sólo porque lo más probable es que terminen socializándose pérdidas entre todos los europeos, sino porque la redistribución de la riqueza y de los bancos españoles quedará al albur del Ejecutivo de turno.

¿Acaso no existe alternativa a todo este peligroso manejo de los fondos de los contribuyentes en la recapitalización caprichosa de entidades con

problemas? Sí, la hay, y en parte se contempla en los propios planes del Gobierno, pues en ellos aparece la disposición de que los acreedores subordinados de las entidades rescatadas asuman parte de las pérdidas de la entidad: en concreto, los tenedores de participaciones preferentes o de deuda subordinada habrán de canjear su deuda por acciones, experimentar una quita o revenderle a la entidad esos títulos por un importe equivalente a su valor de mercado actual más un 10%. Por ejemplo, si el valor de mercado de una participación preferente con un importe nominal de 100.000 euros es hoy de 30.000 euros, la entidad en cuestión podría repagarle 60.000 euros en acciones de nueva emisión y 40.000 en efectivo.

La superior alternativa del *bail-in*

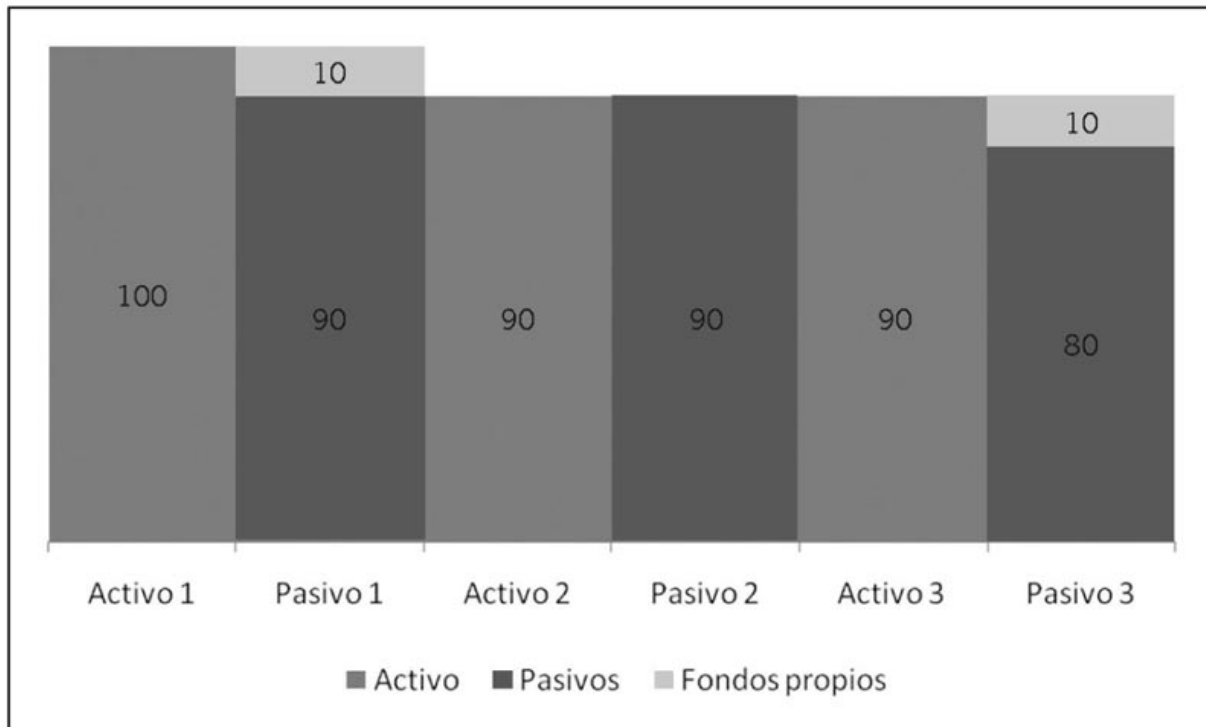
Nuestro punto de partida es similar pero llegando hasta sus últimas consecuencias: la necesidad de que accionistas y acreedores asuman no parte sino *todas* las pérdidas de la banca evitando en un comienzo su liquidación. Esta propuesta se ha venido a conocer como *bail-in* (rescate a costa de los acreedores) en contraposición al habitual *bail-out* (rescate a costa de los contribuyentes). El *bail-in* no es más que un rescate que se articula mediante la conversión escalonada de todas las deudas de los bancos en nuevos fondos propios hasta completar la recapitalización.

Como sabemos, un banco (o cualquier otra empresa) está quebrado cuando sus fondos propios desaparecen y, por tanto, cuando el valor de sus deudas supera al de sus activos. Pero, precisamente por ello, si tomamos una parte de esas deudas excesivas y las transformamos en fondos propios, el banco pasará a estar automáticamente capitalizado.

Por ejemplo, en el siguiente gráfico vemos que, en un primer momento, el banco tiene un activo valorado en 100 millones de euros y que ese activo ha sido financiado con 90 millones de euros de deuda y 10 millones de euros de fondos propios. Si, en un momento posterior, el banco experimenta pérdidas de 10 millones de euros, los accionistas lo perderán todo y el banco quedará descapitalizado por entero. La alternativa al rescate estatal, que básicamente consistiría en inyectarle un manguerazo de fondos propios

sustraído de los contribuyentes, la podemos observar en el tercer escenario: de los 90 millones de euros que se les adeudan a los acreedores, 10 millones de euros se les pagan con una emisión de nuevas acciones (mientras que 80 millones de euros se les siguen debiendo en el mismo régimen que antes), lo que permite recapitalizar automáticamente a la banca.

Ejemplo de *bail-in*



Por supuesto, no todo el pasivo de los bancos merece igual consideración. Los propios acreedores de la banca le han extendido crédito en condiciones de tiempo y riesgo muy diversas: por ejemplo, un bono a 30 años no es lo mismo que un depósito a la vista y un bono garantizado no tiene la misma prioridad en el cobro que un bono subordinado o una participación preferente. Lo lógico en los procesos de *bail-in* es que se escale o gradúe la conversión de deuda en acciones: los acreedores que asumieron mayores riesgos o que prestaron a plazos más dilatados deberían soportar la mayor parte de la conversión (pues son los acreedores que mayores semejanzas guardan con los accionistas).

El *bail-in* tiene diversas ventajas muy considerables frente al *bail-out*. [15] La primera es que imputa las pérdidas a quienes han contribuido a gestarlas, esto es, a quienes han invertido en los bancos. Al cobrar parte de sus créditos en acciones, los inversores se ven sometidos al riesgo de no recuperar todo su capital en caso de que el negocio del banco siga languideciendo en el futuro. Además, los antiguos accionistas pierden todo su capital.

La segunda, derivada de la anterior, es que la gestión del banco se mantiene en manos privadas, en lugar de convertirse en una entidad pública controlada por políticos. Con ello se consigue que decisiones tan propias del ámbito empresarial —como suspender o no los dividendos, qué directivos nombrar o cesar, qué sucursales abrir o cerrar, qué trabajadores despedir o contratar e, incluso, si hay que liquidar o no la entidad— se mantengan dentro del ámbito empresarial y no pasen a estar contaminadas por intereses políticos que no guardan relación alguna con el saneamiento y reflotamiento de la entidad.

Y, por último, gracias al *bail-in*, la recapitalización del sistema financiero se logra sin que la sociedad se endeude todavía más (como sí sucede con el *bail-out*, donde el Estado emite deuda pública para salvar a la banca); es decir, se consigue una parte del sano desapalancamiento financiero que tanto necesitan economías hiperendeudadas como la española y la europea.

En el caso español, el *bail-in* sería razonablemente sencillo de acometer. Como vimos, incluso el propio Gobierno, presionado por Bruselas, lo ha contemplado parcialmente dentro de sus planes de rescate del sistema financiero. Al cabo, bancos y cajas españoles poseen alrededor de 88.000 millones de euros en bonos subordinados y participaciones preferentes, así como 160.000 millones en deuda sénior no garantizada. Dando de baja todas las series actuales de acciones (es decir, imputando todas las primeras pérdidas a los accionistas actuales) y convirtiendo en fondos propios el 100% de la deuda subordinada y de las participaciones preferentes en acciones y el 40% de la deuda sénior no garantizada, la capitalización de los bancos y cajas españoles se incrementaría en, al menos, 150.000 millones de euros, a lo que habría que añadir los 25.000 millones de beneficios antes

de provisiones que previsiblemente cosecharán en 2012: en total, un mínimo de 175.000 millones de euros adicionales que probablemente servirían para despejar toda duda sobre la solvencia de nuestra banca. Es decir, gracias al *bail-in*, sería posible consolidar todas las pérdidas probables del sistema financiero y mantener unos niveles adecuados de capitalización.

Un ejemplo aún más práctico podemos encontrarlo en el caso de Bankia, el banco resultante de la fusión de diversas cajas de ahorro, principalmente Caja Madrid y Bancaja. Cuando Bankia se declaró incapaz de provisionar todas las pérdidas que le exigía el Gobierno debido a su elevada exposición al ladrillo, se procedió a su nacionalización para así inyectarle fondos públicos por un importe de entre 15.000 y 23.000 millones de euros. Sin embargo, habría sido más factible, justo y conveniente que simplemente se hubiese procedido a convertir en fondos propios los siguientes títulos de deuda: el 100% de los 13.400 millones de deuda subordinada, el 50% de los 13.500 millones de deuda sénior no garantizada que vence más allá de 2017 y el 25% de los 11.600 millones de deuda sénior no garantizada que vence entre 2013 y 2017. Con tales operaciones, Bankia habría afluado 23.000 millones de euros reduciendo su endeudamiento y sin castigar ni al contribuyente español ni al europeo.

Pues bien, una vez efectuado el *bail-in*, serían los propios bancos a través de su cúpulas directivas nombradas por los nuevos accionistas —y no el FROB a través del banco malo o de los directivos colocados a dedo en las entidades rescatadas— quienes procederían a tomar todas las decisiones estratégicas que a medio y largo plazo necesitan casi todas las entidades financieras españolas para garantizar su futuro: cómo reducir sus costes operativos (cuántas y qué oficinas cerrar; cuántos y qué empleados despedir; fusionarse o no hacerlo, etc.), qué política de remuneración del accionista establecer, cómo gestionar la oferta de crédito (cuánto crédito conceder y con qué niveles de riesgo), cómo sanear el activo (qué activos y a qué ritmo deben enajenarse), cómo liquidar ordenadamente la entidad si se considera imprescindible, etc. Es decir, una vez capitalizada y traspasada la entidad a sus nuevos propietarios, éstos podrían comenzar, desde el primer día, a diseñar la estrategia empresarial dirigida a lograr que la

entidad sobreviva y arroje beneficios en el futuro o, en su caso, que sea liquidada con el menor quebranto posible.

Existiendo una alternativa mucho más justa y económicamente eficiente al *bail-out* como es el *bail-in*, resulta inaceptable seguir tanteando la posibilidad de un rescate estatal de toda la banca costeados o por los contribuyentes españoles o por el conjunto de los contribuyentes europeos (entre los que también se encuentran los españoles); es decir, seguir tanteando la posibilidad de que, mientras los beneficios de los bancos se privatizan, sus pérdidas sean socializadas.

Con todo, el *bail-in* es sólo una receta transitoria para salvar la papeleta al insolvente sistema financiero español. No se trata, ni mucho menos, de una manera de evitar que en el futuro puedan producirse nuevas burbujas financieras, sino de liquidar y sanear la presente. Precisamente por ello, una vez logrado este objetivo habrá que empezar a pensar en cómo evitar a largo plazo que desastres como el presente se reproduzcan.

Y, en este sentido, la única receta que de verdad sería capaz de impedir la recurrencia de burbujas financieras que degeneraran en booms artificiales seguidos de ulteriores y devastadoras crisis económicas sería un sistema de moneda y banca realmente libres y carentes de privilegios por parte del sector público. Es decir, se trataría de devolver a la sociedad la facultad de determinar qué es y qué no es dinero (más allá de lo que establezca el Gobierno en sus leyes de curso legal), de ir progresivamente abriendo a la competencia el negocio de la banca central (a saber, el negocio de convertirse en el banco de los bancos) y de suspender definitivamente cualquier expectativa de que el Estado intervendrá para rescatar a los bancos que sufran problemas de liquidez o de solvencia.[\[16\]](#)

Sólo así avanzaríamos hacia un modelo de banca responsable de sus propias finanzas y que no tratara de descargar el coste y las pérdidas de su arriesgada gestión sobre los hombros del conjunto de la sociedad. Es decir, una banca que evitara extender crédito a largo plazo financiándose a muy corto plazo con la esperanza de recurrir constantemente a la liquidez inyectada por un banco central monopolístico.

Mientras este cambio esencial en la arquitectura de nuestro sistema financiero no tenga lugar, las burbujas financieras seguirán sucediéndose en

el tiempo, por mucha regulación que los gobiernos aprueben para tratar de poner coto a sus síntomas más escandalosamente visibles. La hiperregulación de las finanzas, como la que favorecen los políticos españoles y europeos, sólo supone controlar los síntomas de la enfermedad sin solventar sus causas profundas, que no son una falta de regulación sino un exceso de privilegios estatales al sector financiero, es decir, una falta de mercados libres y competitivos.

Pinchazo y saneamiento de la burbuja estatal

Con anterioridad he intentado demostrar que el problema de la burbuja del sector público reside en haber sobreexpandido el tamaño del Estado durante los años de la burbuja financiera y productiva, esto es, durante los falsamente felices años del boom económico artificial. Esa hipertrofia del sector público es lo que provocó que, una vez pinchadas estas dos otras burbujas, emergiera un enorme déficit público estructural que ha terminado poniendo contra las cuerdas la solvencia misma del Estado.

El simple riesgo de suspensión de pagos del sector público es una herida abierta por la que la economía española corre el muy elevado riesgo de desangrarse por entero. El *default* implicaría, de entrada, una interrupción total de los flujos de crédito hacia la economía española, seguida de una bancarrota todavía más intensa de nuestro sistema financiero (cuya exposición a la deuda pública supera los 250.000 millones de euros). Como se analizará en el último capítulo del libro, esta conjunción de desastres muy probablemente conduciría a que nuestros políticos tomaran la decisión unilateral de abandonar el euro, imponiendo a través de la inestable *nueva peseta* una considerable devaluación sobre todos los tenedores de activos españoles. Digamos, pues, que la verosímil amenaza de que el Estado español repudie su deuda y deprecie su moneda parecen motivos más que justificados para que el capital nacional y extranjero comience a abandonar nuestro país, estrangulando con ello a toda la economía.

Lo urgente, por tanto, es detener esta hemorragia, a saber, sanear el agujero de la banca y poner en orden las finanzas del Estado español para demostrar que éste es financieramente sostenible y que la suspensión de

pagos no es ni mucho menos un escenario probable. En este sentido, son muchos quienes pretenden rechazar una posible suspensión de pagos del país bajo el argumento de que nuestra deuda pública está muy por debajo de la de otros países europeos que, por el momento, no están teniendo dificultades para colocar sus pasivos en los mercados. Si estamos menos endeudados que el resto, ¿por qué tenemos más problemas para emitir deuda que los demás?

En las páginas anteriores ya vimos que España tendrá a finales de 2012 un stock de deuda pública superior al de Alemania y muy similar al de Francia y que, sobre todo, la relación entre su deuda pública y sus ingresos tributarios es mucho más desfavorable que la de estos dos países. Es decir, se trata de un desactualizado mito ése de que la deuda pública de nuestro país es inferior a los de nuestros vecinos. Pero, aunque lo fuera, eso ni mucho menos despejaría las incertidumbres. El stock actual de deuda pública es sólo una de las muchas dimensiones que determinan su sostenibilidad a largo plazo. Tan o más importante que su stock presente es tanto su calidad cuanto su stock previsible futuro. La calidad se refiere a la capacidad de una economía de generar cada vez más riqueza para poder destinar una parte de la misma a amortizar sus pasivos; la cantidad previsible futura se relaciona con el stock de deuda que el país tendrá a medio plazo si no se producen cambios sustanciales en su situación presente.

En el caso de España, tanto la calidad como el stock futuro de deuda resultan bastante preocupantes. Con un 25% de paro, una economía descompuesta por la burbuja inmobiliaria y unos impuestos que extorsionan al sector privado para lograr una recaudación muy insuficiente en relación con el gasto, la calidad de la deuda no puede reputarse precisamente buena. Tampoco cabe echar las campanas al vuelo en cuanto a la cantidad futura de deuda que estaremos abocados a cargar sobre nuestras espaldas en apenas un lustro si no modificamos nuestro rumbo actual: si 2012 cierra con una deuda pública superior al 80% del PIB (o al 90%, computando deuda tarifaria y pasivos de las empresas públicas) y nuestro déficit anual se mantiene (siendo generosos) en el 6-7% del PIB, en 2017 ya superaríamos

el 110% del PIB de deuda pública, una magnitud que resultaría casi imposible de manejar.

Las cifras y el contexto económico apuntan a la inexorable necesidad de atajar nuestro enorme déficit público para demostrar a los inversores que jamás alcanzaremos tan elevados niveles de endeudamiento y que, por consiguiente, la deuda pública podrá terminar pagándose pese al actual estancamiento económico.

Otros analistas, no obstante, pese a reconocer la gravedad de la evolución de nuestra deuda pública, la atribuyen a los crecientes tipos de interés que el Estado español ha de abonar por su deuda. Se trataría de una especie de profecía autocumplida: los inversores temen que vayamos a suspender pagos por nuestro elevado déficit, pasan a prestarnos a tipos más elevados y eso incrementa todavía más los gastos financieros y el déficit. La postura de estos analistas, pues, pasa por compatibilizar unos recortes moderados en los gastos con la creación de algún mecanismo que le permita al Estado español financiarse de manera mucho más barata que hasta ahora; por ejemplo, a través del mecanismo de monetización ilimitada de deuda pública que anunció el BCE a comienzos de septiembre para aquellos países que solicitaran formalmente un rescate (el llamado *Outright Monetary Transactions*, o, por sus siglas, OMT).

Desafortunadamente, semejantes teorías, por atractivas que resulten para quienes gusten de comprender el mundo a partir de la última conspiración de moda, fallan en un aspecto básico: en 2011, el llamado déficit primario del sector público español (el déficit sin tener en cuenta el pago de intereses) ascendía a casi el 7% del PIB. Es decir, incluso si toda la deuda nos saliera gratis, su acumulación seguiría produciéndose a ritmos alarmantes. En suma: si España quiere despejar el creciente riesgo de que va a suspender pagos y a salir del euro, no le queda otro remedio que dar pasos muy decididos y considerables para recortar su estructural déficit público.

Ahora bien, este imprescindible recorte del déficit público puede lograrse de dos maneras: o subiendo impuestos o bajando el gasto. El primer camino, como ya se ha descrito, es el que siguieron los socialdemócratas gobiernos de Zapatero y de Rajoy, y su lamentable

resultado salta a la vista: el déficit sigue desbocado y el sector privado se encuentra mucho más ahogado que antes de ese mayor sangrado tributario. Algo que, por otro lado, resulta de sentido común: si el tamaño del sector público se infló artificialmente durante las burbujas financiera y productiva, necesariamente habrá que reducir su tamaño toda vez que esas burbujas ya han pinchado. Pretender que, reventadas éstas, la mastodóntica estructura estatal que alumbró el boom crediticio pueda mantenerse e incluso ampliarse es querer trasladarle al sector privado una losa fiscal mucho más onerosa que la que soportaba durante los ilusoriamente felices años del boom, con la diferencia de que en aquel entonces la actividad del sector privado parecía ir viento en popa y ahora, en plena depresión, se está hundiendo.

Algunos analistas, opuestos al recorte de los gastos pero conscientes de lo impopular que resulta reclamar nuevas subidas de impuestos, suelen argumentar que el desequilibrio en las cuentas públicas podría erradicarse de dos formas que apenas perjudicarían a la mayor parte de la ciudadanía: una, subiendo los impuestos solamente a los más ricos; la otra, combatiendo eficazmente la economía sumergida y el fraude fiscal.

Aunque a veces es complicado desentrañar cuáles son esos místicos tributos que afectan sólo a los ricos y que permitirían reducir significativamente nuestro déficit, se puede especular que tales analistas se refieren al Impuesto de Patrimonio, a incrementar la tributación de las SICAV, a aumentar el gravamen a las rentas más altas del IRPF y a subir los tipos del Impuesto de Sociedades. ¿De verdad podríamos acabar con el déficit simplemente cargando las tintas sobre los más acomodados?

Primero, el Impuesto de Patrimonio fue restablecido por el Gobierno de Zapatero a finales de 2011 y no ha sido eliminado por el Ejecutivo de Mariano Rajoy. Su recaudación histórica orbitó en los 1.000 millones de euros, por lo que podemos tomar esta cifra como referencia. Segundo, las SICAV no son más que un tipo particular de sociedad de inversión colectiva que, como todas ellas (también los fondos de inversión donde muchísimos españoles tienen sus ahorros), tributan al 1%: si se les subiese la tributación al 30% (la propia del Impuesto de Sociedades), la recaudación en ningún caso superaría los 1.000 millones de euros.[\[17\]](#) Tercero, históricamente el

grueso de la carga del IRPF recae sobre las clases medias (es lo que tiene: que si en España hay muchas clases medias y relativamente pocos ricos, la mayor parte de la recaudación procederá en esencia de esas abundantes clases medias), dado que las rentas de más de 100.000 euros anuales sólo proporcionan el 15% de su recaudación total: por ello, aunque recargáramos un 50% la tributación de esas rentas altas (es decir, si pusiéramos el tipo marginal para quienes ganan más de 100.000 euros anuales en el 75%), la recaudación no aumentaría en más de 5.000 millones de euros. Y cuarto, la recaudación del Impuesto de Sociedades en 2011 fue de 19.000 millones de euros —algo bastante lógico teniendo en cuenta que, como vimos, los beneficios empresariales se encuentran a niveles de 2003, cuando se recaudaban 21.000 millones de euros—: subir este impuesto en cinco puntos y colocarlo a los niveles más altos de Europa (35%), apenas permitiría cosechar 3.000 millones de euros adicionales. En total, pues, la sangría fiscal a «los ricos» apenas recaudaría 10.000 millones de euros, muy insuficiente para atajar un déficit de más de 96.000.

Acaso, sin embargo, pueda optarse por la segunda alternativa: luchar contra el fraude fiscal y la economía sumergida que, según algunas disparatadas estimaciones, permitiría hacer afluir a las arcas públicas más de 100.000 millones de euros. Por supuesto, tales cifras resultan improbables: el fraude y la economía sumergida no son observables por definición, de modo que cada cual puede inventarse su propia cifra con relativa arbitrariedad. Aun así, la estimación de que podríamos recaudar más de 100.000 millones de euros sí podemos clasificarla dentro del apartado de ciencia ficción: apenas un cálculo servirá para mostrarnos su nulo realismo.

Y es que, aunque las estimaciones de economía sumergida tiendan a ser bastante inexactas, las hay menos y las hay más rigurosas. Así, las que gozan de una mayor acepción internacional sostienen que la economía informal representa en España algo menos del 20% de su PIB, mientras que en otros países tan serios y respetables como Suecia o Noruega llega al 15%.[\[18\]](#) Pues bien, asumiendo que el Gobierno español consiguiera reducir la economía sumergida en cinco puntos del PIB, equiparándonos con Suecia o Noruega —aspirar a más sería todo un brindis al Sol—, y que

podemos hacer tributar esos cinco puntos extra del PIB a un tipo tributario medio del 30%, los ingresos fiscales adicionales, y la consecuente minoración del déficit, apenas llegarían a 15.000 millones de euros.

Por consiguiente, inflando mucho los cálculos de recaudación derivada de subir impuestos a los ricos y de combatir el fraude, apenas cosecharíamos 25.000 millones de euros frente a un déficit superior a 96.000: el recorte de gastos es, en suma, absolutamente indispensable. Pero es que, además, las cifras anteriores adolecen de un problema todavía más serio: son cálculos del todo estáticos que asumen tanto que los agentes económicos no reaccionarán frente a la subida de impuestos cuanto que no acarrearán nefastas consecuencias sobre el resto de la economía.

Por un lado, es sencillo comprender que muchas de las transacciones que se efectúan en la economía sumergida dejarían de realizarse cuando se las intentara regular o gravar: precisamente, se está en la economía sumergida porque no resulta rentable realizar esas mismas operaciones en la economía formal, por lo que gravarlas y regularlas bien puede suponer la desaparición de tales actividades. También es fácil de anticipar que subir la tributación de las SICAV al 30% hará que todas ellas abandonen el país, o que colocar los tipos del IRPF al 75% para los trabajadores más cualificados y con mejores sueldos les empujará a prestar sus servicios laborales en otros países con una fiscalidad menos confiscatoria. Dicho de otra manera, es un error pensar que las subidas de impuestos se traducen automáticamente en incrementos lineales de la recaudación: de ahí que, por ejemplo, tras todas las salvajes subidas acometidas por el PP (IRPF, IVA, Sociedades, Especiales...), el Ejecutivo sólo espere incrementar la recaudación tributaria de 2012 en 9.000 millones con respecto a los niveles de 2011 (y ni siquiera está claro que esa cifra vaya a alcanzarse).

Por otro lado, ya hemos visto que España necesita potenciar urgentemente el ahorro y la inversión dentro de sus fronteras. Penalizar con impuestos altísimos el ahorro acumulado (Impuesto de Patrimonio o SICAV) y los frutos de la inversión empresarial (Impuesto de Sociedades o rentas del ahorro en el IRPF) o de la inversión en capital humano (rentas altas laborales dentro del IRPF) sólo puede contribuir a retraer el ahorro y la

inversión y, por tanto, a entorpecer enormemente la recuperación de la crisis.

En resumen, como decía Churchill, «una nación que intente prosperar subiendo impuestos es como un hombre con los pies en un cubo tratando de levantarse tirando del asa». No sólo no podemos reducir apreciablemente el déficit expoliándoles todavía más renta a los ciudadanos, sino que las consecuencias económicas de hacerlo son simplemente nefastas. La única forma aceptable de pinchar y sanear la burbuja estatal es pinchándola y saneándola, es decir, reduciendo el gasto público en un importe similar al que aumentó durante los años de falsa bonanza.

Llegados a este punto, empero, la cuestión es de dónde puede minorarse el gasto. A la postre, frecuentemente escuchamos de nuestros políticos que «ya no hay margen para recortar» o que «los presupuestos han tocado hueso». Lo llamativo de tales manifestaciones es que quienes las pronuncian no parecen ser conscientes de su enorme irresponsabilidad; si el nivel de déficit público es insostenible y se insiste en que no quedan gastos que recortar, la conclusión resulta inapelable: el Estado suspenderá pagos.

Afortunadamente, esas habituales y quejasas reclamaciones son sólo una treta para justificar su completa oposición a aligerar un presupuesto que es el que ellos manejan y el que les dota de poder y capacidad de influencia sobre la ciudadanía (sus votantes). Como en las siguientes páginas voy a intentar demostrar, en el sector público español hay un enorme margen para recortar con el propósito de equilibrar las cuentas. A los políticos hay que leerlos y escucharlos siempre en clave de consumo interno: «como no quiero dejar de gastar, divulgo el falaz mensaje de que es *imposible* gastar menos».

En realidad, sí es perfectamente posible pinchar la burbuja del sector público con el objetivo de alumbrar un modelo de Estado que sea sostenible para nuestro debilitado sector privado y que no resulte deficitario. Es decir, mi propósito es probar cómo puede acabarse totalmente con el déficit sin subir ni un solo impuesto. En realidad, se trata de un saludable objetivo que acaso resulta innecesariamente ambicioso, pues si España lograra reducir su déficit a un monto cercano al 3% del PIB en un contexto recesivo y de

hundimiento de la recaudación, es evidente que la desconfianza en la sostenibilidad de su deuda pública se esfumaría.

Aun así, como digo, mi objetivo es trazar un programa de eliminación total del déficit sin subir impuestos. Para ello, partiré de la cifra de desequilibrio entre ingresos y gastos de 2011, que alcanzaba los 96.000 millones de euros, más el incremento previsible en los gastos financieros de 2012, que ascenderá a casi 9.000 millones: en total, 105.000 millones a recortar. Sin embargo, dada la segura caída de la recaudación con respecto a la de 2011 y dado que los recortes de los desembolsos estatales también influyen sobre los niveles de ingresos y sobre otros desembolsos (por ejemplo, despedir a un empleado público supone dejar de ingresar su IRPF y pasar a abonarle durante un tiempo la prestación de desempleo), exigiré, a modo de colchón, un recorte adicional de 30.000 millones de euros. En total, pues, expondré cómo recortar 135.000 millones de euros de un presupuesto total de casi 470.000.

Aunque, como digo, dadas las múltiples ramificaciones de los recortes sobre las finanzas públicas es imposible afirmar si esa minoración de 135.000 millones nos permitiría alcanzar con total seguridad el objetivo de déficit cero, lo que sí puede sentenciarse con rotundidad es que bastaría para devolver a la senda de la sostenibilidad a nuestro sector público (es decir, con ese recorte el déficit en todo caso se ubicaría dentro de un manejable nivel por debajo del 3% del PIB).

La cifra del recorte puede parecer muy gruesa, pero dejaría el tamaño del Estado español en el 32% del PIB, una cifra análoga a la de países tan prósperos como Australia, Nueva Zelanda o Suiza y alrededor de diez puntos superior al de otras zonas en fuerte desarrollo como Chile, China, Singapur o Panamá.

Asimismo, esta propuesta de recortar 135.000 millones del gasto público anual tiene que diferenciarse radicalmente del mucho más insuficiente, desnortado, vago e inútil plan del Gobierno del PP de recortar en 102.000 millones el déficit *conjunto* de 2012, 2013 y 2014. Primero porque, como digo, los 102.000 millones son el ajuste acumulado de esos tres ejercicios, no el recorte anual; y segundo, y no menos importante, porque alrededor de un tercio de los recortes del PP son recortes al sector

privado, a saber, subidas de impuestos que destrazan la base productiva de la economía: hasta el momento ya ha colocado los tipos del IRPF a los niveles más elevados de Europa, ha incrementado muy sustancialmente la tributación de las empresas eliminando casi todas las deducciones a las que podían acogerse y ha incrementado el IVA de casi todos los productos al 21%.

Gracias a todo ello, en 2014 el Gobierno espera haber reducido el déficit anual en 60.000 millones de euros —menos de la mitad de lo que sería necesario—, de los cuales entre 25.000 y 30.000 millones se corresponden con subidas de impuestos. Es decir, en realidad, en el mejor de los casos, el PP sólo planea recortar 30.000 millones anuales de gasto (menos de un cuarto de lo que voy a proponer a continuación): 5.300 millones en el empleo público, 6.000 millones en desempleo, 6.000 millones en gasto estatal, 12.800 millones en gasto autonómico (educación y sanidad) y 5.500 millones en la redefinición de la administración local. Cifras claramente insuficientes, sobre todo si tenemos en cuenta que algunas de ellas (como el ahorro en prestaciones de desempleo, en sanidad y educación o en administración local) están notablemente infladas. Precisamente por ello, prefiero partir de los gastos ciertos ya contabilizados en 2011 que de las vaporosas estimaciones futuras del Gobierno: dicho de otro modo, los recortes que a continuación propondré no deberían entenderse como recortes adicionales a los aprobados por el PP para el período 2012-2014, sino como alternativos.

No queda otra que hacer tabla rasa de este primer año de desgobierno popular. Tan desastrosa y timorata ha sido la estrategia del PP a la hora de pinchar la burbuja estatal que, como ya le sucedió con la burbuja financiera, al Gobierno de Rajoy no le ha quedado otro remedio que negociar un rescate con Bruselas para poder refinanciar su deuda. Desacreditado ante los inversores, el Ejecutivo ha tenido que implorarles al resto de socios europeos y al BCE una línea de crédito que le permita seguir atendiendo sus vencimientos a la espera de que, mágicamente, su pasividad e incapacidad para tomar las medidas correctas de ajuste no impidan que la tempestad escampe por sí sola.

Pero la tempestad no escampará a menos que cuadremos el presupuesto del Estado hasta eliminar nuestro gigantesco déficit estructural, lo que supone ajustes del gasto de más de 100.000 millones anuales. En particular, la siguiente propuesta sirve para recortar 135.000 millones de euros de cinco grandes partidas: empleo público, subvenciones, inversión estatal, transferencias sociales y otros.

Empleo público: 40.000 millones de euros

En la última década, el gasto en empleo público ha crecido desde los 69.000 millones de 2001 a los 123.000 millones de 2011. Una parte de ese incremento se debe al aumento de la plantilla, que ha pasado de 2,54 millones (1 empleado público por cada 16 ciudadanos) a 3,13 millones (1 empleado público cada 14,7 ciudadanos), y otra parte a aumentos de la remuneración por encima del IPC: el coste medio por empleado público era en 2001 de 27.000 euros anuales y en 2011 de 39.000, un crecimiento del 45% frente a un 30% de inflación en este período.

Nuestra sugerencia consiste, primero, en reducir el número de empleados públicos hasta 2,35 millones, es decir, a una ratio de 1 empleado por cada 20 ciudadanos (superior a la de 2001, debido a la mejora de la productividad de la última década) y, segundo, a reducir sus remuneraciones un 15%, de modo que no hayan experimentado mejoras de poder adquisitivo (pero tampoco empeoramientos) desde 2001. Con estas dos medidas, el gasto público en nóminas públicas caería en 40.000 millones de euros y se situaría en el mismo porcentaje de gasto sobre el PIB (el 7,7%) que un país mucho más rico que el nuestro: Alemania.

Para alcanzar la cifra de 2,35 millones de empleados públicos sería necesario prescindir de alrededor de 800.000. Una cifra que idealmente no se alcanzaría cebándose sobre el personal laboral y los cargos de confianza, sino reformando la legislación relativa a la función pública para poder despedir a aquellos funcionarios cuya productividad sea notablemente inferior a la de sus compañeros no funcionarios. Al cabo, que una persona haya superado unas oposiciones no garantiza que vaya a desempeñar

adecuadamente un trabajo durante toda su vida (sobre todo cuando sabe que es casi imposible que sea despedido). Además, idealmente la reducción del empleo público también debería concentrarse en aquellas áreas más claramente improductivas y no vinculadas con el núcleo de la actividad estatal: véase, los 55.000 trabajadores de las empresas públicas, buena parte de los 650.000 empleados de ayuntamientos, diputaciones y cabildos, el grueso de los 370.000 ocupados en ministerios, consejerías y organismos autónomos, etc.

Asimismo, en lo relativo a la reducción de las remuneraciones pueden estudiarse diversas fórmulas. La supresión permanente de las dos pagas extras (el Gobierno de momento ha eliminado una de ellas) equivale al mencionado recorte del 15%. Pero cualquier otra combinación de salario base o complementos puede servir para semejante propósito.

Subvenciones: 11.000 millones de euros

En 2011 las Administraciones Públicas entregaron algo más de 11.000 millones de euros en subvenciones a prácticamente todos los sectores económicos, pero especialmente al transporte. Las subvenciones siempre distorsionan la actividad económica, en la medida en que mantienen a flote a empresarios cuyos costes superan a sus ingresos, es decir, a empresarios que destruyen más valor del que generan (también puede suceder que esas subvenciones se destinen a inflar los beneficios de empresas privadas para lucro exclusivo de sus accionistas).

Como consecuencia, siempre es un buen momento para eliminar esas subvenciones, pero especialmente lo es en tiempo de crisis y de restricción presupuestaria. No existe ningún buen motivo para mantener ni siquiera un céntimo de esas subvenciones a la actividad privada: si ésta no es rentable, no debe existir a costa de todos los contribuyentes.

Inversión pública: 25.000 millones de euros

A finales de 2011, la formación bruta y las transferencias de capital (la inversión pública y las ayudas públicas a la inversión privada) ascendían a casi 40.000 millones de euros. Ya hemos tenido ocasión de analizar la enorme sobreinversión que se acometió durante los años de la burbuja, hasta el punto de que buena parte de las infraestructuras españolas presentaban en los últimos años una preocupante capacidad ociosa. En este sentido, parece necesario reducir esta partida de manera muy sensible, pues es evidente que, salvo casos extremadamente puntuales, el país no necesita de nuevas infraestructuras. Con mantener la dotación de capital actual —y ni siquiera toda ella, pues las inversiones erróneas, como puedan serlo aeropuertos sin uso, deberían dejarse depreciar sin invertir un euro adicional— es más que suficiente para permitir que el sector privado vuelva a florecer. Asimismo, las transferencias de capital, salvo casos excepcionales, también deberían suprimirse por entero por motivos similares a los que aducimos para eliminar las subvenciones.

La Intervención General de la Administración del Estado estima que en 2011, de los 40.000 millones presupuestados, sólo 9.500 se dirigieron a reponer el equipo capital existente. La cifra final de inversión pública y de ayudas a la inversión privada no debería apartarse mucho de esa cifra, salvo por la necesidad de concluir obras ya muy avanzadas o comprometidas. Así pues, el gasto total en inversión pública debería quedarse como mucho, en el entorno de los 15.000 millones de euros, lo que equivale a un recorte de 25.000 millones.

Transferencias sociales: 40.000 millones de euros

Probablemente, la partida más impopular a la que aplicar los recortes presupuestarios sea la de las transferencias sociales, a saber, los pagos en pensiones, subsidios de desempleo y otras rentas asistenciales. Sin duda alguna, se trata de una rúbrica que muy pocos se atreven a considerar pero que, habida cuenta de su explosiva evolución durante la última década, se hace imprescindible reformar: su gasto total se ha más que duplicado desde los 79.000 millones de euros en 2001 a los 163.000 millones de 2011.

De esos 163.000 millones, unos 100.000 millones se dirigen a pagar pensiones contributivas (jubilación, incapacidad permanente, viudedad y orfandad), unos 30.000 a sufragar el subsidio de desempleo, algo más de 10.000 millones a abonar las pensiones de los funcionarios públicos y 23.000 a todo lo demás (incapacidad temporal, pensiones no contributivas, ayudas a la paternidad o maternidad, incapacidad temporal, rentas de inserción, ayudas autonómicas y municipales, etc.).

En general, la misma política que se ha defendido para los empleados públicos (recortes nominales en las prestaciones para que éstas sólo mantengan el poder adquisitivo con respecto a 2001) sería de aplicación en esta sede, lo que permitiría ahorrar 22.000 millones de euros.

Esto implicaría un recorte de entre el 10% y el 20% en las distintas pensiones contributivas y en las clases pasivos del Estado. Debe quedar claro que estamos hablando de reducciones medias, lo que implica que pueden alcanzarse reduciendo proporcionalmente más las prestaciones más cuantiosas. No sólo eso, buena parte del ajuste puede lograrse modificando las condiciones de acceso a las prestaciones: por ejemplo, retrasando de manera inmediata la edad de jubilación a los 67 años se ahorrarían unos 9.000 millones de euros anuales, un 40% de los 22.000 millones de ahorro propuesto con estos recortes.

En cualquier caso, si no se modificaran inmediatamente las condiciones de acceso, las pensiones medias quedarían reducidas del siguiente modo: la de jubilación pasaría, manteniendo las 14 pagas, de 922 euros mensuales a 735 euros, la de incapacidad de 872 a 742, la de viudedad de 588 a 453 y la de orfandad de 360 a 273; aproximadamente los niveles que exhibieron en 2007.

Nadie discute que, como ya hemos indicado anteriormente, se trata de unas prestaciones tristemente bajas, incluso aunque no se acometiera reducción alguna. Sin embargo, estas son las transferencias que nuestro desastroso e injusto sistema de protección estatal permite financiar sin poner en jaque la viabilidad del Estado o de la economía privada, al menos en unos momentos de crisis y de destrucción acelerada de empleo (y de cotizantes) como los actuales. Si en el futuro queremos disfrutar de unas pensiones muchísimo más elevadas, como sería deseable, se hará menester

cambiar de sistema: en concreto, pasar a un sistema de capitalización similar al chileno. Los distintos fondos de pensiones chilenos han obtenido una rentabilidad media anual del 9% en los últimos 30 años. Eso significa que, tras deducir las comisiones de gestión, una persona que ahorrara e invirtiera 6.000 euros anuales (la contribución media de cada trabajador a la Seguridad Social española), se podría jubilar al cabo de 35 años con un patrimonio de 1,1 millones de euros y con una pensión media mensual superior a los 2.500 euros. Se trata, claramente, de un esquema mucho más sostenible (dado que la pensión se paga a través del ahorro propio) y enriquecedor (porque las pensiones que pueden abonarse son mucho más elevadas) que el fraudulento sistema de reparto (presente en España), cuya viabilidad pende del hilo de que la población o la productividad de los trabajadores presentes sea capaz de aumentar lo suficiente como para cubrir las pensiones de una población jubilada creciente.[\[19\]](#)

Otra de las transferencias que debería racionalizarse es la prestación por desempleo, cuyo gasto se ha disparado con la crisis hasta superar los 30.000 millones de euros en 2011. En este caso, el aumento de los desembolsos no procede, como en el caso de las pensiones, de un incremento de su poder adquisitivo por encima de la inflación, sino del número de receptores: en 2002 ascendían a 1,2 millones de personas y en 2011 a casi 3 millones. Tanto entonces como ahora, aproximadamente la mitad de los parados recibe prestaciones contributivas (durante seis meses, el 70% de su último salario medio y durante un plazo de hasta un año y medio adicional, el 60%, aunque recientemente el PP bajó este último porcentaje al 50%) y la otra mitad pensiones asistenciales para aquellos que agotaron su prestación contributiva (cuya cuantía es de 426 euros mensuales). Siendo las prestaciones contributivas superiores a las asistenciales, es lógico que el grueso de los 30.000 millones de euros se dirija en dos terceras partes a satisfacer las prestaciones contributivas, y sólo un tercio llegue a las prestaciones asistenciales.

De estos 30.000 millones de euros, habría que ahorrar cerca de 6.000, lo que se alcanzaría reduciendo las prestaciones contributivas medias en un 20%, las asistenciales en un 10% y eliminando el PER agrario que reciben los trabajadores eventuales del campo de diversas comunidades autónomas

(sobre todo Andalucía y Extremadura). De nuevo, como sucedía con las pensiones, las cuantías medias, sobre todo en las prestaciones contributivas, pueden reducirse de manera progresiva o en parte modificando sus condiciones de disfrute: por ejemplo, reduciendo las prestaciones máximas o el tiempo máximo durante el que pueden percibirse (actualmente en dos años).

Además, este ahorro de 6.000 millones debería complementarse con la eliminación de otra partida, cuyo importe no se incluye entre las prestaciones y subsidios de desempleo pero que sí guarda una estrecha relación con ellos: las políticas activas de empleo, esto es, cursos de formación para los parados cuya utilidad es básicamente nula y cuyo coste anual alcanzó en 2011 los 7.300 millones de euros. En total, pues, de los ajustes sobre las políticas activas y pasivas contra el desempleo pueden ahorrarse alrededor de 13.000 millones de euros.

Por último, del resto de transferencias sociales también habría que ahorrar alrededor de 5.000 millones de euros, cifra que podría alcanzarse reduciendo a la mitad las prestaciones por maternidad y paternidad (ahorro de 1.000 millones), minorando los subsidios por incapacidad temporal desde el 60% o 75% del anterior salario al 50% (ahorro de 1.500 millones) y revisando o incluso suprimiendo algunas de las prestaciones autonómicas y municipales —que en su mayoría son sólo redundantes a las que concede la administración central— para ahorrar 2.500 millones de euros de los 7.000 millones que consumen cada año. Dado el bajo coste total de las pensiones no contributivas (2.000 millones de euros) no parece necesario afectarlas.

Tenemos, pues, que de las pensiones contributivas pueden ahorrarse 22.000 millones de euros, de las políticas activas y pasivas contra el desempleo 13.000 millones y del resto de transferencias unos 5.000 millones. En total, 40.000 millones de euros.

Otros: 19.000 millones de euros

Por último, podemos añadir un apartado de miscelánea del cual recortar casi 20.000 millones de euros.

La mayor parte del recorte debería consistir en suprimir todas las actividades culturales, recreativas y de comunicación promovidas y financiadas por el Estado. No hay motivo, especialmente en un período de dura crisis económica y de carestía presupuestaria, para que el Estado reparta y despilfarre el dinero de los contribuyentes de manera más o menos arbitraria (según lo que el burócrata de turno entienda por «cultura») o de manera abiertamente adoctrinadora (medios de comunicación públicos). Sería esperpéntico que, mientras se recortan las pensiones o el desempleo, el Gobierno siguiera subvencionando, mucho o poco, actividades lúdicas como la ópera. Si los ciudadanos valoran lo suficiente ciertas manifestaciones de la cultura, o ciertas líneas editoriales de medios de comunicación, sólo han de demostrarlo pagando su precio en un mercado libre. No es necesario que el Estado nos obligue a todos a financiarlo.[\[20\]](#) Por esta vía, se podrían ahorrar unos 8.000 millones de euros adicionales (sin tener en cuenta el ahorro en sus costes de personal y de inversiones públicas, que ya están incluidos en los epígrafes anteriores).

Asimismo, en transferencias al exterior podrían minorarse 7.000 millones de euros: 2.000 millones proceden de suprimir totalmente la ayuda a países en desarrollo (que en general sólo sirven para fabricar incentivos perversos y apuntalar gobiernos corruptos que bloquean el desarrollo)[\[21\]](#) y 5.000 podrían venir de reducir nuestra aportación de 8.000 millones anuales al presupuesto de la Unión Europea (volviendo a los niveles de aportaciones de 2001).

Aunque muchos simpatizaríamos con la idea de salir de las instituciones comunitarias e integrarnos en un área europea de libre movilidad de personas, capitales y mercancías (como sucede con Suiza, por ejemplo), entendemos que no es una demanda con demasiados visos de materializarse. Lo que sí habría que conseguir, en cambio, es que el presupuesto de las instituciones europeas se reduzca de manera muy sustancial. Al cabo, las funciones de la UE se reducen a tres: subvencionar la agricultura para evitar que mejore su eficiencia y se adapte a las necesidades del mercado, redistribuir dinero entre los Estados europeos y

costear la jurásica burocracia comunitaria. De nuevo, no tiene demasiada lógica que mientras una gran parte de los Estados europeos están tratando de ajustar sus presupuestos, las instituciones comunitarias —con partidas mucho más prescindibles y superfluas— no efectúen ajuste alguno. Parece de sentido común que, con tal de coadyuvar el proceso de consolidación presupuestaria, se exima parcialmente a los países con problemas de su contribución al presupuesto comunitario y que sea la UE la que se apriete el cinturón (como mínimo, mientras dure la crisis).

Por último, también deberían recortarse 4.000 de los 30.000 millones de euros que en 2011 se destinaban a transferencias a productores de mercado que prestaban servicios para el ciudadano (básicamente, escuelas y hospitales concertados). Al igual que con la UE, parece lógico que si la estructura de la administración pública recorta su gasto y se aprieta el cinturón, también lo hagan aquellas empresas del sector privado a las que se les subcontrata servicios: es decir, que ellas vean reducida su asignación y consecuentemente ajusten sus gastos a la baja. Las transferencias a estos productores se incrementaron desde 17.000 millones de euros en 2001 a 30.000 millones en 2011, de modo que simplemente se trataría de minorar en un tercio el incremento presupuestario del que se beneficiaron desde entonces para alcanzar un ahorro de 4.000 millones.

En total, pues, con los 8.000 millones de cultura y deporte, los 7.000 de transferencias exteriores y los 4.000 de transferencias a productores privados de servicios públicos llegamos a un recorte adicional de 19.000 millones, que añadido a todos los anteriores alumbran un ahorro de 135.000 millones de euros anuales.

Cerrar o privatizar empresas públicas

Aunque no se trate de ajustes del presupuesto propiamente dichos —pues no afectan a la diferencia presupuestaria y estructural entre ingresos y gastos—, el sector público español también posee un largo inventario de empresas públicas que debería cerrar o privatizar de inmediato, tanto para

mejorar la eficiencia de esas compañías como para obtener ingresos de carácter extraordinario.

Las sociedades mercantiles públicas se sitúan en torno a las 2.500 y acumulan una deuda de 55.000 millones de euros (un explosivo aumento desde los 16.000 millones de 2001). Además, el sector público también acumula alrededor de 900 participaciones empresariales y varios miles de consorcios y fundaciones que habría que clausurar en su inmensa mayoría.

Pero centrándonos en las sociedades mercantiles, lo primero debería ser tratar de privatizar cada una de las 2.500 empresas sacándolas a la venta en el mercado, transfiriéndoles a sus compradores la deuda asociada a cada una de las empresas públicas (es decir, no transmitir sólo los activos, sino también los pasivos de la compañía). Sin embargo, si, debido a la escasa rentabilidad del negocio, no hubiese compradores dispuestos a quedarse con las diferentes sociedades mercantiles, las que no encuentren comprador deberían ofrecerse a sus acreedores a modo de pago, total o parcial, de sus créditos. Y si ni siquiera los acreedores estuviesen dispuestos a aceptar la compañía pública como cobro, habría que proceder a declararla en concurso de acreedores, liquidar sus activos, pagar con las resultas sus deudas e imponer quitas por la diferencia. Lo importante, empero, es que las deudas de las distintas compañías públicas no sean socializadas, esto es, no hay que tomar el sector público empresarial como un todo y considerar que los ingresos derivados de la venta de las sociedades mercantiles más rentables deban afectarse a la amortización de la deuda de las más ruinosas.

Gracias a la transferencia de los pasivos a los compradores de las mejores empresas y gracias a las quitas de deuda a los acreedores de las malas empresas, desaparecerían los 55.000 millones de deuda empresarial —que todo inversor teme que será finalmente asumida por el Estado— al tiempo que afluirían al Estado unos ingresos netos de entre 25.000 y 50.000 millones de euros.

¿Qué hacer con el superávit?: Reducción de deuda y bajadas de impuestos

Con todos estos ajustes en los desembolsos públicos, el gasto no financiero de las administraciones se reduciría en 135.000 millones cada año, magnitud más que suficiente para alcanzar el equilibrio presupuestario o, como mínimo, para volver a la senda de la sostenibilidad financiera. De hecho, con un recorte tan considerable de los gastos, a corto y medio plazo, cuando la actividad económica comenzara a reflotar y los ingresos públicos a crecer, cosecharíamos un muy considerable superávit que bien podría superar el 5% del PIB. Además, los ingresos netos derivados de la venta de las mejores sociedades mercantiles del Estado también proporcionarían hasta 50.000 millones de euros extraordinarios a las arcas estatales.

Se abre entonces la cuestión de qué hacer con este superávit y con los ingresos extraordinarios derivados de la privatización de las sociedades mercantiles para tratar de impulsar la actividad económica del país. Y la respuesta es doble: aprovechar una parte de este capital para amortizar deuda pública y destinar la otra a reducir impuestos.

En cuanto a lo primero, la mayoría de Estados occidentales llevan décadas siguiendo la mala costumbre de amortizar los vencimientos de la deuda con la emisión de nuevas obligaciones. No existe, pues, una amortización nominal de deuda, sino una refinanciación permanente de la misma que, en caso de no acrecentarse mientras la economía sí se expande, va volviéndose cada vez menos significativa en términos de PIB: es decir, el numerador de la ratio Deuda/PIB nunca se reduce en términos nominales, si acaso se congela o crece más lentamente que el denominador PIB. Por ejemplo, desde 1980, la deuda pública del conjunto de las administraciones públicas españolas sólo decreció, de manera muy moderada, en dos ejercicios: 2003 y 2007. Nuestra propuesta consiste en revertir esta mala práctica financiera de los Estados y destinar alrededor del 30% del superávit de cada ejercicio a amortizar deuda pública hasta su total desaparición (que si los superávits se mantienen y el crecimiento regresa a la economía, podría lograrse en alrededor de 20 o 25 años). No se trata de algo extravagante, sino de una práctica que han seguido países como Chile, Rusia o Estonia y que les ha permitido mantener su deuda pública por debajo del 10% de su PIB.

Gracias a la amortización sostenida de deuda, los gastos financieros (intereses) irían reduciéndose y, sobre todo, ganaríamos credibilidad como un país serio y comprometido con revertir su adicción al endeudamiento. Y una vez eliminada de facto toda la deuda, las nuevas emisiones deberían limitarse a financiar proyectos a largo plazo con unas perspectivas de rentabilidad económica muy claras y donde, por consiguiente, quepa esperar que contribuyan a mejorar la actividad económica y a incrementar la recaudación futura lo suficiente como para autofinanciar los intereses y la deuda contraída.

Mas, sobre todo, los fondos resultantes del previsible superávit presupuestario deberían aplicarse a reducir impuestos: en primer lugar, para revertir todas las sangrantes y contraproducentes subidas de impuestos aprobadas por el liberticida Gobierno del PP a lo largo de 2012: recordemos que con nuestra propuesta de recortes, no sería necesario aprobarlas para acabar con el déficit. Pero, además, a buen seguro existirá margen para minorar aquellos tributos que más ayuden a facilitar la recuperación y el crecimiento.

Así, ya hemos explicado la necesidad de promover el ahorro y la inversión dentro de España; una medida fiscal que a buen seguro lo impulsaría sería la eliminación del Impuesto de Patrimonio y la tributación del capital mobiliario (intereses, dividendos o ganancias patrimoniales): el primero, como sabemos, apenas proporciona una recaudación de 1.000 millones y el segundo una de 6.000 millones de euros, si bien ambos resultan enormemente distorsionantes para el ahorro y la acumulación de capital.

Tal vez con un ejemplo pueda clarificarse la magnitud de las distorsiones que ambos tributos generan: supongamos un individuo que ahorra un millón de euros en un depósito remunerado al 5% y que reinvierte los intereses. Si ese individuo no ha de pagar ni impuestos sobre los intereses ni el Impuesto de Patrimonio, al cabo de 40 años disfrutará de un capital de 6,7 millones de euros; si, en cambio, ha de abonar impuestos por plusvalías al 27% y el Impuesto del Patrimonio al 1%, ese capital quedaría reducido a 2,7 millones. Es decir, la voracidad tributaria del sector público evitaría que se acumulara un ahorro de 4 millones de euros durante ese

período, lo cual, además, elimina claramente muchos de los incentivos a la frugalidad.

Como ya he comentado anteriormente, mucha gente que piensa que semejantes lacras fiscales sólo afectan a los ricos (en especial, por lo que se refiere al Impuesto del Patrimonio), pero la realidad es que las clases medias también se ven sistemáticamente saqueadas por esta elevada tributación. Si, por ejemplo, una familia invirtiera 10.000 euros en un depósito remunerado al 5% durante 40 años y pagara un 25% de impuesto por plusvalías, su capital al cabo de ese período sería de 42.000 euros, frente a los 67.000 en ausencia de impuestos. Además, tengamos presente que el país necesita cantidades crecientes de ahorro interno, provenga éste de los ricos, de los pobres o de los medianos. Perseguir la acumulación de capital de los ricos es un ejercicio de irresponsabilidad populista con unos inapreciables efectos recaudatorios pero con enormes perjuicios sobre el ahorro interno; la principal materia prima que, como ya se ha explicado, necesita España para salir de la crisis.

A su vez, también habría que rebajar sustancialmente el Impuesto de Sociedades, pues es uno de los principales elementos que determinan la rentabilidad final de las inversiones y que, por tanto, puede acelerar la transformación del tejido empresarial español. Nuestro país no debería mantener en esta sede un gravamen superior al 15%, si es que aspira a convertirlo en una ventaja competitiva frente a países de nuestro entorno (con una fiscalidad sobre empresas más alta que la nuestra) y que, por tanto, contribuya a atraer a España abundante capital extranjero.

Como veremos en el epígrafe sobre el pinchazo y el saneamiento de la burbuja productiva, las rebajas de impuestos constituirán una herramienta básica para permitir que aflore el ahorro interno y pueda financiar parte de la reconversión de nuestro aparato empresarial.

Hacia un nuevo modelo de Estado: descentralización y sociedad del Bienestar

Nuestro plan de recorte de 135.000 millones de gasto público es únicamente un plan de emergencia para cuadrar las cuentas. El lector probablemente se haya dado cuenta de que, al margen de los ajustes imprescindibles, no hemos propuesto un cambio en el modelo de Estado, ni por lo que se refiere a su organización territorial ni, lo que es más significativo, a la composición de servicios sociales que el Estado proporciona. Semejantes omisiones no deberían entenderse como espaldarazos al statu quo, ni en lo relativo al actual Estado autonómico ni al Estado de Bienestar.

En cuanto a la organización territorial, hay que dejar constancia de que el actual modelo de Estado, donde los gastos públicos se hallan fuertemente descentralizados y los ingresos apreciablemente centralizados, ha constituido un mecanismo nefasto para que todos los políticos multiplicaran sus electoralistas desembolsos ante los electores: si a un gobernante sólo se le da la facultad de gastar pero no la responsabilidad de recaudar ante su electorado, la única manera que tendrá de captar votos será maximizando el gasto.

La cuestión, pues, es que o bien debemos transitar hacia una completa centralización de ingresos y gastos o bien hacia una completa descentralización de ingresos y gastos. Personalmente me agrada que, como voy a exponer inmediatamente, la descentralización fuera absoluta y llegara hasta el propio individuo, de modo que fuera él quien se quedara con sus ingresos y determinara la composición de sus gastos.

No obstante, como segunda mejor alternativa, existen motivos de peso para pensar que casi todos los servicios estatales se prestan mejor a un nivel más cercano al ciudadano, de modo que el actual nivel de descentralización de gastos debería mantenerse o incluso ampliarse (desde las autonomías a los ayuntamientos). Esto significa que, como contrapartida, habría que descentralizar mucho más los ingresos: el Gobierno central no debería dedicarse a redistribuir la renta dentro de España, sino simple y llanamente a mantener unos pocos impuestos generales para todo el país con la finalidad de financiar los escasos servicios que provea (por ejemplo, Defensa), permitiendo que cada gobierno autonómico (o cada ayuntamiento) retenga la mayor parte de los ingresos del territorio administrado. De este modo, se lograría además una beneficiosa

competencia fiscal (a la baja) entre las distintas unidades políticas del país. Por supuesto, en tal caso sería imprescindible que aquellas autonomías o aquellos ayuntamientos que acumulen mucha más deuda que sus pares quiebren y no sean rescatados: si se teje una red de rescate ex post, los ingresos seguirán de facto centralizados, pues las rentas de los ciudadanos que habitan en territorios más austeros terminarían siendo devoradas por los ciudadanos que habitan territorios más manirroto.

Cuestión distinta es la potestad normativa y regulatoria de las autonomías que, como se expondrá en el siguiente capítulo, debería estar —al igual que la del Estado central— muchísimo más limitada de lo que se encuentra en estos momentos. Por ahora, sólo afirmamos que, como principio general, aquellos servicios que preste el Estado conviene que los oferten las administraciones más próximas al ciudadano.

Pero, en efecto, la cuestión central que debemos plantearnos es si el Estado debe copar servicios tales como la educación o la sanidad. Al cabo, si no nos hemos atrevido a proponer recortes en estos sectores —más allá de los correspondientes al gasto en personal, que representan respectivamente el 66% y el 45% de su presupuesto total— no es porque no creamos que no deban racionalizar su gasto, sino porque pensamos que los recortes que pueda diseñar un ministro o consejero de Sanidad o de Educación sobre todo un sistema sanitario o educativo probablemente estén mal enfocados de cara a minimizar las molestias e inconvenientes para los usuarios. Dado que ya no se trata sólo de una cuestión de cuánto se puede gastar sino, sobre todo, de cómo se debe gastar, no nos sentimos capacitados —ni creemos que haya nadie capacitado— para planificar con corrección cómo deben emplearse año tras año varios varias decenas de miles de millones de euros.

Aquí nuestra propuesta consiste directamente no en meter la tijera, sino en devolverles estos sectores a la sociedad, esto es, en desregular y en sacar del presupuesto público estas partidas, en permitir que sean empresarios privados quienes establezcan sus propias escuelas y sus hospitales privados y en rebajar de manera muy considerable los impuestos para favorecer que todas las personas, incluso aquellas con una renta más modesta, puedan acceder a estos servicios que indudablemente verían mejorar de continuo su

calidad y sus precios: si cada empresario puede experimentar descentralizadamente nuevos modelos de enseñanza o de tratamiento de pacientes y los consumidores pueden, con posterioridad, elegir y validar aquellos que se adapten mejor a sus necesidades, los proveedores que presten sus servicios del mejor modo y con el precio más competitivo serán los que tenderán a extenderse y a prevalecer sobre el resto. Comparemos esto con el modelo estatal público donde la organización de todas las escuelas y de todos los hospitales cae bajo la misma regulación y bajo la misma planificación elaborada por un grupo de mandatarios y de legisladores; algo que, por consiguiente, frena toda sana competencia entre distintas propuestas de valor orientadas a satisfacer de un mejor modo posible al usuario. El paradigma de funcionamiento del sistema estatal se resume perfectamente en esa apócrifa historia de un ministro francés de Educación que, tras mirar su reloj, le espetó orgulloso a su interlocutor: «Son las 12.00 de la mañana, en este momento *todos* los niños de las 5.431 escuelas de enseñanza básica de Francia están escribiendo un ensayo sobre las maravillas del invierno». Un mismo plan educativo o sanitario sometiendo a todos los centros educativos y sin posibilidad de experimentar cambios y mejoras que sean premiados por los usuarios.

En general, no existen demasiadas dudas de que una sanidad y una educación privada y en competencia tendrían una calidad superior a la pública, pero los reparos suelen venir del lado de la accesibilidad de estos servicios para todos los ciudadanos: ¿realmente los más pobres podrían costearse las escuelas y los hospitales? No olvidemos, sin embargo, que precisamente dentro de esa diversidad de experimentaciones empresariales, las múltiples compañías de educación y de sanidad ofrecerían modelos y precios muy diferentes por sus servicios, tratando de captar a un concreto sector de los consumidores. Por ejemplo, en India han surgido hospitales *low cost* donde el precio de una operación no alcanza los 1.000 dólares y donde se ofrecen seguros sanitarios para los pobres por apenas un dólar mensual. Asimismo, en Nigeria las escuelas privadas que han emergido fuera de las regulaciones estatales están repletas de los estratos más pobres de la sociedad nigeriana y les proporcionan una formación muy superior a los centros públicos.[\[22\]](#)

En todo caso, debería quedar claro que si el objetivo es garantizar el acceso universal a la educación y a la sanidad, el único modo de lograrlo no es, ni mucho menos, entregando la provisión de tales servicios al Estado. Este habitual razonamiento nos llevaría al absurdo de concluir que, para garantizar el acceso universal a los alimentos o a la ropa, resulta necesario nacionalizar la tierra, la producción de tractores, convertir en funcionarios a los granjeros o a los dependientes de unos grandes almacenes, etc. Antes de caer en los brazos de la estatización total, existen soluciones intermedias que consisten, por ejemplo, en permitir completa autonomía de elección a aquellas personas con una capacidad adquisitiva suficiente (que, rebajando los impuestos, serían el grueso de las clases medias de un país) y en limitar las ayudas estatales a aquellas personas que no puedan sufragárselo.

El modelo de cheques escolares vigente en Chile o en Suecia (por el cual el Estado cubre los gastos de aquellas escuelas privadas donde los padres decidan llevar a sus hijos, permitiendo una efectiva competencia entre ellas) o el modelo sanitario de Singapur[\[23\]](#) (donde el Estado sólo cubre la asistencia de los más pobres, gracias a lo que se garantiza el acceso universal y se ha logrado reducir sus costes totales a un tercio de los de cualquier otro país europeo, pese a lo cual la Organización Mundial de la Salud lo califica como uno de los mejores del mundo, superior por ejemplo al español) podrían ser ejemplos de reformas educativas y sanitarias conducentes a que los ciudadanos disfrutaran de mayor libertad de elección, de un mejor servicio educativo y sanitario y de que se ejerciera una menor presión sobre el presupuesto público.

Por desgracia, si los políticos se obstinan en seguir monopolizando la provisión de la educación y de la sanidad, lo más probable es que sus servicios y su calidad se vayan recortando y deteriorando de manera creciente debido a la carestía de ingresos provocada por el pinchazo de la burbuja estatal. Como ya hemos dicho, el empresario que conoce su compañía, sabe muy bien qué gastos puede recortar para minimizar la merma en la calidad del servicio. Los políticos que moran en La Moncloa (o en cualquier sede autonómica) evidentemente no conocen dónde puede recortarse en cada uno de los hospitales, de los ambulatorios o de las escuelas de este país: la casuística es demasiado extensa. De ahí que lejos

de entrar como un cirujano con su bisturí, lo habitual es que, cuando de bajar gastos de verdad se trate, lo hagan como un invidente con una motosierra: se dedican a atacar lo que hace más bulto, olvidándose de todas las microineficiencias que a buen seguro pueblan todos centros públicos.

Si no queremos un declinante Estado del Bienestar que en realidad sólo suponga bienestar para el Estado (y sus burócratas), sino que queremos gozar de una sociedad del bienestar, entonces resulta aconsejable ir introduciendo cada vez más al mercado en estos ámbitos: no porque sea imprescindible para alcanzar el equilibrio presupuestario (con los anteriores recortes de 135.000 millones de euros que sólo afectaban tangencialmente a Sanidad y Educación, sería más que suficiente), sino porque lograríamos una calidad mucho mayor de los servicios a un coste mucho más asequible que el actual.

El PP, por supuesto, no ha promovido la más mínima privatización del Estado de Bienestar. Como mucho, se ha limitado a seguir financiando con dinero público algunos centros privado-concertados. Su apuesta decidida ha sido por mantener la sanidad y la educación dentro del ámbito del sector público, tratando de reducir sus gastos e incrementando la participación del usuario en la financiación de estos servicios (aumento del copago en medicamentos y de las matrículas universitarias). Claramente, con el PP no hemos avanzado hacia una sociedad del bienestar, sino hacia un Estado del Bienestar más caro y de peor calidad debido a las restricciones presupuestarias derivadas del pinchazo de la burbuja estatal.

Nada de lo cual, dicho sea de paso, ha servido para reventar apreciablemente esa burbuja del sector público, sino para todo lo contrario: mantener cuasi intacto el insostenible tamaño del Estado a costa de exprimir de manera salvaje a la ciudadanía española y europea.

Pinchazo y saneamiento de la burbuja productiva

El pinchazo de las burbujas financiera y estatal son prerequisites para despejar el riesgo cuasi inmediato de suspensión de pagos y de salida del euro de España. Sin una normalización de los mercados financieros que detenga la fuga de capitales del país, ninguna otra medida dirigida a favorecer la mejora de nuestra competitividad y productividad servirá de nada. De hecho, en muchas ocasiones empresas que tienen una base operativa impecable (fabrican bienes de muy elevada calidad y muy bajo coste) sucumben ante la onerosa e insostenible carga de su endeudamiento, viéndose forzadas a afrontar un procedimiento concursal. En suma: lo prioritario es poner en orden las finanzas, pero esta condición necesaria tampoco es suficiente para salir de la crisis, sólo para permanecer estancados y no suspender pagos.

Como sabemos, la tercera de las burbujas que es ineludible pinchar y sanear es la burbuja productiva. A saber: las enormes malas inversiones que durante años fueron acumulándose en todos aquellos sectores dependientes de que el crédito barato siguiera llegando y gastándose en nuestro país, como pasó paradigmáticamente con el sector del ladrillo.

Si los recursos de la economía española estuvieron concentrándose e inmovilizándose durante más de un lustro en actividades disparatadas, de muy bajo valor y con escasa demanda internacional, resulta evidente que el aparato productivo del país —la suma de todos los planes de negocios de cada empresario— necesitará de una completa reinvención. Si queremos seguir comprando frigoríficos alemanes, *smartphones* estadounidenses, petróleo saudí, cereales rusos, gas argelino, medicamentos ingleses,

ascensores suizos, chips japoneses o acero chino, deberemos pagar por esos productos. ¿Y cómo pagamos, en última instancia, las mercancías extranjeras? Pues vendiéndoles a los extranjeros los productos españoles que desean.

En 2007, España tenía un muy serio problema estructural en este campo: como ya vimos, su déficit exterior alcanzaba el 10% del PIB, esto es, teníamos que pagar al extranjero 100.000 millones de euros más de lo que cobrábamos del extranjero. Dado que nuestros esfuerzos se concentraban en fabricar bienes para consumo interno (vivienda) y, además, queríamos seguir adquiriendo grandes cantidades de mercancías foráneas, nuestras compras al exterior eran muy superiores a nuestras ventas. Esa diferencia entre exportaciones e importaciones se cubría con endeudamiento exterior: era como ir al supermercado y dejar una parte de la compra pendiente de pagar.

En 2011, ese enorme e insostenible déficit había caído hasta los 32.000 millones, como consecuencia fundamentalmente de una reducción de 20.000 millones en las importaciones y de un aumento de 40.000 millones en las exportaciones (incluyendo el turismo) con respecto al nivel de 2007. Es decir, en cuatro años las familias y las empresas españolas lograron minorar sus compras exteriores en 20.000 millones sin que se resintiera su capacidad para vender fuera (pues de hecho aumentaron sus exportaciones en 40.000 millones). En cierto modo, el país se volvió más eficiente en el uso y consumo de mercancías extranjeras: como una familia que compra menos del mercado y vende más a él para así empezar a pagar sus deudas.

Sin embargo, este considerable esfuerzo de reinversión interna no sólo fue insuficiente para cuadrar las cuentas externas (en 2011 seguíamos teniendo un notable déficit exterior) sino que se logró a un precio altísimo: la devastación de las partes más improductivas y menos orientadas hacia el exterior de la economía española. Desde 2007 a 2012, la cifra de empresas se redujo en más de 200.000 y el número de ocupados cayó en tres millones de personas: gracias a esa contracción del gasto interno (en inversión y, en menor medida, consumo), las importaciones dejaron de crecer y las exportaciones pudieron seguir aumentando.

El aspecto negativo no se encuentra, claro está, en que desapareciera la grasa de la economía española sino en que ésta no fuera paralelamente sustituida por nuevo músculo. Dicho de otro modo, era imprescindible que el ladrillo y demás sectores dependientes del crédito barato experimentaran una muy severa contracción en su actividad: el problema fue que no hubo ninguna otra industria que los sustituyera. De este modo, los recursos desempleados se apretaron el cinturón, y ello en sí mismo coadyuvó a endeudarnos menos con el exterior, pero esos recursos desempleados no se redirigieron hacia otras actividades productivas y generadoras de nueva riqueza. Imaginemos tan sólo cuán distinto habría sido el ajuste si esos tres millones de desempleados y esas más de 200.000 empresas desaparecidas no sólo hubiesen restringido sus compras del extranjero, sino que hubiesen comenzado a vender afuera mercancías de nueva elaboración.

De haber sido así, en estos momentos no estaríamos hablando de una considerable reducción del déficit externo, sino de la gestación de un considerable superávit exterior que nos permitiría ir amortizando porciones crecientes de la deuda contraída durante la burbuja y, por tanto, ir mejorando la solvencia de empresas, familias e instituciones financieras españolas.

Parece claro, pues, que España no saldrá de la crisis hasta que la mayor parte de los trabajadores y otros factores desempleados (por ejemplo, viviendas vacías) encuentren ocupación dentro de la economía y vuelvan a contribuir a generar riqueza. Por supuesto, decirlo es muchísimo más fácil que hacerlo: de hecho, probablemente la tarea más complicada en cualquier economía sea crear y mantener modelos de negocio rentables a lo largo del tiempo.

No querría, por tanto, simplificar la enorme complejidad que acarrea abandonar modelos empresariales obsoletos y crear otros nuevos. Acaso podríamos acercarnos a comprender la enorme dificultad de la operación comparando el aparato productivo de España con un puzzle de millones de piezas que en el año 2007 estaba a medio (y mal) montar y que con la crisis sufrió una fuerte sacudida que nos ha llevado a tener que volverlo a montar casi desde cero. Toca, en suma, reconstruirlo adecuadamente.

Mal haríamos, sin embargo, en pensar que una persona o una camarilla de personas pueden encargarse por su cuenta de encajar todas las piezas. La economía no funciona así, por el simple motivo de que nadie sabe cuál va a ser la imagen final del rompecabezas y, por tanto, nadie puede dirigir su ensamblaje. En realidad, lo que sucede es que millones de personas tratan de encajar unas pocas piezas cuya imagen sí son capaces de visualizar y, posteriormente, tratan de juntar sus bloques bien ajustados con los de otras personas. O dicho en lenguaje más económico: lo que no podemos pretender es que un grupo de políticos y planificadores centrales nos digan cuál es *el* modelo de crecimiento de la economía española, sino que eso deberá descubrirlo, en su contexto personal, cada empresario tejiendo y rehaciendo planes de negocio viables que resulten compatibles con los de otros empresarios.[\[24\]](#)

Mi propósito en este epígrafe, por consiguiente, lejos de señalar en qué industrias concretas debe invertirse —conocimiento que no sólo ignora un servidor sino también cualquier otra persona— irá dirigido a exponer cuál debe ser el marco institucional óptimo para que esa transformación de nuestro aparato productivo acaezca de la manera más veloz y eficiente.

En general, para que los empresarios puedan diseñar e implementar los planes de negocios que en cada momento descubran como más esperanzadores y rentables son necesarias tres condiciones: primero —por muy evidente y tautológico que pueda parecer— que no esté prohibido participar y emprender en el mercado; segundo, que tengan acceso a todos los factores productivos que necesitan; tercero, que el Estado no entorpezca sus planes de negocios con impuestos, regulaciones y costes absurdos. España no destaca especialmente en ninguna de estas rúbricas y por ello el abandono del modelo del ladrillo y su sustitución por nuevas industrias está resultando un proceso tan costoso y tan lento. Hace falta una mejora sustancial en estos tres puntos: propuesta que tradicionalmente se conoce como «reformas estructurales» y a cuyo análisis voy a dedicar los siguientes apartados.

Libertad de entrada en el mercado

La libertad de entrada en el mercado se refiere al derecho a poder participar en los distintos sectores de una economía sin más restricciones que las que surgen de los contratos voluntariamente pactados entre dos o más partes. Es decir, se trata de que el Gobierno no imponga trabas, barreras u obstáculos a la elaboración de planes empresariales que puedan ser viables y contribuir a la creación de riqueza.

Estas barreras pueden ser generales o específicas (es decir, afectar a todos los sectores económicos o sólo a algunos) y absolutas o parciales (prohibir por entero la entrada en un sector o sólo dificultarla). Por ejemplo, la legislación puede impedir la creación de empresas dedicadas a cultivar marihuana (prohibición absoluta de una industria concreta) o imponer requisitos leoninos para quienes quieran montar cualquier compañía (barrera general pero parcial, pues no imposibilita la entrada en el mercado).

Obviamente, no existe en España una barrera general y absoluta, pues ello supondría prohibir la constitución de nuevas empresas. Sin embargo, sí existen barreras generales y parciales (requisitos y trabas burocráticas para la creación de compañías), específicas y absolutas (monopolio de loterías o del transporte ferroviario de viajeros, o prohibición de ciertas actividades como la producción de sustancias estupefacientes y psicotrópicas) y específicas y parciales (concesión de licencias para farmacias, taxis, estancos o telefonía, o limitación de horarios de apertura del comercio minorista).

Todas estas normativas sólo contribuyen a limitar la competencia en cada uno de los sectores afectados y protegidos, otorgando beneficios extraordinarios a sus participantes a costa tanto de los consumidores (que padecen precios más elevados o servicios de peor calidad que si hubiese más y mejores oferentes) como del resto de potenciales entrantes (que podrían quedarse con una parte de esos beneficios extraordinarios).

Por ejemplo, supongamos que un taxista goza de un monopolio en una ciudad, gracias al cual obtiene unos beneficios anuales de 100.000 euros; supongamos que se abre el sector a la competencia y entran dos nuevos taxis, lo que lleva a reducir los precios y a que los beneficios anuales de

cada conductor se reduzcan a 20.000 euros. Consecuencia de la liberalización: la cantidad de servicios de taxi se triplica, los consumidores pagan un menor precio y tres personas —en lugar de sólo una— han pasado a repartirse los beneficios agregados del sector.

No hay motivo, por consiguiente, para defender los tres tipos de trabas anteriores, por lo que un primer grupo de «reformas estructurales» deberían consistir en eliminarlas todas.

En primer lugar, hay que suprimir las restricciones generales y parciales; en concreto, las trabas burocráticas para crear una empresa. Ya comentamos que en España se requería pasar por diez procedimientos (con un tiempo medio de un mes) y asumir un coste del 5% de nuestra renta per cápita para constituir una empresa. En Nueva Zelanda, en cambio, sólo se requiere de un procedimiento que dura un día y acarrea un coste medio del 0,4% de su renta per cápita. No hay motivo alguno para que España no copie este mismo sistema, que sólo consiste en solicitar la inscripción de la empresa en un registro nacional y en comenzar a operar.

Segundo, también hay que suprimir las prohibiciones específicas y absolutas que impiden operar en sectores monopolizados por el Estado (como las loterías o el transporte ferroviario de viajeros) o que directamente prohíban actividades que en la actualidad son legales o ilegales pero que no pasan por iniciar la violencia contra nadie, como son la producción, distribución y venta de sustancias estupefacientes y psicotrópicas, la prostitución, el *homeschooling* (es decir, la educación en casa de los niños), la maternidad subrogada comercial o la extracción de gas mediante la técnica de fracturación hidráulica (*fracking*). No se trata, claro está, de que consideremos que muchas de ellas sean negocios centrales para el funcionamiento del resto de la economía —de hecho, algunas están prohibidas en prácticamente todos los ordenamientos jurídicos sin que ello haya condenado a sus sociedades a la pobreza—, pero tratándose de actividades que satisfacen necesidades o ayudan a mejorar el bienestar de muchas personas, no parece haber demasiado justificación para que se sigan prohibiendo, sobre todo en momentos de crisis económica cuando escasean los proyectos claramente rentables. Si puede cerrarse un intercambio mutuamente beneficioso entre dos partes que no daña a una tercera, ¿por

qué impedirlo? Por último, es menester eliminar los impedimentos específicos y parciales a la empresarialidad. En general, dentro de esta categoría encontramos aquellos sectores en los que la administración otorga un *numerus clausus* de licencias para poder operar —taxis, farmacias, estancos o telefonía móvil—: con las complementarias liberalizaciones en cada uno de estos sectores (liberalización de precios, de servicios mínimos a prestar, etc.), no hay motivo para que todos estos servicios sigan oligopolizados por las autorizaciones extremadamente limitadas que conceden las administraciones públicas. Algo parecido ocurre con los servicios profesionales, cuyo desarrollo se ve obstaculizado por requisitos burocráticos absurdos como la colegialización —arquitectos o abogados— que encarecen y complican innecesariamente la prestación del servicio.

Tres cuartos de lo mismo cabe afirmar de aquellas limitaciones temporales, espaciales o condicionales al establecimiento de ciertas empresas. Un ejemplo de limitaciones temporales serían las restricciones de horarios de apertura del comercio minorista; uno de limitaciones espaciales sería la no concesión de licencias de grandes superficies para todas aquellas compañías que lo soliciten; y uno de limitaciones condicionales serían los requisitos absurdos que se exigen al establecimiento de nuevas universidades: empezar con ocho títulos oficiales y contar con un profesor por cada 25 alumnos, un 50% de los cuales deberá ser doctor y un 60% de los cuales deberá trabajar a tiempo completo para el centro (implícitamente queda prohibido, por ejemplo, la constitución de *colleges* tipo los estadounidenses, esto es, de centros universitarios especializados en ofrecer muy pocas titulaciones).

Asimismo, también podemos incluir en este último grupo el control administrativo sobre la concentración y el libre desarrollo de los planes empresariales, es decir, lo que oficialmente se conoce con el muy inapropiado nombre de «política de defensa de la competencia». Esta legislación, enteramente anticompetitiva, se dedica a impedir que las compañías cooperen o rivalicen entre sí de la manera que en cada momento consideran más acertada para obtener ganancias: así, esta normativa prohíbe determinadas fusiones, adquisiciones, acuerdos de distribución en exclusiva o concertaciones de precios. Sería menester eliminar enteramente esta

legislación y cerrar los correspondientes tribunales («de defensa de la competencia») encargados de triturar los mejores proyectos empresariales para generar un ambiente mucho más proclive y respetuoso con la libertad de empresa.[\[25\]](#)

Todas estas medidas liberalizadoras permitirían que, al menos, no haya ninguna censura ex ante en la elaboración de planes de negocio: todo aquello que sea respetuoso con la propiedad privada y la libertad de las partes debería tener cabida en una economía de libre mercado.

Por desgracia, el Gobierno del PP no ha sido especialmente audaz con estas reformas. A pesar de que una de sus promesas estrella durante la campaña electoral fue una «Ley de Emprendedores» que no bloqueara la creación de empresas, tal normativa sigue durmiendo el sueño de los justos. Sus parcas flexibilizaciones se han limitado, por un lado, a aprobar su Real Decreto de medidas urgentes de liberalización del comercio, donde se agiliza la apertura de empresas, pero sólo para el caso de pequeñas compañías (menos de 300 metros cuadrados de superficie) de un único sector (comercio minorista) y sin reducir los requisitos y obstáculos normativos a la instalación de negocios (tan sólo permite que el empresario presente una «declaración responsable» en la que acredite que cumplen con todas las condiciones, procediendo más adelante la administración a controlar si es así o no). Esto es, se suprime algo de burocracia para una parte muy pequeña de todo el empresariado español pero no se eliminan requisitos absurdos a la iniciación del negocio (que pasan a ser comprobables a posteriori).

Por otro, el Gobierno del PP apenas ha incrementado la libertad de horarios comerciales (salvo el Ejecutivo de la Comunidad de Madrid, que ha decretado una libertad plena): para los establecimientos de menos de 300 metros cuadrados o aquellos que se ubiquen en las llamadas «zonas turísticas», sí existe libertad total, pero para el resto sólo se aumentan las horas semanales máximas de apertura de 72 a 90 horas y se exige a las autonomías que permitan un mínimo de diez aperturas anuales en domingos y festivos.

De hecho, en materia de interacción empresarial y de operaciones corporativas, los populares han dado un grotesco paso hacia atrás con su

enmienda a la Ley del Mercado de Valores, por la que se limitan durante dos años las ofertas públicas de adquisición (OPA) de sociedades cotizadas en tres supuestos: a) cuando haya indicios de manipulación del precio de la acción, b) cuando la compañía cotizada haya sufrido una catástrofe natural, o c) cuando la empresa haya sido víctima de una expropiación. En estos tres casos —algunos de los cuales quedan totalmente al arbitrio del regulador, como la «manipulación» del precio—, la compañía sólo podrá ser *opada* por un inversor o grupo de inversores a precios sustancialmente mayores a los de mercado, limitando en consecuencia la entrada de capital extranjero en momentos de depresión bursátil, obstruyendo las sanas concentraciones empresariales y protegiendo a los equipos directivos que no han sabido evitarle al accionista alguna de estas desgracias.

En esto se resumen todas las «revolucionarias» reformas estructurales del PP en materia de libertad de entrada al mercado: ni auténtica simplificación para todas las empresas de los trámites de entrada, ni legalización de actividades prohibidas que no deberían estarlo, ni apertura a la competencia de sectores monopolizados u oligopolizados, ni desarme de las nefastas políticas de defensa de la competencia. Es más, en el último de estos campos, el PP ha empeorado notablemente la situación de partida.

Acceso a los factores productivos

Una vez todas las personas con una buena idea empresarial no tienen prohibido o muy dificultado tratar de llevarla a cabo, el inversor ha de contratar y aunar todos los factores productivos que necesita para comenzar a operar. Al fin y al cabo, una cosa es que un plan de negocios sea técnica o legalmente factible, y otra que sea económicamente viable. Por ejemplo, cavar zanjas para volverlas a llenar es un plan técnica y legalmente factible, pero económicamente desastroso.

Si los costes de los factores productivos superan los ingresos que el empresario espera obtener por la venta de sus productos, entonces es que ese plan de negocios destruye más valor que el que genera y que, por tanto, no debe siquiera iniciarse. Si, en cambio, los costes son menores que los

ingresos previsibles, entonces sí tendrá sentido que intente desplegarlo en el mercado para tratar de generar valor y cosechar beneficios.

En esta sede, la misión del Gobierno no debe ser la de subvencionar aquellos proyectos que sean ruinosos, sino, de nuevo, eliminar las trabas, regulaciones e intervenciones que dificultan o encarecen artificialmente el acceso a los factores productivos. En general, habría que flexibilizar la contratación o adquisición del factor trabajo, de la electricidad, de los inmuebles y del suelo, y de la financiación.

En cuanto al factor trabajo, ya hemos visto que el número de ocupados se disparó en casi cinco millones de personas entre el año 2001 y el 2007 para luego hundirse en más de tres millones hasta alcanzar los seis millones de parados. Evidentemente, la economía española necesita recolocar a la mayor parte de esos desempleados en otros procesos de producción que sí generen riqueza —esto es, cuyos ingresos superen a sus costes—, para lo cual habrá que reducir al mínimo los obstáculos regulatorios a la movilidad de los trabajadores. Para que un trabajador pueda recolocarse de un sector económico a otro es necesario que concurren dos circunstancias: la primera, que pueda desempeñar su papel dentro del plan de negocios del empresario; la segunda, que el coste de contratarlo no sea mayor que el rendimiento que puede generar.

Lo primero se logra a corto plazo flexibilizando las tareas y las condiciones laborales que pueden pactar un trabajador y un empresario: las restricciones legales a la movilidad funcional o geográfica (que un obrero pueda cambiar de puesto o de centro de trabajo) o la limitación de las horas extraordinarias minoran la utilidad del trabajador para un empresario. A medio y largo plazo, sin embargo, esta condición sólo puede lograrse alineando la especialización técnica de cada empleado —su «capital humano»— con las necesidades presentes y futuras de las empresas. Y para ello resulta muy conveniente privatizar la educación (sobre todo la universitaria).

Así pues, la privatización de la educación que proponíamos en el epígrafe anterior no solamente es una forma de minimizar las molestias de los recortes presupuestarios sobre los usuarios (permitiendo que los empresarios reduzcan las microineficiencias de cada centro antes que la

calidad de los servicios nucleares), sino también de reorientar todo el sistema educativo hacia la que debería ser una de sus funciones principales: formar buenos profesionales en aquellos sectores y con la suficiente preparación que necesitan las empresas para satisfacer de un mejor modo a los consumidores nacionales y extranjeros. El hecho de que la educación sea privada permite impulsar una enorme mejora del proceso formativo a la que sería casi imposible aproximarnos mediante nuevas e inacabables reformas gubernamentales del sistema educativo por bien orientados que estén algunos de sus propósitos generales (por ejemplo, la reforma presentada en septiembre por el Gobierno del PP tiene los acertados objetivos de acercar la formación a las empresas y dotar de mayor autonomía a los centros). Simplemente, los cambios que la privatización de la educación introduciría tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda son demasiado *revolucionarios* como para que puedan emularse exitosamente mediante los planes trazados por un planificador central.

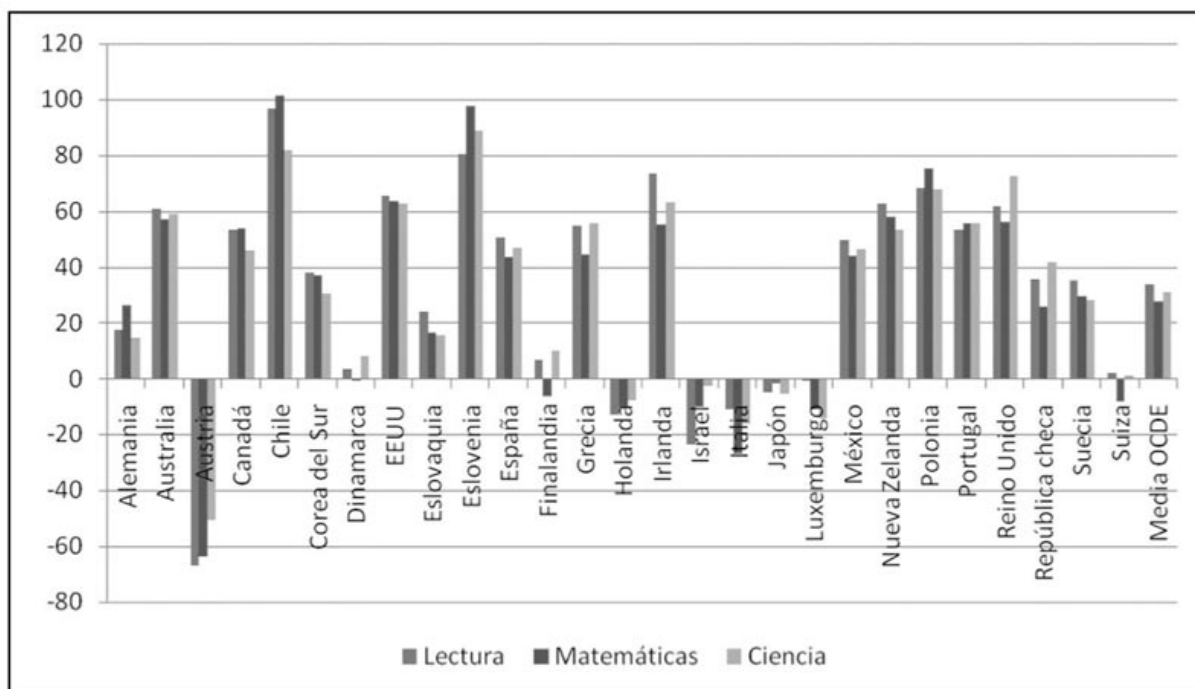
Por el lado de la demanda, el hecho de que acceder a los estudios, sobre todo los superiores, tenga un coste para el alumno elimina los incentivos perversos de cursar carreras masificadas o con muy poco valor añadido. El objetivo del estudiante al seleccionar un itinerario formativo pasa a ser el de lograr que, una vez terminado, pueda percibir un sobresueldo con respecto a otros trabajadores menos cualificados que le compense el coste de haberlo cursado (es decir, el alumno pasa a realizar análisis coste-beneficio con sus estudios). Ese sobresueldo es la expresión del valor adicional que el trabajador cualificado es capaz de crear para los consumidores gracias a las nuevas destrezas adquiridas en esos estudios (genera más valor que otros trabajadores menos cualificados y, por tanto, percibe un salario más elevado), de modo que si supera los costes asociados a haberlas adquirido, ello significará que se trata de una buena inversión a acometer. Por consiguiente, como el alumno (o su familia), en tanto que beneficiario principal —tanto humana como económicamente— de adquirir una formación superior, ha de soportar el coste de los estudios, evitará cursar carreras sin salida o con escasa utilidad para los consumidores y que, en consecuencia, supongan un despilfarro de capital: todo lo contrario de lo que sucede cuando la educación es pública y gratuita para el estudiante,

pues en tal caso, por bajo o nulo que sea el sobresueldo y por altísimo que sea el coste de los estudios, el incentivo de los alumnos será embarcarse en la educación superior, dilapidando el capital de los contribuyentes.

Por el lado de la oferta, los centros educativos privados tienen que competir ofreciendo a sus alumnos —que pueden elegir entre sus rivales— la mejor preparación teórica y práctica posible. Ello implica no sólo un mayor esfuerzo humano y técnico en mejorar con respecto a la competencia (y, por supuesto, con respecto a unos centros de enseñanza públicos que perciben su remuneración del presupuesto estatal, sin necesidad de preocuparse por la atención de sus alumnos), sino también en innovar continuamente los métodos de enseñanza y los planes de estudio para adaptarlos a las necesidades de las empresas, esto es, para garantizar que sus clientes sean capaces de cobrar unos sobresueldos suficientes para cubrir con creces la inversión inicial en su matrícula una vez finalicen sus estudios.

El Informe PISA 2009, por ejemplo, acredita que, salvo contadas excepciones muy probablemente asociadas a errores en la muestra estadística, el grueso de los centros privados proporciona a sus alumnos una mejor preparación en comprensión lectora, matemáticas y ciencia en todos los países de la OCDE. En el siguiente gráfico, podemos observar el exceso de puntuación que los alumnos de centros privados (o concertados, cuando no haya privados disponibles) obtienen en estas tres destrezas por encima de la de los centros públicos.

Exceso de puntuación de los centros privados sobre los públicos en Pisa 2009



Fuente: Informe PISA 2009 (OCDE)

Parecidos resultados obtendremos de comparar los rankings de universidades mundiales con los rankings de escuelas de negocios. Mientras que en ninguna de las clasificaciones más prestigiosas de universidades (ni en el Ranking de Shanghai ni el QS World University Ranking) aparece algún centro español entre los 150 mejores del mundo, varias escuelas de negocios españolas, cuyos temarios no se hallan regulados por la ley española, sí figuran entre las 20 mejores del mundo (incluso en el top 5) en los rankings más habituales (Forbes, Business Week o Financial Times); señal inequívoca de que la autonomía a la hora de gestionar los programas de estudio permite una mayor adaptación dinámica a las necesidades del mercado.

La privatización de la educación tendría, además, otro efecto muy favorable para la economía: potenciar un mayor y mejor gasto privado en I+D+i. Un factor esencial para que las empresas decidan invertir en investigación y desarrollo en un país para que ese país esté dotado con trabajadores cualificados para ello. Esto se lograría en gran parte acercando las universidades, que concentran a mucho personal altamente cualificado, a las necesidades de las empresas. En lugar de seguir gastando miles de

millones anuales de dinero público en proyectos de I+D+i alejados de la rentabilidad de mercado, tiene mucho más sentido promover un entorno institucional estable, flexible y rico en trabajadores altamente especializados como receta para incrementar la inversión rentable en esta rúbrica.

Decíamos que para que un trabajador llegue a ser contratado por un empresario necesita encajar dentro del plan de negocios y que su coste no supere los rendimientos previsibles del mismo. Lo primero se consigue, como hemos visto, orientando la educación al sector privado y lo segundo se alcanza permitiendo que las condiciones laborales de los trabajadores se pacten libremente y se adapten a las cambiantes circunstancias del mercado. Al fin y al cabo, la reconversión de la formación de los trabajadores y el incremento de su productividad no puede darse de la noche a la mañana, de modo que mientras ello se consigue, habrá que buscar una salida para los seis millones de parados que les permita contribuir a la generación social de riqueza y percibir un salario. Dicho de otro modo, si a corto plazo, la productividad de muchos trabajadores no puede incrementarse de manera apreciable, su única opción para encontrar ocupación pasará por reducir sus costes.

Como ya se ha expuesto en capítulos anteriores, los costes laborales medios aumentaron casi un 60% entre el año 2000 y el 2011, un crecimiento muy superior a la media europea y que en absoluto venía justificado por una mejora de la productividad (básicamente, porque durante esos años la economía malinvirtió generalizadamente en ladrillo burbujístico). Esos costes comprenden tanto el salario percibido por el trabajador como los impuestos pagados por el empresario en concepto de cotizaciones sociales: a finales de 2011, estas cuantías medias mensuales ascendían a 2.020 euros de salario y 663 euros de cotizaciones según el INE.

Asimismo, también explicamos que, mirando los datos de la Central de Balances del Banco de España, los beneficios brutos de explotación del conjunto de empresas habían caído un 20% desde sus máximos de 2007 (volviendo al nivel de 2003), mientras que los gastos en personal no es que se redujeran menos, sino que crecieron un 0,2%. Tales datos son

tremendamente ilustrativos, no ya porque, *en agregado*, al gasto en personal todavía les quede por caer alrededor de un 13% para reducirse en la misma magnitud que los beneficios, sino por dos hechos: el primero es que, al tratarse de magnitudes agregadas, en muchos sectores y empresas los beneficios habrán caído mucho más de un 20% hasta el punto de haber entrado en colosales pérdidas (de ahí, en parte, la desaparición de 200.000 empresas durante la crisis); el segundo es que si el gasto agregado en personal de las empresas de la encuesta del Banco de España no ha descendido, pese a que en el conjunto de la economía el paro ha crecido en tres millones de personas, ello significa que los salarios de los trabajadores que siguen ocupados han continuado subiendo (como se desprende de los datos del INE y de Eurostat) y que la única manera que han encontrado las empresas para frenar el avance de esa partida ha sido despidiendo a buena parte de su personal (en particular, aquél con unas indemnizaciones por despido más reducidas, fueran o no los más caros o improductivos).

En suma, lo que estos datos sugieren es que ante el desplome de la rentabilidad de sectores económicos enteros (los más dependientes del crédito barato), las empresas han procedido a cerrar las unidades productivas que dejaron de ser provechosas y, lejos de tratar de recolocar a su personal a otros negocios menos rentables ajustando sus salarios a la baja, han optado simple y llanamente por prescindir de ellos.

Con seis millones de parados, pues, parece claro que una parte del ajuste del mercado laboral tendrá que hacerse por el lado de menores costes laborales. Habida cuenta de que un porcentaje sustancial del empleo tiene que crearse en la industria exportadora, será esencial moderar o rebajar unos costes laborales que se inflaron durante la época de la burbuja y que dificultan a corto plazo que nuestras industrias sean competitivas en los mercados internacionales.

No se trata de que uno crea que España no puede especializarse en productos de alto valor añadido que permitan ir incrementando de manera sostenible los salarios, sino de que, para que esa especialización llegue a materializarse, debe ir acompañada de todas las otras reformas que se plantean en este libro (algo que por el momento no sucede) y, en todo caso, será un proceso que conllevará su tiempo (en muchos casos, puede

extenderse a más de una década). Mientras tanto, no nos queda otro remedio que partir de la situación que tenemos: un aparato productivo devastado por la burbuja inmobiliaria, donde la productividad de muchos trabajadores desgraciadamente no es muy elevada y donde, por ende, los salarios no pueden ser tan altos como durante los años del falso boom económico.

Conviene aclarar, sin embargo, que no se trata de rebajar todos los salarios de la economía, sino los de aquellos sectores donde sólo salga a cuenta invertir ahora mismo si hay una significativa minoración de los costes laborales. Habrá otras empresas o sectores donde los beneficios estarán creciendo y donde tal vez puedan abonarse salarios crecientes sin poner en peligro la viabilidad a largo plazo de esa empresa o sector. Más que tender hacia un país de salarios bajos, por consiguiente, deberíamos avanzar hacia un país de salarios libres, donde las partes —*todas* las partes, incluidos aquellos trabajadores desempleados— puedan pactar las condiciones laborales en función del contexto económico, sin interferencias estatales o sindicales.

Para ello, habrá que emprender una reforma laboral que vaya mucho más allá y sea mucho más liberalizadora de las, en ocasiones, bien orientadas pero muy insuficientes medidas que tanto el PSOE como, sobre todo, el PP han aprobado en los últimos años. Como decimos, la modificación más ambiciosa fue la del PP, que, por un lado, rebajó el coste del despido improcedente de 45 días por año trabajado con un límite de hasta 42 mensualidades a uno de 33 días por año con un tope de 24 mensualidades y extendió las causas del despido económico en momentos de crisis (con 20 días de indemnización por año trabajado con un máximo de 12 mensualidades). Por otro, cambió la regulación de la negociación colectiva, de modo que los convenios colectivos no se prorroguen por más de un año desde su vencimiento (ultraactividad), los convenios de empresa prevalezcan sobre los sectoriales y las compañías tengan, en todo caso, la opción de descolgarse e inaplicar el convenio sectorial durante una crisis (eso sí, pasando por un dilatado proceso).

El objetivo de la reforma del PP era dotar al mercado laboral de cierta flexibilidad durante los momentos de crisis pero sin desarmar el entramado

intervencionista que lo atenaza desde hace décadas: esto es, permitirle al empresario renegociar los contratos laborales con el trabajador durante la crisis, so pena de ser despedido por causas económicas, sin que los convenios colectivos sectoriales supongan una limitación al respecto. En general, pues, el resultado de la reforma debería ser el de una amplia rebaja salarial combinada con una redefinición de muchos puestos de trabajo durante la etapa depresiva.

Aunque todavía es pronto para certificar su fracaso, sí podemos decir que, atendiendo a la crítica situación que atraviesa el país y a sus seis millones de parados, la magnitud de los cambios ha sido decepcionante. En un contexto como el actual, resultaba —y resulta— apremiante que el derecho laboral regresara al ámbito normativo del que nunca debería haber salido: el derecho civil. Es decir, la reforma laboral que necesita España consiste en convertir las relaciones laborales en contratos absolutamente voluntarios entre las partes en todo momento del ciclo económico. En este sentido, trabajador y empresario deberían poder definir el contenido del contrato sin mayor restricción que su autonomía de la voluntad.

Para lograrlo, habría que convertir toda la legislación laboral en derecho dispositivo, esto es, en derecho sobre el que cabe el pacto en contra de las partes implicadas. Asimismo, habría que rebajar el coste del despido de los contratos firmados con anterioridad a la liberalización hasta una cuantía lo bastante baja como para no obstaculizar su renegociación y para no concentrar el ajuste laboral sólo en aquella minoría desfavorecida de trabajadores que no lograron acceder durante la burbuja a un contrato indefinido (por ejemplo, podría reducirse a 20 días por año trabajado con un máximo de 12 mensualidades para todos los despidos, tanto improcedentes como por causas económicas). En la práctica, esto supondría acabar con la obligatoriedad de los convenios colectivos, del salario mínimo interprofesional, del coste y las causas legales de extinción del contrato o de las restantes condiciones laborales (cuantía del salario, porcentaje del salario en metálico y especie, horario de trabajo o período vacacional, etc.). Recordemos que en la actualidad nada de esto sucede, pues, aunque el derecho laboral se construye propagandísticamente como una herramienta al servicio de los trabajadores, lo cierto es que su normativa esclaviza al

trabajador. El artículo 3.5 del Estatuto de los Trabajadores lo deja muy claro: «Los trabajadores no podrán disponer válidamente, antes o después de su adquisición, de los derechos que tengan reconocidos por disposiciones legales de derecho necesario. Tampoco podrán disponer válidamente de los derechos reconocidos como indisponibles por convenio colectivo».

Es decir, imaginemos que un empresario sólo puede permitirse contratar un trabajador que está en el paro en caso de que el sueldo marcado por el correspondiente convenio se rebaje un 10% o en caso de que, equivalentemente, el trabajador renuncie a dos semanas de vacaciones pagadas (de las cuatro a las que, como media, tiene «derecho»). Parecería lógico que el trabajador acepte tales términos con tal de salir de su mala situación económica pero, por obra y desgracia de la «protectora» legislación laboral, lo tendría prohibido y se vería forzado a permanecer en el desempleo.

Los hay que se oponen a esta liberalización del mercado laboral argumentando, por un lado, que una caída de salarios deprimiría aún más el consumo en España y, por otro, que sin legislación laboral el empresario disfrutaría de barra libre para explotar al trabajador. Ambos argumentos deben ser categóricamente rechazados: el primero, porque ya hemos visto que el problema de España no es la falta de consumo, sino de inversión empresarial, motivo por el cual estamos estudiando de qué modo puede hacerse más atractiva esa inversión empresarial; por ejemplo, permitiendo que se reduzcan aquellos salarios que son demasiado elevados en relación con la productividad del trabajador.

El segundo, porque lo que protege realmente al trabajador de la explotación del empresario no son las onerosas regulaciones laborales (que más bien tienden a condenarlo al paro), sino la competencia entre empresarios por contratarlo. Por supuesto, para que los empresarios se peleen por contratar trabajadores es necesario que las condiciones de partida en las que pueden incorporarlos a su plantilla les resulten atractivas: si los costes son desproporcionadamente altos, la mayoría de empresarios no pujarán por los obreros y tendremos paro. Pero si el fichaje de trabajadores es una operación rentable (y que lo sea o no, es una cuestión simplemente del coste laboral), parece claro que la demanda por contratar

obreros aumentará, mejorando entonces las condiciones laborales (sueldo, horario, vacaciones, permisos, etc.) de cada trabajador de un modo que sigan siendo compatibles con el pleno empleo.

De hecho, los trabajadores autónomos no están sometidos al derecho laboral —por cuanto son considerados empresarios— y difícilmente podrá decirse que estén explotados, aun cuando sus únicos clientes sean grandes empresas. ¿Qué diferencia existe entre un periodista que tiene un contrato laboral con un grupo de comunicación y otro que realiza las mismas tareas pero con colaboraciones periódicas a modo de *freelance*? ¿O entre un electricista que está contratado en exclusiva para una compañía y otro que trabaja como autónomo atendiendo a múltiples clientes? Ninguna, pero los primeros se hallan sometidos al corsé del derecho laboral mientras que los segundos no. ¿Están menos explotados los primeros que los segundos? No, en realidad nadie de ellos lo está, pero los primeros sí corren el riesgo de que, ante una caída de ingresos, se les deba despedir por no poder renegociar sus condiciones laborales más allá del rígido marco de las leyes laborales y de los convenios colectivos (cosa que sí pueden hacer el *freelance* o el electricista autónomo).

No existe, por consiguiente, razón alguna para mantener regulaciones laborales que condenan al desempleo estructural a seis millones de personas. Habiendo sufrido los ingresos de las empresas una caída tan abrupta (por depender muchos de ellos de que continuara la borrachera crediticia), no queda otra que, a corto plazo y hasta que el capital humano y el equipo productivo hayan mejorado, ajustar muchos costes laborales a la baja. Eso sí, la minoración no tiene por qué efectuarse exclusivamente por el lado del salario: es posible reducir el coste trabajando más horas cada día o disfrutando de menores vacaciones (cae el coste por hora trabajada) o con un recorte por parte del Gobierno de las cotizaciones sociales; recordemos que al menos el 25% del coste laboral total se corresponde con cotizaciones sociales a cargo del empresario, de modo que una rebaja del 20% en las mismas (unos seis puntos menos de gravamen) equivaldría a una rebaja de casi el 7% en los salarios. Además, dejando de lado las cotizaciones sociales, tengamos presente que esta propuesta de liberalizar los salarios debe ir de la mano de (y ser en parte compensada por) la anterior medida de

revertir las sangrantes subidas fiscales del PP (IRPF e IVA afectan muy directamente al trabajador) e incluso de aprobar otras nuevas.

Pero, como decía, no sólo el mercado de trabajo requiere de una gran flexibilización; el siguiente de los factores productivos fundamentales para una empresa que hay que contribuir a abaratar es la electricidad.

Ya vimos en su momento que España es el país europeo en el que más se ha encarecido la factura eléctrica aun sin haber repercutido en ella todos los costes del sistema (de ahí el déficit de tarifa), y ello debido a las gigantescas primas que reciben las energías renovables. La reforma eléctrica elaborada por el Gobierno del PP para contrarrestar este problema consiste, por un lado, en no aumentar todavía más los costes —de ahí que suspendieran las primas a la instalación de nuevas centrales renovables— y, por otro, en incrementar los ingresos del sistema distintos de la tarifa que abonan los consumidores: es decir, básicamente por crear nuevos impuestos cuya recaudación se afecte a cubrir los enormes costes generados por la regulación elaborada por el propio PP en el año 2004.

En particular, el Ejecutivo popular ha aprobado la creación de hasta siete nuevos impuestos sobre el sistema energético: el céntimo verde al gas natural, el céntimo verde al carbón, el céntimo verde al fuel-oil y gasóleo, el impuesto sobre la producción de residuos radiactivos, el impuesto por el almacenamiento de residuos radiactivos, el canon hidráulico y, finalmente, un impuesto del 6% sobre la venta de electricidad para todos los productores.

La recaudación esperada por el conjunto de estas nuevas mordidas asciende a unos 2.700 millones de euros; cuantía muy insuficiente para cubrir un déficit tarifario que podría cerrar 2012 por encima de los 6.000 millones de euros. De ahí que, para terminar de completar su lamentable reforma eléctrica, el Gobierno popular se haya comprometido a asumir el pago anual de 2.100 millones de euros de la deuda tarifaria; esto es, como cláusula de cierre de la contrarreforma eléctrica del PP se procede a socializar buena parte del déficit de tarifa entre todos los contribuyentes.

Cada uno de los diferentes impuestos aprobados constituye en sí mismo un mayúsculo y distorsionador error. Primero nos encontramos con los «céntimos verdes», que provocan un encarecimiento artificial del gas

natural, del carbón y del fuel-oil para mantener artificialmente abaratado (en relación con sus costes reales) el precio de la electricidad generado por vías alternativas a las tres anteriores. Los incentivos que, en consecuencia, se trasladan a los consumidores y a los productores de electricidad son perversos: el consumo de estos tres combustibles se reducirá cuando, atendiendo a sus costes reales, no debería hacerlo, y, en cambio, el de electricidad generada por el resto de vías no decrecerá (o no lo hará tanto como lo haría sin el impuesto) cuando, atendiendo a sus costes reales no subvencionados, sí debería hacerlo. Si la economía trata de racionalizar y *economizar* los recursos escasos, obviamente este impuesto logra justo lo contrario: manipular los precios para fomentar el despilfarro de recursos.

Por lo que respecta a los impuestos sobre las nucleares y las centrales hidráulicas, los efectos son similares a los de los céntimos verdes: distorsionar la eficiente asignación de recursos. Recordemos que las centrales nucleares ya estaban pagando un canon a ENRESA para costear el almacenamiento de sus residuos, de modo que estos nuevos y adicionales tributos tienen el único propósito de rapiñar parte de los presuntos beneficios extraordinarios que obtienen estas fuentes de generación eléctrica (los llamados windfall profits) para sostener las milmillonarias primas a las renovables. En las páginas anteriores, sin embargo, ya comprobamos que esos beneficios extraordinarios son absolutamente ilusorios y fruto de una mala contabilización de los costes fijos de estas centrales, de modo que estos nuevos cánones sólo minarán su rentabilidad hasta el punto de obligar a cerrar muchas de estas explotaciones (como ya ha sucedido con la central nuclear de Santa María de Garoña): a saber, se clausuran las centrales que producen electricidad de manera más barata y se mantienen abiertas las que la generan de manera más cara. A largo plazo, pues, necesariamente asistiremos a nuevas subidas de la luz.

Por último, nos encontramos con el impuesto del 6% sobre la venta de electricidad. Su idea es que los ingresos después de impuestos que reciben los productores de electricidad se vean mermados por el importe del gravamen. Su parte positiva es que, en la medida en que también afecta al kilovatio-hora subvencionado de las renovables, el tributo equivale a una pequeña quita sobre las primas, que como sabemos es el principal factor

que explica el encarecimiento de la factura eléctrica. La parte negativa es que terminan pagando justos por pecadores, pues los ingresos que reciben las centrales que no han contribuido a provocar ese encarecimiento (todas las restantes) también se ven confiscados por este gravamen con el propósito de no reducir todo lo que deberían reducirse las primas a las renovables. De nuevo, pues, se alteran los incentivos del sistema: en lugar de promover la inversión en las centrales baratas, se erosiona su rentabilidad y se paraliza su reinversión, al tiempo que se estimula legalmente la inmovilización de recursos en centrales ineficientes.

De hecho, lo cierto es que, al final, terminan pagando mucho más los justos que los pecadores, dado que el único impuesto que afecta a las renovables es este último, mientras que las demás se ven saqueadas por los céntimos verdes y los cánones que acabamos de estudiar. Para que nos hagamos una idea: las centrales hidroeléctricas podrían ver minorados sus ingresos hasta un 30% con la aplicación del canon y del impuesto sobre la venta de electricidad; mientras que las renovables, pese a ser las principales responsables del desaguizado, sólo sufrirán una quita del 6%.

En suma, todos estos impuestos empujan al sistema en una misma y malévola dirección: erosionar la rentabilidad de las centrales más rentables para mantener a flote las más ineficientes. Si los productores afectados no repercuten estos nuevos costes sobre los consumidores, su inversión se paralizará, las centrales baratas se irán cerrando y poco a poco el sistema eléctrico español irá dependiendo todavía más que ahora de los suministros más caros e ineficientes. Podría suceder, con todo, que los productores, para tratar de proteger sus márgenes de rentabilidad y garantizar su supervivencia, terminen repercutiendo parte de estos tributos a la tarifa final que pagan los consumidores. Pero, desde luego, que los usuarios finales terminen soportando una porción todavía mayor del sobre coste de las renovables no solventa, sino que agrava, el fondo de nuestro problema: el muy alto y creciente precio de la electricidad en España que reduce la renta disponible de las familias y castiga la competitividad de las empresas.

Si queremos que la electricidad deje de ser una desventaja para las compañías españolas y vuelva a ser, como lo era hace una década, una ventaja competitiva, será necesario rebajar los precios y los costes del

sistema eléctrico, para lo cual no queda otro remedio que coger por los cuernos el toro de aquella rúbrica que se ha encarecido desbocadamente en los últimos años: las primas a las energías de régimen especial, que representan alrededor del 20% de todos los costes del sistema (y que, pese a todo, siguen creciendo año tras año).

La solución más sencilla y honesta a corto plazo para abaratar los costes sería simplemente eliminar la preferencia de despacho de las renovables y aplicarles un recorte muy considerable a sus primas, incluso planteándose la posibilidad de su total supresión a cambio de abonar una indemnización a los inversores que fueron engañados por una legislación que condenaba al sector eléctrico del país a un encarecimiento expansivo y que ya resulta del todo insostenible. Pero el PP, como de costumbre, ha hecho todo lo contrario: socializar parte de la deuda tarifaria, imponer una tributación salvaje sobre los productores eléctricos y aumentar los precios que soportan los consumidores finales para así poder consolidar un esquema de primas y subvenciones que privilegia sobremanera a los propietarios de centrales renovables; un nuevo ejemplo de cómo exprimir a familias y empresas para la mayor gloria de los grupos de presión.

Ahora bien, más allá de la necesaria supresión a corto plazo de las primas a las renovables, a largo plazo la única solución efectiva para abaratar sostenidamente el precio de la electricidad y volvernos más competitivos frente a otros países europeos es transitar hacia una auténtica y total liberalización del conjunto del sistema eléctrico español, esto es, transitar desde el hiperregulado y ultraprivilegiado sistema eléctrico actual hasta un verdadero mercado eléctrico, libre y competitivo. El discurso oficial asegura que las actividades de producción y comercialización están ya liberalizadas/desreguladas mientras que las de transporte y distribución permanecen estrechamente reguladas (fijaciones de precios, planificación central de la inversión, imposición de las condiciones de oferta, control a los nuevos entrantes, etc.). Pero lo cierto es que todas las actividades siguen fuertemente reguladas y distorsionadas por el sector público. Tan sólo es necesario fijarse en que las decisiones de producción eléctrica se han visto y se siguen viendo afectadas por intromisiones administrativas tales como las primas a las energías renovables o la moratoria nuclear (a la que se puso fin

en 1997 dejando tras de sí una paralizante inseguridad jurídica). Únicamente trasladándonos a un escenario de competencia propio de un mercado libre, desregulando tanto la producción, como la comercialización o el transporte y la distribución, lograremos que a largo plazo los costes medios del sistema no sólo no se disparen sino que bajen sostenidamente.

Por desgracia, las decisiones tomadas desde hace 20 años tanto por gobiernos del PSOE como por gobiernos del PP han ido justamente en la dirección opuesta: más intervencionismo, más impuestos y más regulaciones sobre un sistema eléctrico al que, con gran sorna, se tildaba de «liberalizado» para ocultar su auténtica y nefasta realidad ultraintervenida. Por eso, justamente, el precio de la electricidad no ha dejado de dispararse sin ni siquiera llegar a cubrir todos los costes del sistema.

El siguiente de los factores cuyo abaratamiento sería muy conveniente para empresarios y familias son los inmuebles. Un acceso más asequible al suelo y a los inmuebles no sólo contribuiría a compensar en parte la pérdida de poder adquisitivo familiar derivada de la necesaria reducción de muchos salarios, sino que además también tendería a reducir otro de los costes esenciales de todo plan empresarial: el los terrenos y construcciones donde desarrollar sus actividades. Cuando el ladrillo se encarece sobremanera, muchas explotaciones dejan de ser rentables, pues se vuelve mucho más caro montar, por ejemplo, oficinas, laboratorios, almacenes o centros de distribución. Por el contrario, cuando los inmuebles se abaratan, muchos de esos negocios que habían dejado de ser rentables, vuelven a serlo.

Sucede que España es un país que, como hemos visto, ha sobreinvertido de una manera desproporcionada en el ladrillo, por lo que después del boom sería lógico esperar que una de sus pocas ventajas competitivas frente al exterior fuera la de contar con unos precios inmobiliarios mucho más reducidos. Pero no ha sido así: según la Sociedad de Tasación, desde el máximo de 2007, los precios de los inmuebles de primera mano apenas han caído un 20%.

Un tímido abaratamiento que, obviamente, no ha servido para vaciar el enorme stock inmobiliario del país: según diversas estimaciones como las de RR de Acuña & Asociados, entre 2001 y 2010 se inició la construcción de más de cinco millones de viviendas, de las cuales la demanda ha

absorbido alrededor de tres millones y medio. El otro millón y medio, más la nueva oferta de vivienda de segunda mano que ha ido apareciendo desde que pinchó la burbuja, eleva el stock de inmuebles invendidos, acabados o por acabar de construir, hasta algo más de dos millones de unidades. Si a esta cifra le añadimos los inmuebles que podrían edificarse en el stock de suelo disponible tras el boom, el inventario potencial podría elevarse hasta los cuatro millones. De estos cuatro millones de viviendas potenciales (entre suelo, semiterminadas y terminadas), alrededor de tres estarían en poder de los bancos y de las promotoras. Dado que la demanda final de inmuebles es, en estos momentos, 200.000 o 250.000 anuales, en el mejor de los casos se necesitarían 15 años para vaciar todo el stock actual.

Lógicamente, si el inventario de viviendas invendidas no se reduce y los precios no descienden de manera mucho más intensa, es porque los propietarios de esas viviendas (bancos y promotoras, fundamentalmente) no tienen prisa en venderlas, por lo que proceden a racionar su cantidad a lo largo del tiempo con el propósito de ir obteniendo poco a poco mejores precios. Ahora bien, la cuestión entonces pasa a ser la de cómo resulta posible que dos tipos de compañías hiperendeudadas y con ingresos menguantes, sean capaces de resistir la necesidad de liquidar su stock de pisos y de suelo para amortizar parte de esas abultadas deudas.

En un mercado libre, sólo aquellos agentes con un potente músculo financiero y poco endeudados son capaces de mantener sus activos improductivos fuera del mercado. El resto de agentes se ven forzados a liquidarlos en masa haciendo descender los precios hasta el punto en que los potenciales compradores estén dispuestos a adquirirlos. Ocurre, empero, que en España ni los bancos ni las promotoras atraviesan por una situación financiera saludable, más bien todo lo contrario. De nuevo, entonces, ¿cómo es posible que retengan millones de viviendas? Pues porque no estamos en un mercado libre.

El caso de las promotoras es el más sencillo de explicar: sus principales acreedores son los bancos, quienes no tienen interés alguno en adjudicarse todavía más activos inmobiliarios de los que ya tienen, de ahí que desde 2008 las entidades financieras estén refinanciando al grueso de las promotoras (el crédito bancario a promotores apenas cayó desde 318.000

millones de euros a 295.000 a comienzos de 2012). Gracias a ello, los promotores no se han visto apremiados a vender. Pero esta consideración sólo traslada nuestra pregunta a un nivel superior: ¿cómo puede la banca no sólo retener en sus balances la mayoría de los activos inmobiliarios que ya tiene adjudicados sino también permitirse el lujo de refinanciar a los promotores?

Recordemos que el sistema financiero español lleva padeciendo desde hace años de muy serios problemas de liquidez y de solvencia: su acceso a los mercados interbancarios se halla prácticamente cerrado y las pérdidas latentes de sus balances ocultan una completa descapitalización. En estas condiciones, resultaría lógico que sus activos inmobiliarios, sus créditos a promotores e incluso las propias entidades financieras hubiesen sido liquidados. Pero las sucesivas provisiones de liquidez del Banco Central Europeo y los continuos rescates y recapitalizaciones acometidas por el Tesoro español han permitido que nuestra banca zombie subsistiera con capacidad para mantener a flote a las promotoras zombies, sin que nadie sienta la necesidad de enajenar sus propios activos inmobiliarios. Todo ello, en suma, ha permitido que los precios del ladrillo apenas decrecieran en uno de los países que ha sufrido una de las mayores burbujas inmobiliarias del mundo.

Asimismo, las últimas maniobras financieras del Gobierno del PP, en concreto la constitución del llamado «banco malo», sólo contribuirá a ralentizar todavía más el ajuste de precios: esta sociedad estatal se dedicará a comprar los activos tóxicos de los bancos para retenerlos en su balance y fuera del mercado por un plazo de hasta 15 años; es decir, no los sacará a la venta durante década y media para evitar que los precios caigan todo lo que deberían a fin de darles un uso productivo en el resto de la economía.

En definitiva, resulta simplemente inaudito que familias y empresarios españoles tengan que soportar elevados precios incluso en aquel factor productivo cuya oferta se ha multiplicado durante los años del boom artificial. Y todo debido a que el intervencionismo gubernamental y de los bancos centrales ha frenado la liquidación de la mayor parte del stock de ladrillo. La solución obviamente pasa por acabar con ese intervencionismo gubernamental: el *bail-in*, en tanto en cuanto sobrecapitaliza a nuestras

entidades, serviría para que los bancos y cajas reconocieran las pérdidas reales que se encuentran ocultas en sus balances y, por consiguiente, para eliminar todos los incentivos a no vender esos activos tóxicos con el propósito, precisamente, de no tener reconocer esas pérdidas y verse descapitalizados. Esto es, el pinchazo y saneamiento de la burbuja financiera, tal como se ha pergeñado en las anteriores páginas, también serviría para acelerar el necesario ajuste de precios del ladrillo.

Sin embargo, el abaratamiento de los inmuebles a través del vaciamiento de su stock es sólo una de las transformaciones que, a más corto plazo, debería afrontar el mercado inmobiliario. A largo plazo, también resulta imprescindible avanzar hacia una completa liberalización del alquiler y del suelo.

En cuanto a la liberalización del alquiler, nos estamos refiriendo sobre todo al alquiler residencial, ya que el arrendamiento de locales con propósito comercial se rige en lo fundamental por la autonomía de la voluntad de las partes. Hasta la reciente reforma de 2012, los arrendamientos urbanos residenciales en España se encontraban tremendamente encorsetados por una legislación extremadamente intervencionista: aun cuando se pactara lo contrario, el contrato era prorrogable automáticamente durante ocho años y las rentas sólo podían actualizarse según el IPC durante el primer lustro. Si a ello le unimos la lentitud con la que se ejecutaban los desahucios en caso de morosidad del arrendatario, la inversión empresarial en inmuebles con el propósito de arrendarlos resultaba un pésimo negocio (por ejemplo, por los llamados Real Estate Investment Trust, o REIT, ideados para invertir en inmuebles con el propósito de arrendarlos y con apenas presencia en España).

La reforma del mercado de alquileres del Gobierno del PP ha ido, en general, en la buena dirección, al reducir las prórrogas obligatorias desde los ocho a los cuatro años, al permitir el libre pacto entre arrendador y arrendatario y al reducir a diez días el plazo al cabo del cual se resolverá el contrato en caso de morosidad. Sin embargo, la ley no es todo lo liberalizadora que debiera: en esta sede, como en el mercado de trabajo, debería primar siempre y en todos los campos la autonomía de las partes contratantes sobre el texto legal. Gracias a ello, y aprobando

simultáneamente otros cambios como la flexibilización de la regulación de los REIT y su mejor trato fiscal (que no tribute la sociedad inversora, sino sólo sus accionistas por los dividendos repartidos), la inversión empresarial dirigida a potenciar la compra de viviendas con el objetivo de arrendarlas recibiría un fortísimo impulso hasta equiparar su presencia a la de otros países occidentales: en lugar de limitarse al actual 5% del PIB, bien podría escalar hasta el 15% de países como Alemania, Francia o Reino Unido, favoreciendo, en consecuencia, una entrada de capitales de 100.000 millones de euros.

En cuanto a la liberalización del suelo, por mucho que se haya difundido la idea de que fue el Gobierno de Aznar quien ya lo liberalizó totalmente en 1998, la realidad es muy distinta: la ley 6/1998 de Régimen del Suelo y Valoraciones no lo liberalizó a fondo cuando estableció que todo el suelo que no fuera urbano o no urbanizable (por razones de protección) se considerara urbanizable. Lo único que hizo fue aumentar la oferta de suelo de una manera muy restringida, pues las comunidades autónomas, que son las que disfrutan de competencias en materia de ordenación del territorio, urbanismo y vivienda, continuaron regulando el tipo de aprovechamiento que podía efectuarse del suelo: es decir, los gobiernos autonómicos continuaron asignando los usos, las densidades, las intensidades y las tipologías edificatorias de las distintas parcelas de suelo. Así, las autonomías establecían y siguen estableciendo si un determinado tipo de suelo es residencial, industrial, comercial o de oficinas (uso), cuántas viviendas por hectárea pueden edificarse (densidad), cuántos metros cuadrados de techo está permitido construir por cada metro cuadrado de superficie (intensidad) y qué tipo de edificios —unifamiliar aislada, adosado, manzana abierta, manzana cerrada, etc.— pueden poblar ese territorio (tipología edificatoria).

En realidad, por consiguiente, no cabe hablar de oferta de suelo «en general» sino de múltiples y segregadas ofertas de suelo «particulares» que no tienen por qué adaptarse a las necesidades concretas de las muy diferentes familias o empresas. Por ejemplo, si las administraciones fijan ciertas tipologías edificatorias (por ejemplo, viviendas unifamiliares con un máximo de dos plantas) en combinación con bajas intensidades en el uso

del suelo, estarán limitando la altura máxima de los edificios, de modo que las ciudades deberán crecer en extensión, multiplicando los precios del suelo, los costes de transporte y las necesidades de nuevas infraestructuras municipales. Asimismo, si un suelo está clasificado como residencial (o incluso como comercial, pero con una densidad, intensidad o tipología inadecuada), será imposible construir en él unos grandes almacenes aun cuando su empresario haya detectado una indudable oportunidad de ganancia; un invencible obstáculo que le forzará a tener que estudiar el traslado de esos grandes almacenes a otros suelos clasificados como comerciales pero que sean más caros, o de peor calidad o más alejados del núcleo de negocios (pudiendo, por tanto, abandonar su proyecto inversor). En suma: la oferta de suelo en España está planificada centralizadamente y aun cuando todo el suelo llegara a ser urbanizable, podríamos tener fortísimas carestías de ciertos tipos de suelo en ciertas zonas concretas, por no haber una versátil adaptación de la oferta a la muy heterogénea demanda.

De ahí que, aun cuando pudiera parecer contradictorio, no exista incompatibilidad alguna entre afirmar que el suelo fue artificialmente escaso durante la burbuja con que se invirtiera demasiado en vivienda. Una cosa es que muy probablemente la disponibilidad de suelo no supusiera un rígido límite a la construcción de viviendas (pues la amplia disponibilidad de crédito permitía pagar cualquier precio por las mismas) y otra, muy distinta, negar que la restricción no sólo de la cantidad ofertada de suelo sino, sobre todo, de sus usos, densidades, intensidades y tipologías edificatorias contribuyó a encarecerlo sobremanera para las distintas familias y empresas.

Lo mismo sigue sucediendo en la actualidad. Es cierto que la sobreabundancia de suelo urbanizable invendido en posesión de bancos y promotoras contribuirá a rebajar de manera muy significativa su precio conforme se vaya liquidando. Pero no hay motivo para que esa rebaja de precios (y de costes, desde la perspectiva del empresario) no sea todavía más intensa aumentando la oferta de suelo urbanizable desde el 2% actual al 90% o 95% (exceptuando el suelo protegido) y liberalizando el aprovechamiento de todo ese suelo.

En la práctica esto significaría no sólo que todo propietario tendría el derecho de construir en su parcela, sino que además tendría derecho a construir prácticamente cualquier tipo de vivienda o de negocio con independencia de la clasificación administrativa que se le haya dado a ese suelo (de hecho, no debería dársele ninguna). Sólo de este modo, las ciudades comenzarían a configurarse y a crecer de acuerdo con los deseos de empresarios y consumidores, y no según los caprichos del planificador urbanístico de turno. O, en otras palabras, la oferta de suelo se adaptaría a las necesidades de cada demanda concreta, todos los usos de ese suelo se verían abaratados por la más abundante y liberalizada oferta, y no habría planes de negocio que se quedaran en el cajón por artificiales limitaciones gubernativas sobre el territorio. Además, una liberalización permanente del suelo sería muy beneficiosa a la hora de dar previsibilidad al marco regulatorio, pues los empresarios podrían formarse unas expectativas estables de que el factor productivo «suelo» seguirá siendo abundante, flexible y barato en España durante las próximas décadas.

Una vez liberalizados y ajustados los precios de los mercados de trabajo, electricidad e inmuebles a sus niveles postburbuja, las oportunidades de negocio y de tejer planes empresariales provechosos que serán capaces de detectar los empresarios españoles se volverán mucho más abundantes que ahora. En tal caso, lo único que les faltará para ejecutarlos y para volver a generar riqueza será «capital», esto es, una suma de dinero suficiente para adquirir o contratar todos esos factores y comenzar a operar.

Un empresario puede conseguir el capital que necesita de dos maneras: o internamente (fondos propios) o externamente (deuda). En otras palabras, un empresario puede invertir los ahorros que haya conseguido amasar y las rentas que le proporcionen otras inversiones previas o puede pedir prestado el ahorro ajeno. En cualquiera de los dos casos, un mayor nivel de ahorro social resulta imprescindible.

Evidentemente, los empresarios sin ahorros propios suelen orientarse a pedir un crédito al banco, pero en momentos de depresión económica, los bancos —y, en general, el resto de acreedores— suelen ser reacios a prestar por la enorme incertidumbre asociada al repago. No se trata tanto de que los bancos no tengan capacidad para prestar, sino de que implantan un control

de riesgos mucho más estricto que durante la falsa prosperidad del boom. En España, por ejemplo, muchos han atribuido la sequedad crediticia a la que se han enfrentado los empresarios desde 2008 a que los bancos estaban quebrados de facto y no tenían capacidad para prestar, pero esa insolvencia no fue obstáculo para que, paralelamente, le extendieran al sector público español un crédito de casi 200.000 millones de euros. Los problemas, por tanto, se encontraban más bien en la incertidumbre asociada a la viabilidad de los planes empresariales en momentos de crisis.

Y aunque todos los ajustes presupuestarios y todas las reformas que se han propuesto con anterioridad pueden contribuir sin duda alguna a que tanto la situación macroeconómica como los planes empresariales resulten más claramente viables de lo que eran antes y, por tanto, a que los bancos se animen a financiar más al sector privado de lo que han venido haciéndolo durante la crisis, sí debemos ser conscientes de que, en cualquier caso, será necesario financiar con ahorros propios muchos más proyectos empresariales que antes. De ahí que el Gobierno, en lugar de obsesionarse con lograr que «fluya el crédito», debería preocuparse por que «se genere ahorro propio» con mucha más facilidad, es decir, debería adoptar una política fiscal que, como ya se ha defendido antes, promueva el ahorro familiar y empresarial.

En concreto, se trataría de bajar aquellos impuestos más vinculados con el ahorro y la inversión: básicamente IRPF y Sociedades. Dentro del IRPF habría que reducir al mínimo (e incluso eliminar) la tributación sobre las rentas del capital, para que así las familias estén mucho más incentivadas a ahorrar e invertir en instrumentos financieros que, como las acciones, los bonos o las participaciones empresariales, proporcionan financiación a las compañías. A su vez, la rebaja del Impuesto de Sociedades debería concentrarse no sólo en el gravamen, sino también en todas aquellas deducciones que incentiven la reinversión, como sucedía con la libertad de amortización de activos (que en última instancia permitía diferir el pago de impuestos a aquellas compañías que utilizaran sus beneficios para mantener o incrementar sus inversiones); ello facilitaría que las empresas que ya tienen una organización asentada y que siguen generando beneficios se plantearan reinvertirlos en todo o en parte dentro de España habida cuenta

de las nuevas oportunidades de negocio que habrían abierto las reformas antes mencionadas.

Desgraciadamente, el Gobierno del PP se ha dedicado a hacer todo lo contrario: ha subido todos los impuestos pero con particular intensidad e inquina aquéllos que gravan el ahorro. En concreto, ha elevado el tipo máximo de las rentas del capital del 21% al 27%, ha reintegrado las plusvalías a corto plazo dentro de la base general del IRPF (elevando, por tanto, su tipo máximo desde el 21% al 52%), ha programado la creación de un nuevo impuesto similar a la Tasa Tobin sobre la compraventa de acciones, ha mantenido y estudia incrementar el Impuesto sobre el Patrimonio y, por último, ha eliminado prácticamente todas las deducciones del Impuesto de Sociedades (incluyendo la libertad de amortización de activos, que favorecía especialmente la inversión empresarial). Una desafortunada cadena de disparatadas decisiones que no cabe atribuir a un error inconsciente, sino a una demolición deliberada del ahorro que genera la economía española, en tanto en cuanto el ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, ha justificado en diversas ocasiones estos disparatados ataques contra la frugalidad señalando que el objetivo del Gobierno es el de subir aquellos impuestos que menos afecten al consumo. Justo lo contrario de lo que necesitaríamos.

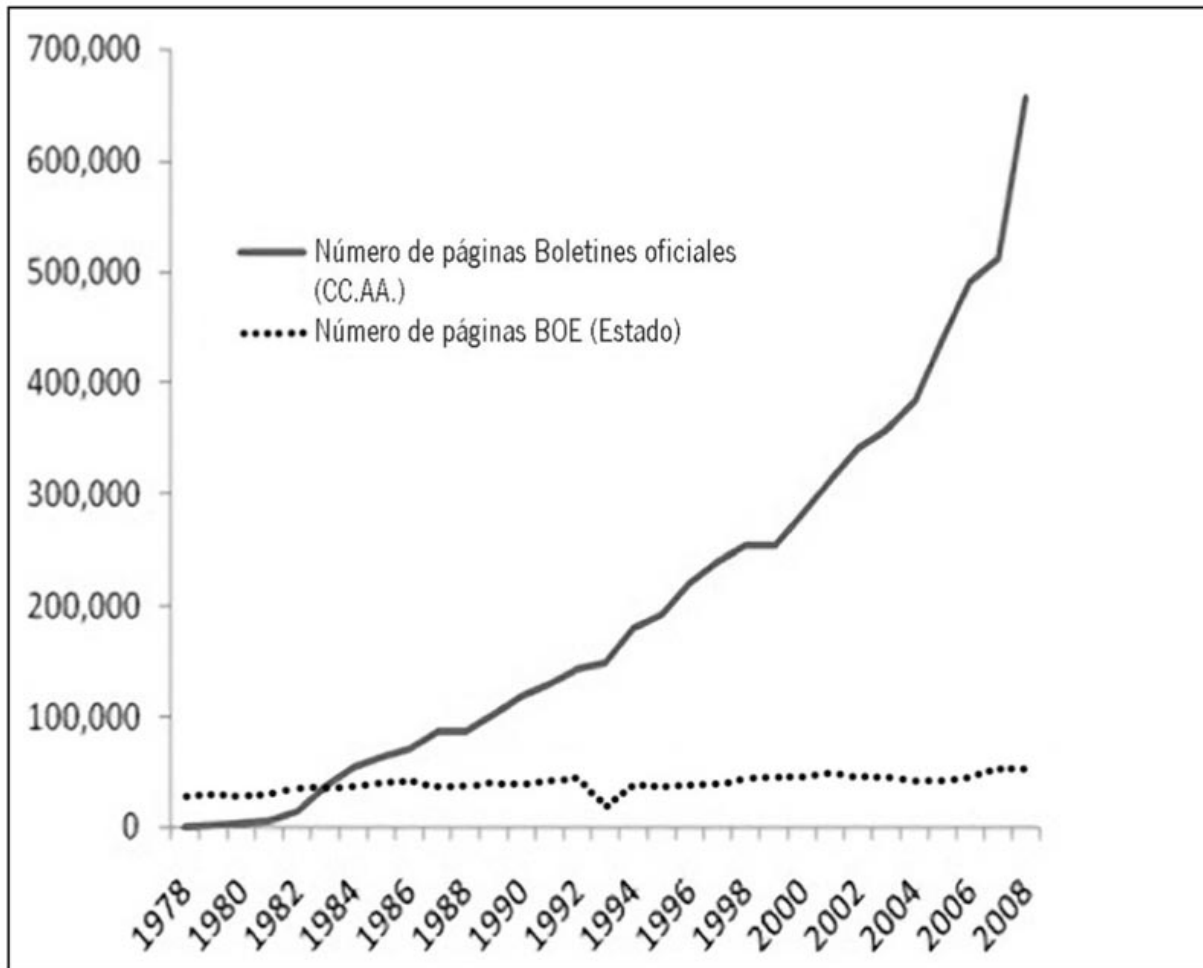
Eliminación de regulaciones y costes redundantes

Nuestro listado anterior de reformas estructurales, referidas tanto al acceso al mercado como a la facilidad de disposición de factores productivos, no agota ni mucho menos todas las regulaciones y los costes políticos que padece el empresario. La normativa no sólo se dedica a dificultarle el establecimiento o la contratación de los factores que requiere, sino que en prácticamente todos los sectores limita enormemente cómo puede ejercer su actividad, todo lo cual sólo le impone gravosos costes adicionales. Por ejemplo, las empresas farmacéuticas se ven sometidas a largos trámites administrativos (que pueden durar hasta tres años) para poder comercializar sus medicamentos una vez estén desarrollados por entero y además tienen

prohibido publicitar aquellos que requieran de prescripción facultativa; la agricultura y la ganadería se ven sometidas a todo tipo de reglamentaciones absurdas como el tipo de embalaje que deben utilizar para los huevos o cómo debe producirse exactamente la levadura ecológica; los restaurantes tienen prohibido permitir fumar a sus clientes y se les obliga a diseñar el local según los cánones legislativos (verbigracia, tienen que pintar los techos de color claro y con materiales lisos), etc.

Los ejemplos son tan abundantes que agotaríamos el libro y lo convertiríamos en una especie de antología del disparate. Baste observar la absurda evolución que ha seguido en los últimos años el número de páginas que se han publicado en el Boletín Oficial del Estado y en los Diarios Oficiales de las Comunidades Autónomas: sólo en 2008, más de 700.000 páginas.

Evolución del número de páginas de diarios oficiales en España



Fuente: «Regulation, Innovation and Productivity» (Instituto de Empresa Business School, 2010), Francisco Marcos & Juan Santaló

Lógicamente, semejantes toneladas de papel en regulaciones sólo contribuyen a maniatar a los empresarios, a imponerles sobrecostes artificiales y a impedir que lleguen siquiera a iniciar su proyecto. Imagine que usted es un inversor extranjero que cree que puede montar un negocio rentable en España pero que lo desconoce todo de su legislación: ¿invertiría en nuestro país? No, a menos que contara con un buen (y caro) bufete de abogados sería inviable.

En general, no debería ser necesaria ninguna regulación específica más allá que los principios jurídicos tradicionales emanados del Código Civil y del Código de Comercio para montar una empresa: las partes deberían disfrutar de absoluta libertad dentro de los límites de su propiedad y de las condiciones que hayan acordado en los contratos que voluntariamente

hayan suscrito. Los conflictos que puedan emerger a cuenta de la propiedad de terceros deberían resolverse o bien negociando (como sucede, por ejemplo, con las propiedades comunales) o bien recurriendo a los tribunales (incluyendo el arbitraje privado).

Y es que una hiperinflación legislativa tal no sólo tiene consecuencias inmediatas nefastas en forma de sobrecostes para los empresarios, sino que desde un punto de vista dinámico también acarrea problemas muy serios: un país que cada año aprueba más de 700.000 páginas en nuevas regulaciones es un país donde la inversión a largo plazo se vuelve muy incierta. ¿Invertiría usted en una economía cuyas reglas de juego pueden cambiar de manera radical varias veces a lo largo de las próximas décadas? Es lo que se conoce como incertidumbre institucional, una losa que desincentiva enormemente la inversión a largo plazo por falta de previsibilidad de las leyes. En el gráfico anterior podría parecer que la mayor parte de incertidumbre institucional procede, desde hace 30 años, de las autonomías, pues sus páginas de regulaciones son alrededor de 15 veces superiores a las del Gobierno central. Sin embargo, tengamos en cuenta que estamos hablando de 17 autonomías, por lo que, en realidad, el número de normativas de cada gobierno autónomo resulta muy similar al del Gobierno central.

Lo que sí sucede, en cambio, es que las autonomías contribuyen a la heterogeneidad regulatoria de la economía, puesto que la normativa aplicable en cada territorio dependerá de las preferencias de cada legislador autonómico: esto es, en cierto sentido las autonomías rompen la denominada «unidad de mercado». Previamente hemos valorado de manera positiva el que los gobiernos autonómicos o incluso los ayuntamientos sean los encargados de proveer ciertos bienes y servicios que los políticos impidan que, como sería preferible, sean prestados por los empresarios: la provisión de bienes y servicios estatales suele ser más eficaz cuanto mayor sea la cercanía entre la administración y el administrado. En esta sede, sin embargo, tenemos que valorar negativamente la actividad de los gobiernos autonómicos: no hay motivo para que posean capacidad normativa más allá de la necesaria para prestar los servicios públicos que entran en su ámbito de competencias. Con esto tampoco queremos sugerir que el Gobierno

central sí debiera poseerla, pues ya hemos dejado clara nuestra apuesta por que la regulación tenga un carácter privado y se efectúe entre las partes (contratos privados); sólo queremos expresar que unas pocas leyes dirigidas a sentar las bases de la contratación para todo el país (el Código Civil, por ejemplo) son más que suficientes.

Si a toda esta incertidumbre institucional provocada por la hiperinflación legislativa le añadimos la corrupción burocrática así como la politización y la lentitud de la justicia, nos encontramos con que, a largo plazo, los agentes económicos no sólo desconocen cuáles van a ser las reglas del juego, sino que incluso desconocen cuáles van a ser las consecuencias jurídicas de su actuación aun cuando formalmente cumplan con las reglas: si la administración opera a golpe de «mordidas» y si los tribunales no aplican la ley, sino su interpretación ideológica de la misma, entonces la ley, sea cual sea, se queda en papel mojado. Se generaliza, pues, un clima de inseguridad jurídica, más grave incluso que la simple incertidumbre institucional, que obviamente convierte a nuestro país en una economía poco amigable con la inversión a largo plazo.

Claro que, en sí misma, la certidumbre tampoco es necesariamente una solución: si las normas son estables y directamente aplicables, pero son del todo contrarias a la propiedad privada, entonces el ahorro y la inversión empresarial huirán del mismo modo de España. Dicho de otra manera, necesitamos de un marco jurídico que no sólo sea estable, sino también respetuoso con la propiedad privada.

Son multitud los economistas, juristas y politólogos que se mortifican tratando de encontrar diseños institucionales conducentes a reducir la corrupción, a lograr un sistema judicial independiente y equitativo y a que el Estado respete la propiedad privada de sus súbditos. Sin querer minusvalorar la utilidad de tales estudios, sí deberíamos tener claro que, en última instancia, lo realmente fundamental para reducir la corrupción política y judicial es adoptar la misma propuesta que hemos efectuado por distintos motivos para muchos otros asuntos: reducir enormemente el tamaño y las competencias del Estado.

Con muchas menos leyes y con muchos más contratos redactados y convenidos entre las partes, la litigiosidad y los desacuerdos necesariamente

se reducirían, por lo que habría menor espacio para la discrecionalidad y para la saturación de los funcionarios judiciales (sobre todo, si parte de los asuntos se resuelven por tribunales profesionales de arbitraje privados). Asimismo, cuanto más pequeño sea el Estado, menos rentables y menos nocivas serán sus posibles corrupciones: la corrupción del presidente de una comunidad de vecinos podrá ser negativa para los vecinos, pero no pasará de un perjuicio económico no demasiado elevado; la corrupción de un presidente del Gobierno omnipotente puede terminar depauperando a todo el país. Por último, cuanto menor tamaño y menores competencias tenga el Estado, menos justificaciones y más difícil lo tendrá para aprobar imponer nuevos tributos y nuevas costosas regulaciones a sus gobernados.

Si de verdad deseamos minimizar las gigantescas incertidumbres y los enormes costes asociados a la acción política sobre la sociedad, lo adecuado es reducir a su mínima expresión el tamaño del Estado. Huelga decir que el Gobierno del PP ni siquiera ha movido el dedo para conseguir una intensa reducción de nuestro Estado; al contrario, la acción del Ejecutivo se ha concentrado en conservarlo en algunos campos y en incrementarlo en muchos otros: nuevas subidas de impuestos, mantenimiento de la hiperinflación legislativa tanto del parlamento nacional como de los parlamentos autonómicos, nula minoración de la burocracia, control de los órganos judiciales y de los más altos tribunales y consolidación de los medios de comunicación públicos como voceros del Ejecutivo de turno.

Intervencionismo y liberalismo frente a la crisis: no es lo mismo

Nuestros tres grupos de propuestas pueden resumirse sintéticamente en tres principios: austeridad pública, liberalización privada y no socialización de las pérdidas. Un programa liberal contra la crisis que nada tiene que ver con el desplegado por el PP, consistente en minimizar los recortes del gasto público subiendo salvajemente los impuestos, rescatar a los bancos a costa de los contribuyentes y parchear ciertos mercados aparentando que se los liberaliza cuando, en lo fundamental, se mantienen hiperregulados. En realidad, es una política económica que se diferencia en poco o en nada de la desplegada previamente por el PSOE y de la que a buen seguro habría desplegado a partir de 2012 en caso de haber permanecido en el poder.

En el imaginario colectivo, sin embargo, el PP y el liberalismo se hallan dentro del mismo saco —el saco de «la derecha»—, lo que ha llevado a mucha gente al gran error de pensar que las políticas que está aplicando el muy intervencionista Ejecutivo del PP son el paradigma de la respuesta liberal a la crisis. Para nuestra desgracia, nada más alejado de la realidad. De hecho, espero que el siguiente cuadro-resumen sirva para ilustrar las múltiples y profundas diferencias entre la política económica liberal y la desarrollada por el PP (que en muchos aspectos es calcada a la del PSOE y en otros lo habría sido).

Medidas del PP (o Medidas liberales del PSOE)

Medidas del PP (o del PSOE) Medidas liberales

Burbuja financiera

Rescatar a los bancos a costa de los contribuyentes (<i>bail-out</i>)	Dejar quebrar a los bancos o rescatarles a costa de los acreedores (<i>bail-in</i>)
---	---

Nacionalización temporal o permanente de grandes porciones del sistema bancario y redistribución arbitraria de su riqueza	Mantenimiento de la titularidad privada de los bancos mediante la entrega de su propiedad a sus acreedores
---	--

Retrasar la liquidación de los activos tóxicos de las entidades financieras a través de su absorción por el banco malo	Libertad de los nuevos propietarios de los bancos para determinar el momento adecuado de liquidación de los activos problemáticos
--	---

Medidas del PP (o del PSOE)

Regulación creciente de un sistema financiero cartelizado, privilegiado y controlado por un banco central que emite e impone su papel moneda

Medidas liberales

Libertad de emisión monetaria y bancaria suprimiendo todos los privilegios estatales a las compañías financieras

Burbuja estatal

Subir todos los impuestos de manera muy considerable, especialmente los que penalizan el ahorro

Bajar todos los impuestos de manera muy considerable, especialmente los que penalizan el ahorro

Reducir el déficit al 5%-6% del PIB en el mejor de los casos

Equilibrio presupuestario con tendencia al superávit

Acumulación continua de deuda pública

Amortización continua de deuda pública

Medidas del PP (o del PSOE)

Financiación de las emisiones de deuda pública mediante su continuada monetización por parte del Banco Central Europeo a costa de envilecer la calidad del euro

Conservación de la sobredimensionada estructura de empleo público con alguna rebaja salarial

Mantenimiento de las subvenciones estatales al sector privado

Minimizar los recortes en la inversión pública, sin discriminar según su utilidad

Medidas liberales

Financiación de la escasa y decreciente deuda pública que haya que emitir mediante su venta a inversores privados dispuestos a adquirirla debido a la renovada solvencia del país, sin perjudicar de este modo la calidad de la moneda común

Racionalización y adelgazamiento de la administración y del empleo público

Supresión de todas las subvenciones

Reducción al mínimo imprescindible de la inversión pública

*Burbuja
estatal*

Medidas del PP (o del PSOE)	Medidas liberales
------------------------------------	--------------------------

Conservación de todos los elementos del Estado de Bienestar entendido como el Bienestar del Estado	Transición hacia una verdadera y responsable sociedad privada del Bienestar
--	---

Conservación de casi todo el entramado empresarial del Estado	Privatización o cierre de todas las empresas estatales
---	--

Burbuja productiva

Testimonial reducción de las barreras de entrada a algunos sectores	Supresión de todas las barreras de entrada a todos los sectores
---	---

Prohibición de sectores económicos enteros que no pasan por iniciar la fuerza contra nadie	Legalización de todas las actividades que no ejerzan violencia contra terceros
--	--

Conservación de todos los oligopolios sectoriales y gremiales	Apertura a la competencia de todos los servicios profesionales
---	--

Medidas del PP (o del PSOE)	Medidas liberales
------------------------------------	--------------------------

No supresión de la legislación anticompetencia y aprobación de nuevas trabas	Supresión de los controles administrativos sobre la cooperación empresarial
--	---

Relajación de algunas restricciones espaciales, temporales o condicionales al establecimiento de empresas	Supresión de todas las restricciones especiales, temporales o condicionales al establecimiento de empresas
---	--

Burbuja productiva

Flexibilización del mercado de trabajo dentro de un marco legislativo donde prima la voluntad de políticos, sindicatos y patronales	Liberalización total del mercado de trabajo dentro de un marco legislativo donde sólo prima la voluntad de las partes del contrato
---	--

Medidas del PP (o del PSOE)	Medidas liberales
------------------------------------	--------------------------

Sometimiento de la formación del capital humano a la planificación estatal de la educación y de la I+D con alguna tímida y parcial reforma para tratar de mejorarla

Devolución de la formación del capital humano a las familias y las empresas

Creciente intervención y fiscalidad en un mercado eléctrico muy intervenido, muy ineficiente y muy caro

Supresión de las prebendas políticas a todo tipo de agentes del mercado eléctrico y eliminación de los controles de precios y de la regulación sobre las decisiones de producción, transporte y distribución

Flexibilización de la rígida regulación sobre alquileres

Primacía total de la voluntad de las partes en los contratos de arrendamiento

Mantener el monopolio público del aprovechamiento del suelo

Devolver la autonomía sobre el aprovechamiento del suelo a sus propietarios

Medidas del PP (o del PSOE)

Expansiva
hiperinflación
legislativa a todos
los niveles
administrativos

Medidas liberales

Marco legislativo con muy
pocas normas generales y muy
estables

Epílogo

Dos posibles finales para la crisis

Tarde o temprano España saldrá de la crisis. A diferencia de lo que claman algunos, no nos encontramos ante una crisis estructural del capitalismo, sino ante un desastre de enormes proporciones provocado por el intervencionismo estatal en la moneda y en el crédito.[\[26\]](#) Pero, por abrumador que en estos momentos pueda resultar ese desastre, sus problemas no son ni mucho menos insolubles. En realidad, se trata sólo de sobreponerse a las adversidades que ese intervencionismo nos ha impuesto.

Por un lado, nuestro país está, en términos generales, excesivamente endeudado. Es verdad que la deuda privada es muy superior a la pública — si bien la privada lleva decreciendo desde 2008, mientras que la pública se ha duplicado desde entonces—, pero eso supone un escaso consuelo cuando de lo que se trata es de que la deuda de los españoles es demasiado alta en relación con su capacidad presente de generación de riqueza. Y la deuda pública también es deuda que, en última instancia, tendrán que pagar los españoles con sus impuestos: más pasivos estatales, por tanto, son más deuda sobre los hombros de unos españoles ya extraordinariamente endeudados.

Por otro, nuestra economía necesita recomponerse después de que la borrachera de crédito barato que vivimos entre 2001 y 2007 nos legara un aparato productivo desestructurado, poco competitivo y claramente incapaz de mantener el artificial nivel de vida de que gozaron los españoles durante esos años gracias no a la riqueza que generaban, sino a las altas deudas que asumían.

Mi respuesta para solventar ambos problemas ha pasado por articular mecanismos para pinchar y sanear las tres burbujas que los causaron: esto es, por atajar nuestro excesivo endeudamiento con un aumento sustancial de nuestro ahorro público y privado (de ahí la necesidad de pinchar y sanear la burbuja estatal mediante programas de recortes de gasto público y no subiendo impuestos, algo que sólo contribuye a reducir la renta y el ahorro privado) y con quitas selectivas para aquellas deudas claramente impagables (no sólo la deuda de empresas públicas y autonomías, sino también las asociadas a la burbuja financiera mediante la propuesta del *bail-in*) y por atajar nuestro inadecuado modelo productivo liberalizando todos los mercados para que los empresarios puedan tejer e implementar nuevos planes de negocio con los que generar nueva riqueza gracias a que no existen barreras de entrada, a que se han despejado todas las múltiples incertidumbres que pesan a corto, medio y largo plazo sobre nuestro marco institucional y a que los precios de los factores se ajustan con rapidez a la nueva realidad posburbuja productiva. En suma, austeridad y libertad para corregir nuestros errores del pasado y poder avanzar hacia el futuro pisando sobre un terreno mucho más firme y estable.

Los países europeos que han sido lo suficientemente audaces como para aplicar estos principios han visto recompensada su valentía con una economía mucho más sana y sólida. En concreto, los países bálticos —Estonia, Letonia y Lituania—[\[27\]](#) no atravesaron la profunda recesión de 2009 incrementando al gasto, como sí hicieron casi todos los otros países del mundo, sino reduciéndolo con determinación para evitar que su déficit se instalara en niveles inmanejables que les obligara a abandonar su tipo de cambio fijo con el euro: entre 2008 y 2010, Lituania recortó su gasto un 4,3%, Estonia un 4,5% (pese a tener sólo un déficit del 2,3% del PIB y una deuda pública total del 6% del PIB) y Letonia, el país más afectado por la crisis de los tres pero aun así con una deuda pública por debajo del 40%, lo minoró un 20%. España, en cambio, *lo aumentó* un 6,2%. Fijémonos, por cierto, que un tijeretazo del 20% del gasto público español con respecto a los niveles de 2008 significaría rebajarlo, con respecto a los de 2011, alrededor de 110.000 millones de euros: una cuantía en línea con la que se propuso recortar en las páginas anteriores.

Además, gracias a la gran flexibilidad de sus mercados —entre ellos los laborales— precios y salarios pudieron ajustarse a la realidad, permitiendo una pronta reestructuración de la economía. Por ejemplo, entre 2008 y 2011, los costes laborales medios cayeron en Lituania un 4,8%, en Letonia un 0,7% y en Estonia subieron apenas un 0,5%. Pero mucho más relevante que las variaciones medias son las variaciones por industrias concretas: en Lituania, los salarios de la construcción cayeron un 35,7% y los de las finanzas un 11,6%, pero los de las nuevas tecnologías de la comunicación aumentaron un 17,4%; en Estonia los salarios del sector financiero también cayeron un 13,7% al tiempo que los de la electricidad y el gas crecían un 12,8% y los de las actividades científicas y profesionales un 9,9%; y, por último, en Letonia los ajustes salariales se concentraron en el sector público (16,2% para la administración y 15,4% para la educación) y en la industria del ocio (caídas del 9,7%), pero otras industrias como el transporte y el almacenamiento o las manufacturas los vieron crecer un 6,6% y un 4,8% respectivamente. En suma: no se trata tanto de que todos los salarios caigan, como de que caigan aquellos que se han vuelto menos productivos tras el shock que supone el pinchazo de la burbuja y de que suban aquellos otros que más valor añadido aportan, indicando a cada trabajador hacia dónde tiene que especializarse y a cada empresario qué resulta más rentable producir en cada momento.

Gracias a estos acertados ajustes internos —a la simultánea aplicación de la austeridad pública y la liberalización privada— estos países volvieron a crecer y a crear empleo con intensidad y de manera mucho más sana a los pocos meses de que la actividad se hundiera en 2009 para, precisamente, experimentar una profunda recomposición en sus estructuras productivas: el valor de sus exportaciones era en 2011 un 50% superior al de 2007, lo que permitió que estos países pasaran de un déficit exterior de entre el 15% y el 20% de su PIB a un equilibrio exterior de facto, que su desempleo se redujera en poco más de un año del 18% al 12% o al 15% (mientras en el resto de Europa seguía en aumento, especialmente en España) y que el PIB creciera a tasas superiores al 5% en 2011.

El ejemplo de los bálticos es muy relevante para España, pues demuestra lo que he intentado exponer en las páginas anteriores: que una

política de austeridad y de flexibilidad de los mercados, sin necesidad alguna de depreciar la divisa, impulsa la corrección del exceso de endeudamiento y del exceso de malas inversiones productivas y relanza el crecimiento económico y la creación de empleo. Y lo hace, además, de una manera cooperativa y pacífica con el resto de economías mundiales: precisamente porque los países deudores (como los bálticos o España) orientan su economía a venderles bienes y servicios a los países acreedores (aquellos que en el pasado les permitieron a los primeros gastar más de lo que producían, financiando sus déficits exteriores), todos ellos salen beneficiados. Los países deudores pagan sus deudas derivadas de haber gastado demasiado en el futuro y los países acreedores recuperan la riqueza que en su momento adelantaron.

Sin embargo, día a día escuchamos por parte de los más diversos economistas, medios de comunicación y políticos que la receta adecuada para salir de la crisis consiste en que el Estado se siga endeudando, incluso más que antes, y en que los costes de los factores productivos se mantengan congelados o incluso aumenten para lograr que un mayor gasto público y privado impulsen la actividad y la generación de empleo. A la luz de esta argumentación, parecería que la economía española no adolece de ninguno de los desequilibrios que he tratado de describir pormenorizadamente en el presente libro: nuestro estancamiento provendría del simple contratiempo de que no estamos gastando lo suficiente.

Sucede, empero, que para gastar hay que producir aquello que se quiere adquirir, ya sea directamente o indirectamente: o producir exactamente lo que queremos o producir mercancías que le podemos ofrecer a aquella persona que posee los bienes que nosotros deseamos. En caso contrario, sólo se podrá gastar comprándoles a otros los bienes y servicios deseados y *dejándoselos pendientes de pago*, es decir, con un mayor endeudamiento. Eso es precisamente lo que hizo España como país entre 2001 y 2007, tal como se refleja en el desproporcionado déficit exterior: gastar muy por encima de sus posibilidades de producción, acumulando cada vez más deuda. Llegados a este punto de saturación de nuestros niveles de endeudamiento es, sin embargo, dudoso que podamos seguir recurriendo a esta estrategia, como se desprende del hecho de que nuestros antaño

generosos acreedores están alejándose despavoridos de nuestro país, por cuanto no detectan que los acontecimientos estén evolucionando en una dirección que nos permita hacer frente a nuestro nivel *actual* de deudas, no digamos ya a uno mucho mayor.

Por eso, los defensores de un mayor déficit público terminan inevitablemente defendiendo una intervención aún más militante del Banco Central Europeo en los mercados de capitales: si nadie nos quiere prestar — por motivos más que razonables—, que lo haga el monopolio monetario mediante la creación de nuevos euros. Es decir, terminan defendiendo el mismo tipo de políticas expansivas del crédito que gestaron en un primer momento la burbuja financiera y que nos arrastraron al abismo actual.

Pero, aun cuando los españoles consiguiéramos de un modo u otro el crédito que nos permitiera continuar gastando mucho más de lo que producimos, eso sólo constituiría una huida hacia adelante en toda regla: únicamente reinflaríamos durante unos meses más la burbuja financiera, la productiva y la estatal, volviendo al ficticio y ruinoso espejismo de prosperidad que nos condujo al desastre.

A la postre, seguir tirando del gasto no resuelve ninguno de nuestros dos problemas de fondo: el exceso de endeudamiento no se solventa, sino que sigue agravando al asumir todavía más deuda; y las distorsiones en la estructura productiva no se arreglan ni con un mayor consumo privado ni con un mayor gasto público. Un aumento del consumo privado sólo serviría para alargar la agonía de nuestro inadecuado modelo productivo, pues lejos de iniciar su transformación, lo rentabilizaría durante unos meses más gracias a la deuda; por su parte, un incremento del gasto público es simplemente incapaz de transformar en la dirección adecuada toda la economía española: el cálculo de qué sectores son rentables y cuáles no, es una operación que sólo pueden realizar, con tiempo y adaptándose dinámicamente a sus errores, los millones de empresarios o de potenciales empresarios de España haciendo uso de su información particular de tiempo y lugar.

De ahí que, en realidad, no quepa considerar a la «política de estímulo del gasto» como un punto y final a la crisis, sino como un estadio previo al auténtico destino al que inevitablemente conduce: la bancarrota del país, la

salida del euro y una intensa devaluación de la nueva divisa. No en vano, la acumulación de deuda de mala calidad conduce necesariamente a la quiebra y la devaluación de la divisa es una forma subrepticia y rápida de impagar todos los pasivos: se devuelve una divisa de mucho menor poder adquisitivo que la prestada originalmente.

No es casualidad, de hecho, que muchos defensores de proseguir con las políticas expansivas del gasto vía déficit sean los mismos que paralelamente reclaman una auditoría de la deuda pública que les permita impagar aquella declarada como ilegítima u odiosa. En Grecia, por ejemplo, el partido de izquierda radical Syriza denunciaba a mediados de 2012 que el 75% de la deuda pública del país era ilegal, por lo que decidió promover su repudio... al mismo tiempo que se oponía a la austeridad presupuestaria y reclamaba que el Estado incurriera en mayores déficits (es decir, que acumulara mayor cantidad de esa deuda «ilegal» que con el tiempo termina repudiándose). En el fondo, los impulsores del déficit son conscientes de que seguir abusando del sobreendeudamiento sólo sirve para mantener unos niveles de gasto insostenibles mientras se avanza con paso firme hacia la suspensión de pagos: por eso recurrentemente optan por hacer limpia de su exceso de pasivos sin por ello dejar de acudir a los mercados a intentar emitir más deuda para financiar sus desbocados déficits.

Sucede, sin embargo, que si el Gobierno repudia su deuda cuando no dispone de acceso privilegiado a la imprenta de billetes (al banco central), le será prácticamente imposible que los inversores le compren una deuda similar a la que acaba de impagar y sobre la que no existe confianza alguna. De este modo, en ausencia de unos planes de rescate internacionales que no pueden durar eternamente, el repudio de la deuda lleva aparejada la incapacidad del Estado para financiarse en una divisa que no controla y, por consiguiente, su imperiosa necesidad de abandonar esa moneda e imponer otra que sí controle y que sí pueda manipular a su antojo monetizando sus propias emisiones de deuda. En nuestro caso, esto significaría abandonar el euro y regresar a la peseta.[\[28\]](#) Que en España los defensores del déficit y de auditar/repudiar nuestra deuda todavía no estén hablando abiertamente de regresar a la peseta se debe simple y llanamente a que la moneda única sigue gozando de buena prensa entre una ciudadanía que no tiene

demasiado interés en restablecer una moneda débil y más inflacionista como la peseta.

No siendo, por tanto, las políticas de endeudamiento y de estímulo del gasto una estación de destino sino sólo una de tránsito hasta su auténtico final —la salida del euro y la devaluación de la divisa— corresponderá comparar los méritos de las propuestas de ajuste defendidas en este libro con las aparejadas a la devaluación.

La devaluación, a diferencia del endeudamiento estéril, sí es a largo plazo una forma de acabar con la crisis. Una muy mala forma, sí, pero en cualquier caso una forma de afrontar los dos problemas de fondo de una economía en recesión: el sobreendeudamiento y el descompuesto aparato productivo.

Para el sobreendeudamiento, la solución que ofrece la devaluación es simple: impagar, como ya se ha explicado, la mayor parte de la deuda (se redenomina y se paga en la inflacionista divisa local). Para el desajuste productivo, la devaluación deprecia en términos de moneda extranjera, todos los bienes, activos y factores productivos de un país. Es decir, para evitar el abaratamiento de algunas mercancías, de algunos factores productivos (los salarios de ciertos sectores, por ejemplo) o de algunos activos (los inmuebles), se opta por abaratar la divisa para que caiga el precio de todas las mercancías, de todos los factores y de todos los activos. Con esto, se espera lograr un triple efecto: primero, que parte de la demanda interna de mercancías extranjeras se reoriente hacia la producción interna; segundo, que los extranjeros comiencen a comprarnos más bienes y servicios nacionales; y tercero, que como consecuencia de lo anterior y del abaratamiento de factores y activos, la inversión extranjera vuelva a entrar a un ritmo elevado y a crear empleo. Además, por si esto fuera poco, el Gobierno también recupera el control de la política monetaria, con lo que disfruta de manos libres para financiar sus planes expansivos de gasto monetizando deuda y generando inflación, lo que a su vez permitiría relanzar la inversión pública (inversión ruinosa, como el Plan E, pero efectiva a la hora de crear *algo* de empleo, por improductivo que éste sea).

Dicho de otro modo, la devaluación de la divisa actúa como un súbito revulsivo para una economía: sus muy altas deudas son reducidas vía

impago, modelos de negocio que habían dejado de ser rentables vuelven a serlo y mercados exteriores que estaban cerrados pasan a abrirse de nuevo. Parecería, pues, la herramienta perfecta y la más eficaz para superar las adversidades, pero dista mucho de serlo. Las consecuencias de la devaluación las padecen tanto el resto de economías mundiales como los propios ciudadanos del país que machaca su divisa.

Nuestros vecinos se resienten por una doble vía: financieramente, les hemos impagado el capital que les adeudábamos, de modo que jamás recuperarán toda la riqueza que en su momento nos adelantaron para que pudiéramos gastar por encima de nuestras posibilidades; productivamente, como las industrias del país que devalúa no se han especializado de manera coordinada con las de sus vecinos, lo habitual será que les arrebaten mercados y clientes, arruinando a parte de su tejido empresarial. Dicho de otro modo, la devaluación traslada al resto de países parte del agujero del país que se sobreendeudó y que malinvirtió, lo que desgraciadamente suele conducir a una escalada de tensiones que en no pocas ocasiones ha concluido en represalias económicas (aranceles, cuotas, controles migratorios, etc.) o incluso en represalias militares.

Pero, sobre todo, la devaluación perjudica a largo plazo al propio país que la practica. Devaluar implica inestabilidad monetaria: una vez el Gobierno considera que las reformas económicas necesarias son demasiado duras, opta por romper las reglas del juego y por defraudar a todos aquellos que confiaron en su divisa. Además, ese mismo Gobierno muy probablemente recurrirá a la impresión de nueva moneda con tal de sufragar sus déficits, lo que sólo hará que depreciarla todavía más. Por una vía o por la otra, el valor de la divisa no sólo se hundirá, sino que se sumirá en una persistente incertidumbre: ¿cuál será el valor futuro de esa divisa tan poco seria y, por tanto, de todos los activos nominados en ella si el gobierno sigue haciendo de las suyas?

En realidad, el Ejecutivo sólo tiene una manera de intentar recobrar su buen nombre y el de su moneda: acometiendo una batería de reformas muy duras que demuestren a todo el mundo que no necesitará volver a recurrir a la monetización de deuda y a la devaluación de la divisa para salvar la cara. Una batería de reformas que sería muy similar a la que se ha propuesto a lo

largo de este libro y que, precisamente por negarse a implementarla, el gobierno de turno habría optado por devaluar. ¿Cabe realmente esperar que un gobierno haga lo correcto después de haber escogido gustosamente hacer lo incorrecto? No, máxime si ese mismo gobierno se vuelve adicto a financiarse a sí mismo y a darle un empujoncito a la economía monetizando deuda y devaluando la moneda.

Así, habiéndose esfumado la credibilidad del Gobierno en materia monetaria, la divisa nacional se convierte en una moneda tóxica que no interesa a los inversores a largo plazo y que sólo atrae la atención de los especuladores a muy corto plazo (todo lo cual, sólo refuerza su inestabilidad). Esos ahorradores e inversores a largo plazo, tanto nacionales como extranjeros, sólo estarán dispuestos a inmovilizar pequeñas cantidades de sus capitales en el país con una moneda débil, conscientes de que en cualquier momento pueden verse privados de la mayor parte de ellos a través de una nueva depreciación de la divisa.

Por tanto, el tipo de inversiones que, en general, atraerá un país con la mala costumbre de devaluar serán inversiones muy poco intensivas en capital y muy intensivas en mano de obra: precisamente aquellas que permiten aprovechar el abaratamiento relativo del factor trabajo en términos de divisa extranjera. Pero sin grandes inversiones en capital que mejoren la productividad de los trabajadores (infraestructuras, I+D, maquinaria, etc.), éstos sólo podrán aspirar a sueldos muy bajos en divisa nacional y no digamos ya en divisa extranjera (es decir, su capacidad para comprar bienes extranjeros de calidad será bajísima).

En suma: una divisa débil puede permitir crear empleo y financiar al gobierno, pero al ser una divisa tóxica para el ahorro, sólo favorecerá un empleo de baja calidad y muy mal pagado, así como una financiación inflacionista a costa de la ciudadanía. Los países con una divisa fuerte, es decir, aquellos con presupuestos públicos balanceados, con mercados suficientemente flexibles como para reestructurar sus modelos de negocio de manera dinámica y con entornos institucionales atractivos para la inversión, por el contrario, son capaces de atraer y retener elevadas cantidades de capital, de crear empleo de alto valor añadido, de incrementar continuamente los salarios y de no expoliar a la ciudadanía con el oculto

impuesto de la inflación: puede que su divisa se aprecie, pero sus continuas mejoras de productividad les permiten ser competitivos y elevar el nivel de vida de sus ciudadanos.

Se trata de dos modelos de superar las crisis, uno duro a corto plazo pero enriquecedor a largo plazo, otro más efectista a corto plazo pero muy pauperizador a largo plazo. El primero, el modelo de la estabilidad de precios, de la apreciación de la divisa, del ahorro y de gobiernos que no descuadran sus presupuestos se trataría del modelo de desarrollo de Suiza, Alemania o Austria, y también por el que han optado los países bálticos durante esta crisis; el segundo, el modelo de la inflación, de la devaluación, del endeudamiento y de gobiernos populistas y manirroto vendría a ser el modelo de desarrollo de Argentina, o de España, Italia y Grecia antes de entrar en el euro.

Nuestro país tiene que optar por una de estas dos salidas a la crisis: o la honrada y largoplacista consistente en ahorrar y liberalizar los mercados para pagar nuestras deudas y crear riqueza en cooperación con nuestros vecinos, o la fraudulenta y cortoplacista de devaluar la divisa para impagar nuestras deudas, arrebatarnos mercados a nuestros vecinos, cebar el tamaño del gobierno y rapiñar los ahorros de los españoles a través de la inflación.

Las políticas seguidas hasta la fecha por el PSOE y el PP han ido orientadas a engañar a los inversores, haciéndoles creer que estaban comprometidos con la primera de estas salidas, cuando en realidad su acción de gobierno —basada en minimizar los ajustes y las reformas a la espera de que la crisis escampara por sí sola— nos conducía inexorablemente hacia la segunda. Por eso su credibilidad se ha hundido en los mercados y por eso la única baza que ha encontrado el PP para seguir en el poder ha sido la de amenazar con dinamitar el euro a menos que Bruselas le proporcione un generoso plan de rescate para nuestros bancos y para nuestro sector público. Pero ya sabemos que el rescate no sirve por sí mismo para solventar nuestros problemas de fondo: ello sólo puede lograrse de manera destructiva con la devaluación o de manera constructiva con la austeridad y la liberalización, esto es, con todas las políticas —u otras muy similares— que se han propuesto a lo largo de este libro.

Con todo, ya desde la introducción quise dejar constancia de que, a estas alturas de la crisis, después de que tanto PSOE como PP hayan agravado y dejado pudrir sobremanera la coyuntura, ni siquiera queda claro que con las medidas aquí desgranadas logremos evitar con absoluta certeza la suspensión de pagos, la salida del euro y la devaluación. Lo que sí es seguro, en cambio, es que todas ellas seguirían siendo absolutamente necesarias en un escenario de ruptura del euro para tratar de recuperar la credibilidad de la nueva peseta, para no expoliar al ciudadano con inflación y para atraer la inversión en industrias capital intensivas y de alto valor añadido. Sea como fuere, estemos irremediablemente condenados a suspender pagos o podamos todavía evitarlo, las políticas a adoptar para favorecer el sano y generalizado crecimiento a largo plazo son las mismas.

No hay nada en nuestros genes que le impida a España ser como Suiza: lo único que nos diferencia de los suizos es, primero, las instituciones sociales adecuadas conducentes a limitar la rapiña fiscal y monetaria del gobierno y, segundo, la mayor acumulación de capital y de riqueza que ese adecuado marco institucional ha permitido durante décadas. Pero del mismo modo que nada nos impide ser como Suiza, tampoco nada nos impide ser como Argentina: lo único que necesitamos es, primero, unas instituciones políticas que consagren la sangría fiscal y monetaria del gobierno y, segundo, dejar que ese marco vaya pudriendo nuestra sociedad y nuestra economía durante un par de décadas. En los próximos años, los españoles transitaremos por alguno de estos dos caminos: a buen seguro, nuestra irresponsable casta política tratará de argentinizarnos con tal de conservar sus privilegios y acrecentar su poder; nos corresponde a los ciudadanos preocupados por nuestro bienestar, por el de nuestros hijos y por el de nuestros nietos, tratar de evitarlo.

Este libro, con sus diversas propuestas para intentar superar del mejor modo posible nuestras dificultades actuales, pretende ser mi modesta contribución a esa resistencia contrala eutanasia social y económica a la que nos están conduciendo nuestros políticos y muchos de nuestros conciudadanos por negarse a reconocer y a experimentar las pérdidas derivadas de la explosión de la burbuja financiera, de la burbuja productiva y de la burbuja estatal: ésas que el propio dirigismo monetario del banco

central y el intervencionismo fiscal y regulatorio del Estado contribuyeron a inflar desde un principio.

Bibliografía

- Anderson, Benjamin. *Economics and Public Welfare*. Liberty Fund. 1980.
- Aslund, Anders & Dombrovskis, Valdis. *How Latvia Came through the Financial Crisis*. Peterson Institute. 2011.
- Bagus, Philipp. *La tragedia del euro*. Unión Editorial. 2011.
- Betancor, Ofelia & Vicens, María Fernanda. *Una taxonomía de los aeropuertos españoles*. Fedea observatorios. 2011.
- Fedea-McKinsey. *Impulsar un cambio posible en el sistema sanitario*. 2009.
- Felgueroso, Florentino & Jiménez-Martín, Sergi. *The «New Growth Model». How and with Whom?* Fedea. 2009.
- Esplugas, Albert. *La comunicación en una sociedad libre*. Instituto Juan de Mariana. 2008.
- Hayek, Friedrich. *La desnacionalización del dinero*. Unión Editorial. 1983.
- Huerta de Soto, Jesús. *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Unión Editorial. 1992.
- *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Unión Editorial. 1998.
- *En defensa del euro: una perspectiva austriaca*. 2012.
- Juan, Jorge (Fedea). *Nada es gratis: cómo evitar la década perdida tras la década prodigiosa*. Destino. 2011.
- Levasseur, Sandrine. *Labor Market Adjustments in Estonia during the Global Crisis*. OFCE. 2011.
- Marcos, Francisco & Santaló, Juan. *Regulation, Innovation and Productivity*. Instituto de Empresa Business School. 2010.

- Marino, Raquel. *Una sociedad de propietarios: el camino hacia la independencia financiera*. Instituto Juan de Mariana. 2006.
- PriceWaterCoopers. *Análisis de las condiciones regulatorias y económicas actuales del sector eléctrico: El problema del déficit de tarifa y los windfall profits*. 2010.
- Rallo Julián, Juan Ramón. *Los precios de la vivienda y la burbuja inmobiliaria en España: 1987-2007*. Instituto Juan de Mariana. 2007.
- *El crédito bancario a la construcción en España: 1993-2007*. Instituto Juan de Mariana. 2008.
- con Rodríguez Braun, Carlos. *Una crisis y cinco errores*. Lid editorial. 2009
- con Calzada, Gabriel & Merino, Raquel & García Bielsa, José Ignacio. *Study of the effects on employment of public aid to renewable energy sources*. Procesos de Mercado. 2010.
- con Rodríguez Braun, Carlos. *El liberalismo no es pecado: la economía en cinco lecciones*. Deusto. 2011.
- *Los errores de la vieja Economía: una refutación de La Teoría General del empleo, el interés y el dinero de John Maynard Keynes*. Unión Editorial. 2011.
- *España, en la cola del paro y a la cabeza de impuestos*. Instituto Juan de Mariana. 2012.
- con Bagus, Philipp y Alonso Neira, Miguel Ángel. *A free market bail-out alternative*.
- coordinador. *Un modelo realmente liberal*. Lid editorial. 2012. European Journal of Law and Economics. 2012.
- Recarte, Alberto. *El Informe Recarte*. La Esfera de los Libros. 2009.
- *El desmoronamiento de España*. La Esfera de los Libros. 2010.
- Rogoff, Keneeth & Reinhart, Carmen. *This Time Is Different*. Princenton University Press. 2009.
- Rothbard, Murray. *America's Great Depression*. Mises Institute. 2000.
- Schneider, Friedrich. *Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2012: Some New Facts*. 2012.

- Tierney, Susan & Schatzki, Todd & Mukerji, Rana. *Uniform-Pricing versus Pay-as-Bid in Wholesale Electricity Markets: Does it Make a Difference?* 2008.
- Tooley, James & Dixon, Pauline. *Private School is Good for the Poor: A Study of Private Schools Serving the Poor in Low-Income Countries.* Cato Institute. 2005.
- Van Dijkhuizen, Arjen. *Macro Focus: Lessons from Estonia.* ABN AMOR. 2012.

Notas

[1] Para profundizar acerca del irregular funcionamiento de la banca en las sociedades occidentales, puede consultarse el capítulo 3 de «El liberalismo no es pecado: la economía en cinco lecciones» (Deusto, 2011) de Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo.

[2] Para un estudio más detallado de cómo los tipos de interés artificialmente baratos de la Reserva Federal generaron a su vez la burbuja financiera estadounidense —la célebre crisis subprime— puede consultarse «Una crisis y cinco errores» (Lid editorial, 2009), de Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo.

[3] Los datos desagregados pueden encontrarse en «El crédito bancario a la construcción en España: 1993-2007» (Instituto Juan de Mariana, 2008) de Juan Ramón Rallo.

[4] Los precios de la vivienda y la burbuja inmobiliaria en España: 1987-2007. Juan Ramón Rallo. Instituto Juan de Mariana.

[5] Felgueroso, Florentino y Jiménez-Martín, Sergi. The «New Growth Model». How and with Whom?» (Fedea, 2009).

[6] Análisis de las condiciones regulatorias y económicas actuales del sector eléctrico: El problema del déficit de tarifa y los *windfallprofits* (2010). PriceWaterhouseCoopers.

[7] Para un estudio más académico y detallado de este tema, puede consultarse el artículo de «Uniform-Pricing versus Pay-as-Bid in Wholesale Electricity Markets: Does it Make a Difference?» (2008) de Susan F. Tierney y Todd Schatzki.

[8] El coste en términos de empleo de este encarecimiento de la factura eléctrica como consecuencia de las primas a las renovables ha sido simplemente devastador: su implantación ha provocado la destrucción directa de unos 160.000 puestos de trabajo (es decir, de 2,2 empleos por cada uno de los 50.000 que supuestamente contribuía a crear). Para ampliar los efectos sobre el empleo de las primas a las renovables, puede consultarse «Study of the effects on employment of public aid to renewable energy sources» (Procesos de Mercado, 2010), de Gabriel Calzada, Raquel Merino, Juan Ramón Rallo y José Ignacio García Bielsa.

[9] «Impulsar un cambio posible en el sistema sanitario» (2009), de Fedea-McKinsey.

[10] *Ibíd.*

[11] Véase «Una taxonomía de los aeropuertos españoles» (2011), Ofelia Betancor y M. Fernanda Vicens.

[12] Para una crítica sistemática al pensamiento keynesiano puede leerse «Los errores de la vieja Economía: una refutación de La Teoría General del empleo, el interés y el dinero de John Maynard Keynes» (Unión Editorial, 2011) de Juan Ramón Rallo.

[13] Para un desarrollo moderno del pensamiento económico hayekiano puede leerse «Dinero, crédito bancario y ciclos económicos» (Unión Editorial, 1998) de Jesús Huerta de Soto.

[14] Véase el capítulo 10 de «This time is different» (Princeton University Press, 2009), de Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff.

[15] Para un análisis más detallado del tema, puede consultarse «A free market *bail-out* alternative» (European Journal of Law and Economics, 2012) de Philipp Bagus, Juan Ramón Rallo y Miguel Ángel Alonso Neira.

[16] En este sentido, puede consultarse «La desnacionalización del dinero» (Unión Editorial, 1983), de Friedrich Hayek.

[17] Los activos gestionados por las SICAV ascendieron a unos 25.000 millones de euros a finales de 2011. Asumiendo una rentabilidad media anual del 10% (muy superior a la que han logrado durante los años de crisis), obtendrían unos rendimientos de 2.500 millones anuales, a los que aplicando un tipo del 30%, apenas arrojarían una recaudación adicional de 750 millones.

[18] Véase, por ejemplo, «Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2012: Some New Facts». Friedrich Schneider.

[19] Para profundizar en las diferencias y las numerosas ventajas del sistema privado de pensiones sobre el público, puede consultarse el estudio «Una sociedad de propietarios: el camino hacia la independencia financiera» (Instituto Juan de Mariana, 2006), dirigido por Raquel Merino.

[20] Para ampliar el estudio de cómo se financiarían las actividades culturales en ausencia de subvenciones estatales, puede consultarse el capítulo V del libro «La comunicación en una sociedad libre» (Juan de Mariana, 2008) de Albert Esplugas.

[21] Para ampliar la problemática de las ayudas públicas al desarrollo puede consultarse el capítulo 25 de «Un modelo realmente liberal» (Lid editorial, 2012), coordinado por Juan Ramón Rallo.

[22] Véase, «Private School is Good for the Poor: A Study of Private Schools Serving the Poor in Low-Income Countries» (2005), de James Tooley y Pauline Dixon.

[23] Aunque suele pensarse que el paradigma de sanidad privada es el modelo estadounidense, en realidad las distorsiones gubernamentales sobre el mismo son tan abundantes que difícilmente pueda calificarse de ese modo. En EE.UU., el gasto privado en sanidad se halla tan socializado como en Europa, pero en lugar de hacerlo por la vía impositiva, se ha socializado a través de seguros privados presentes en casi todos los contratos de trabajo por presiones sindicales. Eso ha creado unos incentivos perversos, similares a los existentes en la sanidad pública, pero todavía más enconados: explosión de la demanda por servicios sanitarios de muy elevada calidad, donde los costes se trasladan, a través de un aseguramiento casi total, al resto de ciudadanos. Además, el Gobierno de EE.UU. gasta auténticas billonadas de dólares en programas estatales como el Medicaid o Medicare y ha permitido que la litigación contra los facultativos por motivos absurdos haya disparado los costes operativos del sistema. Frente a ese modelo, el de Singapur emula mucho mejor cómo sería un modelo de libre mercado: elevados copagos para casi todos los servicios sanitarios no desproporcionadamente caros y cobertura del seguro para los restantes. Así, el gasto público sanitario en términos de PIB de Singapur, alrededor del 3%, es una quinta parte del de EE.UU. y un tercio del de cualquier otro país europeo.

[24] Para profundizar en el asunto de por qué la planificación centralizada de la economía está condenada a fracasar, puede consultarse el capítulo segundo de «El liberalismo no es pecado: la economía en cinco lecciones» (Deusto, 2011) de Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo, o con mucho más detalle «Socialismo, cálculo económico y función empresarial» (Unión Editorial, 1992) de Jesús Huerta de Soto.

[25] Para profundizar sobre este punto, puede consultarse el capítulo 12 de «Un modelo realmente liberal» (Lid editorial, 2012), coordinado por Juan Ramón Rallo.

[26] Tres cuartos de lo mismo se dijo durante la Gran Depresión de los años 30, una crisis que también se originó como consecuencia de ese dirigismo monetario y cuya resolución tardó casi 20 años por culpa de las continuas intervenciones gubernamentales. Puede profundizarse sobre este asunto histórico en «Economics and Public Welfare» (Liberty Fund, 1980) de Benjamin Anderson y en «America's Great Depression» (Mises Institute, 2000) de Murray Rothbard.

[27] Para profundizar sobre la experiencia de Letonia puede consultarse «How Latvia Came through the Financial Crisis» (Peterson Institute, 2011) de Anders Aslund y Valdis Dombrovskis. Para saber más sobre la experiencia estonia pueden consultarse los artículos «Macro Focus: Lessons from Estonia» (ABN AMOR, 2012) de Arjen Van Dijkhuizen, y «Labor Market Adjustments in Estonia during the Global Crisis» (OFCE, 2011) de Sandrine Levasseur.

[28] Conviene aclarar que el euro no es ni mucho menos un paradigma de estabilidad y ortodoxia monetaria. En mi caso, sólo considero que la moneda europea es, a corto y medio plazo, una alternativa superior a una peseta inflacionista manejada por los políticos españoles, pero no es en absoluto un ideal monetario, que necesariamente debería gravitar en torno a la libre emisión y elección de moneda. De hecho, han sido monedas fiduciarias como el euro o el dólar las que están en la base de las burbujas financieras que han causado todo el desastre ulterior que ahora padecemos. Un estudio de las ventajas a corto plazo del euro puede encontrarse en el artículo «En defensa del euro: un enfoque austriaco» (2012) del profesor Jesús Huerta de Soto. Una crítica más global al diseño y funcionamiento del euro puede hallarse en el libro «La tragedia del euro» (Unión Editorial, 2011), de Philipp Bagus.

Una alternativa liberal para salir de la crisis

Juan Ramón Rallo

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© Juan Ramón Rallo, 2012

© Centro Libros PAPF, S. L. U., 2012

Deusto es un sello editorial de Centro Libros PAPF, S. L. U.
Grupo Planeta, Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): octubre de 2012

ISBN: 978-84-234-1312-6 (epub)

Conversión a libro electrónico: Víctor Igual, S. L.
www.victorigual.com