

DEMOCRÀCIA SOCIAL

PONENCIA ECONÓMICA

I. PARTE: INTRODUCCIÓN

Elementos Históricos

Desde el inicio del siglo XX hasta el día de hoy, se han producido once crisis económicas que han afectado en mayor o menor medida las economías de diversos países en todo el mundo, empezando por la depresión económica de 1929 y 1944, pasando por la década de los setenta con el fin del patrón oro (1971) y las crisis del petróleo en 1973, 1979 y 1980 seguidas de otra Gran Depresión en 1987 con su lunes negro, el inicio de la década perdida de Japón, y en 1997 la de los dragones asiáticos, hasta llegar a nuestra década con la crisis de las puntocom en 2000, la caída de la bolsa después del 11-S, y llegando a la actual crisis *Subprime*.

Estos acontecimientos económicos trágicos que se han producido a nivel mundial, se han dado en mercados que a lo largo de la historia se han adaptado a las configuraciones culturales que lo concretan y condicionan. Se ha visto como los mercados pueden orientarse en sentido negativo, pero no por su propia naturaleza, sino por la tendencia estructural socioeconómica de una civilización y su cultura.

Queriendo justificar la aparición de la crisis actual han surgido, en todo el mundo, opiniones de “expertos” culpando al mercado y reclamando un mayor control del estado. La cuestión se plantea en términos de un debate entre liberalismo y no liberalismo.

El término liberalismo tiene seguidores y detractores, según la ideología política y económica de los que lo citan. Parece lógico recordar el significado de la palabra y este nos dice, según los diccionarios de términos económicos y políticos, que expone la idea del funcionamiento de los mercados sin ninguna regulación. Es decir, los considerados como liberales, pretenden que el Estado se abstenga de intervenir en los mercados pues, al hacerlo, generan insuficiencia e impiden que los mercados consigan resultados óptimos.

Los contrarios al liberalismo defienden que el Estado debe regular, cuanto más mejor, los mercados ya que es la única manera de que se evite, entre otros problemas, la generación de situaciones recesiva como la actual. También opinan que esta postura no va contra la libertad individual que, de alguna manera, debe quedar garantizada por el propio estado.

Engels recogió en su ensayo *Outlines of a Critique of Political Economy*, (1844) alguna de las ideas de **Thomas Carlyle** (*Past and Present*, 1843) que inspiró gran parte de la doctrina marxista: *“Hablamos de sociedad y practicamos la más absoluta separación y aislamiento. En lugar de ayudarnos mutuamente, nos hacemos la guerra los unos con los otros con lo que llamamos ‘leal competencia’, y cosas parecidas. Hemos olvidado totalmente que el dinero no es el único vínculo entre los hombres. Estamos convencidos de que, pagando, se pueden romper y liquidar todos los compromisos”*.

Carlyle, identifica la economía de mercado con la sociedad en su totalidad y considera que el mercado abarca todas las relaciones sociales, con lo que se eliminan todas aquellas relaciones que no se refieren específicamente a motivaciones económicas. Afirma que en una sociedad así, organizada enteramente como un mercado, tienen, la calumnia e incluso la injusticia y la maldad.

Con respecto a esto, cabe decir que si el mercado, tal y como lo entendemos, no abarca todas las relaciones sociales, estas críticas caen por su propio peso.

Quizás es cierto, cuando nos referimos a las empresas, que en algunas no se busca más que el interés económico y otras se mueven únicamente por el deseo de notoriedad y para superar a los demás, pero se trata de casos excepcionales. Lo importante es reconocer que en la economía de mercado se dan también motivaciones no económicas, aspiraciones ideales que no se regulan exclusivamente por la ley de la oferta y la demanda.

La existencia de situaciones monopolistas puede ser considerada, en algunos casos, inmoral, pero las posiciones monopolistas son contrarias al sistema de mercado. El funcionamiento normal del mercado equivale a aprovecharse de los demás. Como un método para descubrir las preferencias del consumidor y para asignar racionalmente los recursos disponibles, el mercado puede distribuir o redistribuir la renta en muchas y variadas formas. Cuando mejor se satisfacen las necesidades ajenas, mejor beneficio se obtiene del mercado. ¿Es siempre inmoral requerir un precio para satisfacer los deseos ajenos? Indudablemente, no.

Si nos referimos a la ‘mano invisible’ de Adam Smith, debemos concluir que no existe. Lo que pasa es que el sistema de libre mercado, en una sociedad con división del trabajo y recursos limitados, hace que cada uno produzca precisamente aquello que los demás desean adquirir a cambio de bienes que, a la vez, ellos producen. Beneficiarse a sí mismo proporcionando a los demás lo que necesitan constituye la propia razón de ser de la economía de mercado.

Es evidente que también en el mercado se aplican los principios morales que definen cuándo una conducta es buena o mala. También en el mercado se puede ser justo o injusto, honesto o deshonesto, formal o informal, todo ello expresa comportamientos de tipo moral. Por tanto, no hay ninguna razón para sostener que el mercado es, por su propia naturaleza, inmoral o amoral (aunque algunos son evidentemente escandalosos como el mercado de personas) aunque muchos de los que en él participan son estafadores, o lo serían si pudieran.

Cuando empezó la lucha de ideas entre la economía de mercado y la cooperación no competitiva, los defensores de esta entendían que la competencia es sinónimo de agresión, emulación, rivalidad, conflicto y lucha mientras que la cooperación es ayuda mutua, benevolencia, modestia y armonía. Realmente, esta caracterización ¿es cierta?

El sentido de competencia o competición podemos encontrarlo en la acción de esforzarse para conseguir algo que otro, u otros, procuran obtener al mismo tiempo. Es plausible la existencia de un tipo de competencia que podríamos calificar de “ley de la selva” en la que el éxito se consigue a base de fuerza o agilidad.

Destacaríamos hasta aquí que las actividades económicas no son más que una parte de todo aquello que tiene lugar en una sociedad civilizada. No todos los males de las sociedades capitalistas se deben a la búsqueda y obtención de beneficios, a veces se deben más a una carencia en la educación moral, a la deficiencia en el espíritu público y en la moral individual que a la forma en que están organizadas las actividades económicas.

En el intercambio de bienes y servicios esperamos que haya honestidad y diligencia, y tal vez sobriedad. Competir por un precio no significa competir necesariamente contra otro, sino solo por el precio.

En este tema es importante añadir una referencia a Lord Acton (**Harold B. Acton** “*The Moral of Markets*”): *“Cuando es el gobierno el que se preocupa de satisfacer ciertas necesidades básicas financiándolas a través de impuestos, se genera en los beneficiados una tendencia a atribuir al consumo de lujo una importancia mayor de la que le atribuirían si tuvieran que satisfacer estas necesidades con sus propios recursos. Si el gobierno impone a todo el mundo sus prioridades, las opciones individuales sobre la renta disponible serán como un rango inferior. Lo que empieza como una campaña humanitaria para ayudar a los desfavorecidos podría acabar en un sistema de control burocrático sobre una población irresponsable e insaciable”*.

Hoy en día lo que se ha puesto de moda es hablar de ultraliberalismo, de capitalismo salvaje, como consecuencia de esta crisis que está afectando a muchos países y por la cual una parte importante de gobernantes, intelectuales, profesionales y medios de comunicación culpan al mercado y a las políticas seguidas para favorecerlo cuando se está demostrando que no se puede dejar que actúe con total libertad.

Es plausible pensar que el mercado no es inmoral ni amoral y que, eso sí, no tiene capacidad de actuar en todo y por todo. Existen una serie de críticas al concepto de libre mercado que vienen de muchos siglos atrás sin obviar que estas críticas tienen respuesta desde la defensa de la economía de mercado.

¿Necesitamos que los gobiernos actúen regulando los mercados? La respuesta que damos es sí con limitaciones, no sea que pensando solo en las regulaciones se acabe perdiendo la libertad que las personas queremos y necesitamos.

El objetivo de la liberalización del comercio es incrementar la renta del país consiguiendo que se haga un uso más productivo de los recursos, los economistas lo llaman usar la “ventaja comparativa”. La experiencia de países en vías de desarrollo como los de Asia oriental, que se abrieron al comercio exterior, nos dice que lo hicieron lentamente, de manera secuenciada. Exportaban pero hacían caer sus barreras protectoras con mucho cuidado, las suprimían poco a poco a medida que creaban nuevos puestos de trabajo y fomentaban la creación de nuevas empresas. Tuvieron éxito.

La liberalización de los mercados de capitales comporta la eliminación de regulaciones que controlen los flujos de entrada y salida de dinero caliente: préstamos a corto plazo y contratos que por regla general equivalen a apostar por una mejora de los tipos de cambio. Para hacer frente a los riesgos que comportan estos flujos de dinero volátil, normalmente se recomienda a los países que tengan preparadas en sus reservas una cantidad que como mínimo iguale sus préstamos de divisa extranjera a corto plazo.

Con la liberación del mercado de capitales las empresas del sector privado son las que deciden si piden préstamos a los bancos extranjeros pero, entonces, el gobierno es el que debe adaptar y destinar dinero a sus reservas si quiere ser prudente. China demostró que no era necesario liberalizar el mercado de capitales para atraer inversores, claro está que gracias a los ahorros de Asia oriental (entre el 30% y el 40% del PIB, mientras que en los EEUU eran del 18% y en Europa entre el 17% y el 30%) la región casi no necesitaba recursos.

Los avances más recientes de la teoría económica demuestran que cuando la información es imperfecta y los mercados incompletos, casi siempre en mercados en vías de desarrollo, la mano invisible funciona muy imperfectamente. Ahora sabemos que si la información fuera transparente, el papel de los mercados financieros, y el de la regulación de los mercados financieros, sería reducido. Si la competencia fuera siempre perfecta, las autoridades antimonopolio no tendrían razón de ser.

Hemos echado un vistazo a diferentes argumentos a favor y en contra de la liberalización, la intención era conocer pros y contras, no plantear un pensamiento único. Si tenemos que resumir en pocas palabras unas conclusiones que nos puedan permitir elaborar una opinión sobre lo que está pasando, en base a las experiencias pasadas y en la información que ahora tenemos quizás podríamos decir lo siguiente:

- a. Hoy cuando hablamos de mercados lo hacemos ampliamente, me refiero a todo tipo de mercado no solo los mercados de bienes y servicios.
- b. Es perfectamente asumible que las condiciones que se requieren para que un mercado sea perfectamente competitivo son muy difíciles de encontrar.

- c. Debemos diferenciar claramente el comportamiento de los mercados en países desarrollados del comportamiento de los mercados en países en vías de desarrollo.
- d. Debemos admitir las dificultades que hay cuando no se regulan, sobre todo, los mercados de capitales y los mercados financieros.
- e. Debemos admitir que el comportamiento de los agentes que operan en los mercados no siempre son éticos o morales y por lo tanto no hay más remedio que tener un cierto control.
- f. Debemos asumir los riesgos que representa para la libertad individual un exceso de regulación. Por lo tanto, es importante delimitar las fronteras de la regulación.
- g. Es plausible aceptar que la crisis actual se ha convertido por una mezcla de desregulación, de falta de supervisión de los organismos oficiales encargados de esta labor, de la falta de ética de los agentes que intervienen en los mercados y por el afán desmesurado de lucro por parte de la ciudadanía.
- h. Es exigible un aumento de la transparencia en las actuaciones que tiene que ver con los mercados, con una referencia especial en la puesta en práctica de las políticas de ayuda implementadas por los gobiernos y bancos centrales.
- i. Es deseable, y necesario, un cambio en la educación de los ciudadanos, desde las escuelas, procurando impregnar a la juventud de valores éticos.
- j. Es deseable, en nuestro país al menos, una mejora de la justicia, una separación real de los poderes legislativo y ejecutivo, una mejora de la financiación, una aceptación social de lo que representa de positivo la eficacia y la aportación de la empresa privada en todos los sectores.

Descripción de los inicios de la crisis

Varios factores han contribuido a la aparición de la crisis, empezando por la burbuja inmobiliaria, de tipo especulativo que en algunos países recogía capitales escarmentados por la explosión de la burbuja tecnológica de los años 2000 y 2001 y siguiendo por los hechos del 11 de septiembre del 2001, que nos llevaron a ver como los bancos centrales bajaban los tipos de interés hasta niveles poco usuales. Todo ello originó un elevado nivel de liquidez que originó la mencionada burbuja inmobiliaria.

A partir del 2004 se dio un cambio en la política monetaria a los EEUU dónde los tipos de interés subieron sensiblemente para controlar la inflación. A su vez, mientras avanzábamos hacia el 2005, los precios de la vivienda fueron bajando lo que fue el inicio de un sostenido incremento de la morosidad en cuando a las hipotecas concedidas alegremente años atrás y, como un efecto lógico de prever,

generó una creciente carencia de liquidez en las entidades financieras y caídas importantes en algunos índices bursátiles. El resultado de todo esto, en 2006, en EEUU fue de 1.200.000 ejecuciones hipotecarias, media centena de entidades hipotecarias en quiebra y la mencionada caída del índice bursátil de la construcción, de un 40%.

Es a principios del año 2007 cuando empieza la contaminación de los mercados financieros internacionales causada por las *subprime*.

La transmisión de la crisis a los mercados financiero

Las entidades financieras en EEUU idearon una serie de productos de fácil colocación en momentos de gran liquidez y expectativas favorables. La fuente de inicio son las hipotecas (*subprime*), dadas con demasiada facilidad a personas insolventes, que se transforman en garantes de productos comercializables (MBS,CDO,SIV,...) que van pasando de manos en un tipo de pirámide que, como todo el mundo sabe, acaba mal sobre todo para los últimos que entran en el juego. Estos productos no se quedan en EEUU sino que buscan por todo el mundo generando finalmente problemas a muchos países.

Hacia finales del 2007 el BCE advierte que se inicia una crisis financiera en varias etapas por los problemas del capital riesgo y las hipotecas *subprime*. En abril del 2008 el FMI dice que las pérdidas acumuladas por la crisis se elevan a 945.000 millones de dólares. En estos años ya se da por hecho que la crisis será mundial y que puede durar unos cuántos años.

Los efectos de la crisis implican ya la economía real y, por lo tanto, se plantea una recesión económica que también afectará al mercado de trabajo, generando paro, y a las empresas que sufrirán por las dificultades de obtención de los créditos que necesitan para invertir y para afrontar el día a día, para poder mantener el nivel de ventas que necesitan, dada la previsible disminución del consumo. Todo ello incidirá todavía más en el mercado laboral aumentando el número de desempleados.

Por el lado del ahorro familiar, la remuneración es muy exigua, la bolsa cae, la desconfianza crece, los problemas se acumulan. Todo apunta a un creciente pesimismo de cara al futuro.

Cuando en el 2010 se analizan los porqués de lo que ha pasado nos encontramos básicamente ante un comportamiento absolutamente egoísta, moralmente reprochable, que practican las empresas preocupadas únicamente por obtener los mayores beneficios posibles. No solamente las entidades bancarias de tipo comercial, privado, hipotecario, etc. sino también las compañías de seguros y las empresas de rating tuvieron mucho que ver en este desorden.

Pero, si lo pensamos, las empresas son organizaciones de hombres y mujeres que son las que idean productos, estrategias comerciales, financieras, etc.. y esto nos lleva a pensar que estos comportamientos no éticos que atribuimos a las empresas, en el fondo, les corresponde a los hombres y mujeres que las dirigen y esto nos puede llevar, de nuevo, a la unidad básica poseedora de valores morales y éticos, o sea a la persona.

Si se puede evitar, o no, estos tipos de comportamiento tan antisocial es un debate importante pero que en este momento no toca entrar. No obstante sí que afecta a nuestras consideraciones sobre la economía si lo enfocamos desde la visión de la educación. ¿Cómo debe ser la educación desde la niñez? ¿Lo estamos haciendo bien? ¿Qué papel debe tener el gobierno en el asunto? Lo que sí nos parece es que por lo que nos interesa aquí, que es la economía, consideramos clave el papel de la educación porque es a través de una educación con fundamentos morales, con enfoques dirigidos a enseñar la importancia del esfuerzo diario, de la estimación a los demás, de la humildad, etc. como se puede hacer más difícil generar comportamientos como los que nos han llevado a la crisis actual.

La situación en España ha seguido, con un cierto decalaje, la crisis iniciada en los EEUU. Los hechos han venido producidos por una confluencia de problemas inmobiliarios y problemas financieros.

Las prácticas financieras que favorecían el crecimiento del sector inmobiliario nos llevaron a una etapa de crecimiento sostenido del PIB, durante unos años, que los gobiernos correspondientes no supieron evaluar objetivamente. La visión de corto plazo que han tenido, y tienen, los políticos han permitido basar la economía en lo que es más fácil en cada momento sin atreverse a afrontar políticas pensando en el futuro por miedo a perder lo que más les interesa, mantener el poder.

Es evidente que esta manera de actuar refleja una determinada ética que no se corresponde con aquella basada en fundamentos morales ni con la tarea de un verdadero político, gobernar pensando en servir al ciudadano.

El resultado de todo esto ha acontecido un desastre que se refleja en el número de desempleados, más de 4 millones de personas lo corroboran (unos 600.000 en Catalunya) y en la deuda pública, en crecimiento constante debido a las ingentes cantidades de dinero público traspasados al sector financiero privado (con incertidumbre sobre la posibilidad de regreso) que tendrá efectos en las generaciones futuras.

Aquí nos surge una duda que forma parte del debate actual sobre las políticas del gobierno y las actuaciones hechas hasta ahora. ¿Es éticamente correcto que entidades financieras reciban dinero público para curar sus heridas?

Un aspecto importante es el de la regulación con la que debían enfrentarse las entidades financieras en los inicios de la crisis. En los EEUU después de un tiempo en que las actividades financieras estaban muy controladas, se optó, ya a partir de la época de Reagan por hacer esta regulación más laxa.

Después del 11 de septiembre de 2001, y ante el miedo y la desconfianza creciente en la ciudadanía, se pusieron en marcha una serie de políticas, digamos expansivas, para incentivar el estado de ánimo y enfrentar una etapa de optimismo social y económico. Los efectos también incidieron en las tareas de supervisión que se debían mantener sobre los mercados financieros de forma que no se analizaron en profundidad, ni se impidieron, las consecuencias de las actuaciones arriesgadas que hemos mencionado antes.

A nivel mundial la aparición de las denominadas “Normas de Basilea” parecía que podrían aportar sentido común y precaución a la hora de emprender caminos dudosos en el mundo financiero. Hoy en día hay bastantes dudas de la eficacia de estas normas aunque se reconoce un cierto papel de freno, al menos en algunos países.

Otra cuestión, sin duda importante, es la distinta repercusión de la crisis en los países de la UE. La carencia de posibilidades de aplicación de políticas monetarias en cada estado, según sus necesidades concretas, ha hecho que las medidas tomadas por el BCE, al ser iguales para todo el mundo, hayan tenido repercusiones distintas según el país. Algunos economistas han aprovechado el momento para dudar de la capacidad de reacción de la UE debido a su falta de unidad estructural que, dicen, la hace débil ante algunos problemas, como los causados por la crisis.

Campos de actuación en España

La seguridad, la educación, la sanidad y la igualdad de oportunidades son cuatro deberes básicos que los estados deben cultivar para lograr el bienestar de los ciudadanos. Si analizamos, aunque sea superficialmente, como han estado evolucionando en España los últimos años parece que no podemos afirmar que han mejorado respecto tiempos pasados sino más bien han ido empeorando.

La sensación que tiene el ciudadano cuando se habla de estos temas no es buena. En muchos foros se habla habitualmente de inseguridad ciudadana, de un nivel educativo pobre, de una sanidad falta de recursos y de un nivel de desigualdad social creciente.

La sociedad actual ha estado evolucionando hacia una manera de hacer que comporta reclamación de derechos, sin reconocimiento de deberes; mejora personal, sin reconocimiento del esfuerzo que esto implica; egoísmo, hago en función de mis intereses.

Parece evidente que el concepto de ética está siendo utilizado, en muchos casos, más como una forma de marketing que no como una consecuencia de un fundamento moral. Se puede reconocer una evolución en el mundo empresarial y financiero en este sentido.

La sociedad civil ha desarrollado formas de colaboración y ayuda social con estructuras organizativas de apariencia empresarial sin buscar el lucro, lo cual ha sido muy útil para los más desvalidos y, a la vez, ha sustituido las obligaciones de gobiernos de muchos países, no tanto solo de España, que no han sabido, o podido, atender estas necesidades.

El establecimiento de prácticas sociales y políticas de “pensamiento único” nos ha llevado a un desarrollo social en el que se detectan carencias como las mencionadas anteriormente. La democracia se ha pervertido en cuando a la idea primaria de un gobierno del pueblo para el pueblo convirtiéndose, en demasiada frecuencia, en una retahíla de normativas y de práctica política pensada en favorecer el mantenimiento en el poder que no en el bienestar social, y esto ha afectado también a la economía.

Es tarea de esta ponencia desarrollar y proponer criterios en que se apoyen políticas económicas adecuadas para hacer más rápida la salida de la crisis y plantear caminos que permitan divisar un futuro sin grandes sobresaltos económicos.

Hace años surgió un concepto, al que no se le ha dado la importancia que debería tener, que buscaba tener en cuenta la relación importante entre el bienestar social y las ataduras o conexiones de los diferentes componentes de la sociedad que lograban algo tan importante como la confianza dentro del cuerpo social. Nos referimos al denominado Capital Social.

Tener en cuenta las ventajas de un buen nivel de capital social es, claramente, un componente importante para la economía.

El Capital Social

Conceptualmente podemos decir que el capital social es un atributo que tienen las sociedades en una medida variable. Es inherente a la organización social y se produce a través de la familia, las conexiones sociales, los vínculos, las normas, la confianza mutua. No es la suma de instituciones sino el aglutinando que las mantiene unidas.

El capital social facilita mejores resultados en: la actividad económica, el buen funcionamiento de la sociedad, la gobernabilidad, la seguridad, la sanidad, la enseñanza y las prestaciones sociales. También podemos decir que posibilita la obtención de mejores resultados en las empresas.

Cuando hablamos de capital nos podemos referir al físico, financiero, al humano y al social. Respeto a los dos primeros, tal y como se entienden desde un punto de vista de la teoría económica, hacemos referencia a los edificios, maquinaria, etc utilizados por las empresas, o bien a la riqueza representada por el dinero o cualquier tipo de bonos.

El capital humano se refiere a los conocimientos, habilidades, competencias y atributos incorporados en los individuos que facilitan la creación de bienestar personal, social y económico.

La educación formal es el mecanismo de inversión en capital humano más relevante pero no se debe confundir, ni reducir, la educación a la enseñanza o instrucción sino que es más amplio.

En este sentido, el capital humano depende de tres variables: la educación básicamente familiar; la enseñanza reglada y el capital social.

La educación configura las actitudes, los hábitos, es decir el marco referencial por el que se rige una persona. En este caso la familia juega un papel determinante y las decisiones que se toman, como cualquier inversión, comportan unos costes iniciales con la expectativa de unos beneficios futuros individuales, familiares y colectivos.

La enseñanza, formación o instrucción, aporta básicamente habilidades específicas. En este caso el papel importante lo juega la escuela.

Entre ambos, se generan las capacidades educativas de la vida en común.

El capital social es visto como un mecanismo básico de la articulación de la sociedad. Puede ser visto desde una óptica individual, lo que supone considerar el número de organizaciones a las que cada persona accede de forma directa (es la base de los indicadores usualmente utilizados) más el capital social organizativo, es decir, las organizaciones a las que cada organización está conectada.

Podemos interpretar el capital social no solamente como un indicador de calidad política y social sino también como un elemento de vertebración de la sociedad, en tanto lo consideramos como un entramado de redes entre organizaciones e instituciones.

Para tener una idea de las cifras que reflejan la situación del capital social en España, un estudio del año 2000 exponía, entre otros datos, que mesurando la afiliación a organizaciones sociales como indicador de bienestar y riqueza democrática, la sociedad española presenta un nivel de afiliación que oscila entre el 25% y el 30%, cifra que se interpreta en el sentido de que la actividad social empieza ya a tener un peso notable.

II. PLAN DE CHOQUE DE APOYO A LA ECONOMÍA PRODUCTIVA

Introducción

La economía española no ha escapado al impacto de la mayor recesión económica a nivel global desde la II Guerra Mundial. La destrucción de tejido productivo en la industria, principalmente en el sector de la construcción y de las actividades ligadas a la misma, pero también en el sector servicios, ha provocado una disminución global de la riqueza de las empresas y familias.

Aunque, lo peor de la crisis ha quedado atrás, la mayoría de instituciones económicas supranacionales como por ejemplo: el Fondo Monetario internacional, la OCDE y el Banco Mundial advierten que España está en el furgón de cola en el ciclo económico de recuperación económica.

Las administraciones públicas, en un entorno de grave crisis financiera internacional, han tenido más de dos años para implementar una política económica dirigida a mejorar la productividad y la competitividad de la economía española. Pero los planes de choque se han ido sucediendo uno detrás del otro, pero siempre con dos graves problemas. El primero es la incoherencia, pues los objetivos de los mismos implicaban la creación de nuevos problemas. El segundo ha sido la ilusión de atacar una miríada de problemas con cientos de medidas ambiguas y para las cuales era difícil hacer un seguimiento sobre su éxito.

Curiosamente, existía un consenso en la mayoría de los diagnósticos sobre el origen de la crisis financiera y las debilidades de la estructura económica de nuestro país. Incluso un cierto acuerdo intelectual sobre las medidas que se hubieran podido tomar, pero la parálisis en la puesta en marcha de una política económica realista ha multiplicado el efecto negativo sobre crecimiento y empleo.

Aunque haya pasado lo peor, las diferentes reformas estructurales que necesita España requieren períodos de maduración que en algunos casos superan más de 5 y 10 años.

Por este motivo, aunque hayamos dejado lo peor de la crisis atrás y sin dejar la puesta en marcha de las reformas estructurales, que són necesarias e inevitables para poner las sólidas bases del futuro crecimiento económico, es posible y conveniente implementar un plan de choque de apoyo a la economía productiva.

Este plan de acción económica se concreta en nueve medidas que pueden aprobarse con rapidez y que además sientan las bases para facilitar la introducción de las reformas estructurales. El objetivo de las mismas es el apoyo de la economía productiva que permita generar puestos de trabajo y evitar el incremento del coste social que ha supuesto una de las mayores recesiones económicas sufrida por nuestro país.

Plan de choque económico

1. Reducir el plazo y el coste del proceso de creación de una empresa. Por tanto nos fijamos como objetivo: Plazo de 15 días y rebajar el coste en un 60% respecto del actual.

A pesar de que el Banco Mundial indica que la creación de una nueva empresa en España requiere como media unos 47 días, el número real está más cerca de los dos meses. Según la clasificación del banco mundial somos el país 147 en la lista de eficiencia en la apertura de nuevas empresas. Exigimos 10 procesos burocráticos diferentes y representa un coste del 15%. Los mismos datos para un país de nuestro entorno como es Alemania son los siguientes: sólo se requieren 18 días, los procedimientos son 9 y el coste sólo alcanza un 4,7%.

La actividad empresarial impulsa la innovación y la creación de empleo, es decir las dos correas de transmisión del crecimiento económico. No tiene ningún sentido, ni económico, ni administrativo, ni social que impidamos a los emprendedores la generación de riqueza que permite financiar el Estado de Bienestar. Debemos facilitar la creación y cierre de los negocios para evitar tener una desventaja competitiva que acaba generando situaciones ineficientes y una menor capacidad de creación de puestos de trabajo.

2. Frenar la morosidad de las AA.PP. en sus pagos con el sector privado.

Para tratar de remediarlo se prohibirá a los Ayuntamientos iniciar proyectos de obras municipales o contrataciones de personal que impliquen un aumento neto de la plantilla, mientras existan obligaciones de pago no atendidas de más de 90 días. Esta prohibición afectará igualmente a todos los entes de titularidad pública sean consorcios, empresas, etc. Además, las AA.PP. devolverán los créditos fiscales en un máximo de 30 días. En caso de incumplimiento se sancionará a las autoridades responsables con penas de inhabilitación para cargo público.

El motivo de esta propuesta es el diferimiento del cobro de las deudas contraídas por las AA.PP., que conlleva en algunos casos, incluso la quiebra y disolución de compañías y las consiguientes pérdidas de puestos de trabajo por el estrangulamiento de la liquidez en la empresa que ha prestado el servicio. En relación con esta propuesta se propone la devolución de los créditos fiscales en un máximo de 30 días, lo que favorecería el aumento de la liquidez financiera de las empresas.

3. Desaparición del gravamen de operaciones societarias (1% en ampliaciones de capital).

La ampliación de capital por parte de los accionistas de una empresa implica la asunción de riesgos de forma privada con el objetivo de ampliar la capacidad de las empresas de generar más riqueza, puestos de trabajo etc. El gravamen de operaciones societarias tiene unos efectos fuertemente desincentivadores sobre

la capitalización de las empresas. Esta norma sitúa a las empresas a operar sin haber optimizado el capital propio de las mismas y por lo tanto la expone a mayores riesgos cuando se produce una desaceleración del ciclo económico. En definitiva, el sistema fiscal tiene que fomentar el ahorro y la inversión con el objetivo de favorecer la competitividad de nuestro sistema productivo.

4. Potenciar los mercados de capitales para ayudar la financiación empresarial.

Es importante que las empresas tengan diferentes vías de financiación para hacer frente a sus necesidades de inversión. La diversificación de fuentes de financiación evita que el cierre de una de estas vías provoque la disolución de la empresa. Nuestro patrón productivo se compone de muchas pequeñas y medianas empresas (PYMES) que por su tamaño no tienen capacidad de acceso a los mercados de capitales para realizar una emisión de deuda para financiar sus actividades. Y tienen como única vía los préstamos bancarios a los que están expuestos. Por lo tanto, las PYMEs no sólo están expuestas al ciclo económico en su actividades periódicas, sino que además deben soportar el deterioro de la situación de una institución de crédito, que puede decidir recortar las líneas de crédito concedidas a una empresa, aunque ésta haya demostrado sustancialmente su solvencia económica. Facilitar el acceso a los mercados de capitales de las empresas no financieras es una medida urgente.

5. Reducción de las 17 modalidades de contratación a 1 única. Revisión del coste de despido pero complementado con un sistema de flexiguridad

El mercado laboral español presenta numerosas disfunciones que las últimas reformas han empeorado. Desde 1979 la tasa de paro en nuestro país nunca ha descendido por debajo del 8%. Ni tan siquiera en los períodos de mayor crecimiento económico, esta es una prueba de la falta de flexibilidad del mercado laboral, debida a un marco legislativo anticuado. Lamentablemente, este debate se plantea en términos de flexibilidad versus seguridad. Pero no existe ninguna contradicción entre ambos. Debido a que la regulación en el mercado laboral no es de calidad los trabajadores y empresarios se encuentran en una situación subóptima. La legislación laboral puede y debe reducir la dualidad entre trabajadores con contrato de fijos y eventuales. Además debe facilitar la incorporación de grupos más desfavorecidos y facilitar la creación de puestos de trabajo.

La flexiguridad es un concepto que proviene del mercado laboral danés. Combina el objetivo de lograr un mercado de trabajo flexible y además garantiza una protección social de los trabajadores. Se basa en flexibilidad a la hora de contratar, una alta protección social para los desempleados y una política de formación y reinserción laboral muy activa. Éste último pilar es casi no existente en nuestro país. Crear y financiar planes de formación a trabajadores que deben realizar un nuevo aprendizaje de múltiples años puede parecer costoso pero es una de las mejores inversiones no sólo en cuanto capital social sino además económico.

6. Pacto de rentas entre trabajadores y empresarios para favorecer la pervivencia de las empresas. Acuerdos que se trasladan individualmente a cada empresa.

No todas las empresas, incluso en el mismo sector, están en la misma situación. Un convenio colectivo a escala nacional puede tener dos efectos perversos. El primero, empujar a la quiebra a compañías cuyos trabajadores y directivos han decidido hacer un sacrificio conjunto para salvar una empresa que puede tener problemas a corto plazo pero que es viable financieramente. La aplicación del convenio a escala nacional puede evitar el plan de saneamiento con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo. Pero también se puede producir el efecto contrario, el convenio del sector puede impedir mejoras para los trabajadores de una empresa que podría mejorar las condiciones económicas -financieras de sus trabajadores. Una sólo talla para todos acaba siendo una camisa de fuerza que cercena la libertad de los trabajadores y empresarios.

7. Rebajar cuotas a la seguridad social por cada empleo nuevo creado.

Una medida que se puede implementar rápidamente y que representaría un gran incentivo para la creación de puestos de trabajo. Podría parecer que es un mecanismo caro pero en realidad un análisis del coste-beneficio muestra su viabilidad. Con esta medida se produce un coste cierto que consiste en la pérdida de recaudación por la rebaja de la seguridad social. Pero los beneficios son múltiples, vía reducción del seguro de desempleo, en el caso de que el trabajador esté en el paro, y el aumento de los beneficios trimestrales con el consiguiente aumento de los ingresos fiscales para el erario público.

8. Auditar todos los trámites administrativos soportados por las empresas para ser eliminados o consolidados.

Las Administraciones Públicas inciden en la productividad de las empresas, no sólo con todas las cargas burocráticas que exigen a las mismas, sino además a través de los procesos que las empresas deben utilizar para relacionarse con las AA.PP. En la actualidad se producen duplicidades de cargas administrativas que conllevan una pérdida de eficiencia y productividad en las empresas españolas que deben dedicar excesivos recursos para cumplir con todos los requisitos que exige la ley. Una simple idea es la creación de una plataforma única en Internet para uso de todas las Administraciones Públicas. A este respecto, la transposición de la Directiva de Servicios y la entrada en vigor este año de la Ley de acceso electrónico de los ciudadanos es una oportunidad inmejorable para agilizar las gestiones entre los ciudadanos, empresas y AA.PP. Debería adoptarse el criterio general de silencio administrativo positivo y la agilización y simplificación de la gestión y concesión de contratos públicos.

9. Revisión de todas las subvenciones y reducción del gasto de asesoramiento.

Entre las medidas arriba comentadas hay varias que implican un aumento del gasto público corriente. Como no es conveniente un mayor incremento del déficit presupuestario no hay más remedio que proceder a ahorrar en otras partidas de gasto. Por ello habrá que revisar todas las subvenciones para eliminar aquellas no generadoras de empleo. Además debería procederse, de inmediato, a reducir los gastos de asesoramiento de todas las AA.PP. (personal contratado, informes externos, etc.) en al menos un 50%. La disposición legal que implantara esta medida debería fijar el mecanismo de control para garantizar su puesta en práctica.

10. Revisión del mercado energético.

El marco legal del mercado energético del país incorpora dos graves problemas. El primero es la ineficacia, creada por la imposición de sistemas de precios en la generación energética, que está provocando la mala asignación de inversiones. En segundo lugar, la inestabilidad del propio marco legal con constantes cambios que producen importantes incertidumbres sobre la rentabilidad de las inversiones realizadas en el sector. Debe auditarse el sistema actual y aprobarse un nuevo marco que corrija los dos defectos señalados para evitar que empresas y familias acaben enfrentándose a unos precios que sean no competitivos en comparación con el resto de países de la Unión Europea.

Conclusión

Esta propuesta de plan de choque tiene entre sus virtudes cuatro características esenciales. El primero es que se compone de un conjunto de medidas reducido. Los planes extensos con cientos de medidas en el fondo son cortinas de humo para distraer a los ciudadanos de la gravedad de la situación. De la misma forma que un médico receta a un paciente un número concreto y limitado de recomendaciones, lo mismo sucede en economía, que un extenso programa suele interferir con la consecución de los objetivos finales.

La segunda virtud es que la mayoría de estas medidas son cuantificables. Es decir, puede realizarse un seguimiento de su impacto sobre la economía real. Es importante por dos motivos: la confianza que otorga el seguimiento de la situación por parte de los ciudadanos y porque de esta forma puede modificarse la intensidad de las mismas en aras de una mayor eficiencia para alcanzar soluciones a la crisis económica actual.

El tercer aspecto positivo es la celeridad con la que se pueden poner en marcha. Ya hemos perdido demasiado tiempo y el coste social aumenta día a día con el drama

de miles de familias con graves dificultades económicas. No queda tiempo para contemporizar.

Finalmente, todas estas medidas ponen las bases para permitir que sea más fácil la introducción de las reformas estructurales que urgentemente requiere nuestra economía.

III. REFORMAS ESTRUCTURALES

Como se ha establecido previamente, la respuesta a la crisis puede y debe realizarse desde un doble punto de vista. A corto plazo hay que adoptar medidas concretas orientadas fundamentalmente a solventar el problema del desempleo y las dificultades financieras de nuestra economía, pero a largo plazo se requieren medidas de tipo estructural que garanticen una recuperación sólida y eviten en el futuro problemas tan graves como el que soportamos en la actualidad.

Son múltiples los elementos que convendría introducir en este análisis, pero nosotros nos centraremos en aquellos cuya repercusión puede ser mayor en el funcionamiento de la economía, y que además, presentan tradicionalmente una situación muy deficiente en España. Concretamente nos referimos a las cuestiones relacionadas con la formación, con el mercado laboral, y con el funcionamiento del sector público.

Formación.

El sistema educativo y de formación en España adolece de varios problemas estructurales:

- Ha estado sometido a constantes cambios legislativos.
- El entramado institucional que decide sobre estas políticas es excesivamente complejo y lento para adaptarse a los cambios.
- La inversión pública española en educación está muy por debajo de la media de la OCDE.
- Existe una falta de incentivos importante en los ámbitos de docencia e investigación.

Para hacer frente a estas dificultades, sería recomendable:

- Impulsar un pacto nacional para que el Gobierno central y los autonómicos, acuerden un marco legislativo estable.

- Simplificar el marco institucional de referencia, de forma que el modelo formativo pueda adaptarse con rapidez a los múltiples y veloces cambios del mercado laboral y empresarial.
- Incrementar la inversión pública en educación hasta situarla al menos en la media de la OCDE.
- Desfuncionarializar el sistema, particularmente en el caso de la universidad, potenciando la figura del docente e investigador contratado, evitando la endogamia, y generando incentivos que premien la eficiencia en el desarrollo de las funciones.

El sistema educativo debe jugar un papel decisivo en el reciclado de los trabajadores que han perdido su puesto de trabajo en los sectores que estaban sobredimensionados como por ejemplo la construcción, turismo o el sector automovilístico. Con el objetivo de que puedan ser absorbidos en otros sectores económicos.

Mercado laboral.

Todos los informes internacionales disponibles están de acuerdo en la mala situación relativa de España a nivel mundial en términos de competitividad. Esta situación es especialmente preocupante en el ámbito de la flexibilidad laboral, en la rigidez del marco legal para contratar y despedir, y en los costes laborales no salariales.

Tanto el Fondo Monetario Internacional como la OCDE, vienen señalando, de forma recurrente, que la rigidez del mercado laboral español impide mejorar las tasas de productividad y es el principal problema estructural de la economía española.

En este sentido, y de forma muy sintética, pueden identificarse una serie de disfunciones que merecen ser tenidas en cuenta para orientar la política económica a largo plazo:

- A pesar de los elevados índices de desempleo existentes en España, existen numerosas actividades en las que la oferta laboral no cubre la demanda. La evolución con la pirámide poblacional y las bajas tasas de natalidad pueden convertir en estructural este problema, que va ligado además, a otro importante elemento asociado: la inmigración que se ha utilizado como válvula de escape para aliviar estas dificultades.
- Se echan en falta políticas que favorezcan la atracción y retención del talento, lo que explica que buena parte de nuestro capital humano mejor formado acabe desarrollando su trabajo en otros países. Ello es particularmente relevante en el campo de la investigación científica.

- La Formación Profesional no responde adecuadamente a las necesidades de las empresas, ni en calidad ni en cantidad, ni en el catálogo de estudios que debería ofrecer. El mercado laboral evoluciona a un ritmo muy superior al de los sistemas de formación.
- Faltan medidas efectivas para facilitar la conciliación de la vida familiar y la vida laboral. De hecho, España es uno de los países del mundo en los que el promedio de horas trabajadas es más elevado, cuando por el contrario, las tasas e productividad se encuentran entre las peores del mundo desarrollado.
- Las diferencias normativas y de criterio a nivel estatal y autonómico, distorsionan el mercado y generan costes significativos, neutralizando los efectos positivos de pertenecer a una unión económica y monetaria.
- La movilidad laboral es insuficiente, lo que dificulta la consecución de un grado elevado de eficiencia en el mercado, ya que el capital humano no siempre va a dirigirse a aquellos mercados en donde su productividad sea más elevada.
- El sistema fiscal, en lugar de primar la creación de puestos de trabajo, la penaliza (esta cuestión la comentaremos con detalle más adelante).

Obviamente resulta difícil sintetizar cuales serían las medidas adecuadas para solventar todos estos problemas, sin embargo y como principios generales, podríamos establecer los siguientes:

- Regular de forma transparente el mercado laboral en lo referente a los inmigrantes, de manera que las empresas tengan un papel proactivo en el diseño de los perfiles necesarios y en los procesos de legalización y contratación.
- Diseñar políticas orientadas a atraer y retener profesionales extranjeros de nivel y a evitar la emigración de nuestros profesionales más válidos.
- Introducir las reformas necesarias en el sistema educativo, particularmente en la formación profesional para que ésta de adecue a las necesidades del sector empresarial.
- Flexibilizar todas aquellas normativas que faciliten la conciliación de la vida familiar y la vida laboral.
- Homogeneizar las normativas y criterios de las Comunidades Autónomas, de manera que no supongan la existencia de barreras internas a la unidad de mercado.
- Diseñar políticas que faciliten e incentiven la movilidad laboral.
- Introducir modificaciones en el sistema fiscal orientadas a incentivar la creación de puestos de trabajo.

Finalmente, para favorecer la creación de puestos de trabajo sería interesante reforzar el plan de internacionalización empresarial.

La crisis actual ha demostrado que aquellas empresas que tienen una mayor diversificación geográfica en términos de clientes han soportado con mayor facilidad las dificultades creadas por la recesión económica. Las empresas de nuestro país deben contemplar el mundo como su mercado doméstico. Por este motivo se deben orientar los planes públicos de apoyo a la internacionalización empresarial, así como programa de agrupamiento de PYMES para potenciar los centros de Marca, la logística, y la posibilidad de compartir los canales de distribución. La creación de un programa de captación e incorporación de expatriados que dominen los mercados locales ayudaría de forma rápida a las empresas mientras se toman las medidas estructurales para mejorar a medio plazo el conocimiento de idiomas y el sistema educativo actual. Los expatriados conocen la realidad cultural, económica y tienen los contactos locales para potenciar las exportaciones. Por otro lado, debería orientarse la oferta exportadora española hacia bienes más intensivos en tecnología.

Sistema fiscal.

1. Esfuerzo fiscal y nivel impositivo

Es cierto que medida en abstracto, la presión fiscal en España es inferior a la de otros países de nuestro entorno económico. Sin embargo, la carga o presión fiscal debe ser proporcionada a la capacidad de pago. Y las comparaciones entre la carga fiscal que han de soportar distintas unidades económicas sólo son legítimas y precisas cuando también se compara su respectiva capacidad de contribuir, esta laguna es la que pretende llenar el concepto de esfuerzo fiscal.

El esfuerzo fiscal se define como la relación por cociente entre los ingresos impositivos obtenidos actualmente por un país y su capacidad impositiva. En él se relaciona la carga o presión fiscal nacional con la capacidad de contribuir que el país tiene. Es decir, el concepto de esfuerzo fiscal maneja, como un elemento necesario, no sólo lo que el país soporta o paga en concepto de tributos, sino también lo que puede soportar.

Así planteado, una de las dificultades a las que se enfrenta este indicador radica en la forma de determinar la capacidad gravable de un país. Pero no se trata de hallar un límite absoluto por encima del cual no sea posible incrementar la presión fiscal, sino de estimar un valor medio para un conjunto de países, en función de una serie de variables. Consecuentemente, no se plantean los problemas relativos al cálculo de la capacidad impositiva absoluta, pero aparecen en cambio problemas relativos a las variables elegidas y a la forma de los modelos para determinar la capacidad impositiva teórica o media.

Dicha capacidad impositiva viene definida por:

- Los comportamientos sociológicos; la disciplina fiscal del contribuyente está en función de sus condicionamientos sociológicos que le incitan o desalientan al cumplimiento de sus deberes fiscales. A este tema nos hemos referido en el capítulo anterior al hablar de la mentalidad fiscal.
- La estructura económica; el origen del Producto Interior Bruto representa un papel importante por su incidencia sobre la técnica del impuesto. No es igual de fácil gravar un país fundamentalmente industrial que un país dependiente del sector agrícola.

En algunos modelos de esfuerzo fiscal se vincula esta capacidad contributiva nacional a la magnitud de la renta nacional. Rápidamente se advierte que ésta es una grosera aproximación, puesto que no tiene en cuenta la cifra de población de cada país, y en consecuencia se sustituye en otros estudios por la renta “per cápita”. Pero se necesita un afinamiento puesto que el concepto de capacidad es inseparable de dos elementos: de un lado, los recursos disponibles y, de otro, las necesidades a satisfacer con ellos. Por ello, la tendencia ha sido acudir al concepto de renta disponible “per cápita”, como índice de la capacidad nacional de pagar tributos.

Todos los indicadores de esfuerzo fiscal existentes demuestran que el esfuerzo fiscal español resulta muy elevado comparado con nuestros principales competidores, hecho que intuitivamente puede apreciarse si comparamos un nivel de impuestos muy semejante al de los países desarrollados con un producto interior bruto o renta per cápita claramente inferior a los mismos. Por consiguiente, a la hora de diseñar reformas fiscales en España hay que tener en cuenta que los tipos impositivos deberán estar por debajo del de nuestros competidores mientras nuestra renta per cápita esté por debajo de la suya.

2. Fiscalidad laboral y creación de empleo.

Es evidente que las cotizaciones sociales actúan de hecho como un impuesto sobre el trabajo y, en consecuencia, presentan una incidencia sobre los costes y el mercado de trabajo, que puede sintetizarse en seis aspectos concretos:

- a. La incidencia será mayor cuanto mayor sea la participación de las cotizaciones en el coste laboral total.
- b. Cuanto mayor sea el peso del coste laboral sobre la estructura de costes de la empresa, mayor incidencia tendrá la aplicación de las cotizaciones sociales.
- c. Las diferencias de cotizaciones sociales entre distintos países tendrán un impacto superior en la medida en que las relaciones comerciales entre los mismos se desarrollen en un entorno competitivo.

- d. En términos generales, la incidencia de las cotizaciones no será neutral con respecto a la distribución de la carga impositiva entre empresa y trabajador
- e. Los efectos más importantes dependerán del grado de traslación del impuesto, y afectarán fundamentalmente a los salarios netos, el nivel de empleo y los precios de los productos.
- f. Las cotizaciones sociales pueden provocar un efecto de traslación hacia atrás, en forma de menores salarios netos, o menor nivel de empleo; o una traslación hacia delante, en forma de un mayor nivel de precios.

En todo caso, el sentido y la intensidad de la traslación impositiva dependerá de las características de los mercados en los que se desarrollen las relaciones laborales y productivas. Así, puede decirse que, en mercados competitivos, los efectos se manifestarán primordialmente en los salarios netos y beneficios de las empresas. Por el contrario, en mercados poco competitivos, la existencia de cotizaciones sociales elevadas afectará, sobre todo, a la disminución del nivel de empleo.

Pero sólo podríamos asegurar que ante este cambio en las cotizaciones disminuye el coste laboral si el salario real se mantuviera constante y, en general, sabemos que el salario es una variable endógena que se ve afectada por todos aquellos factores que determinan la demanda y la oferta de trabajo, entre ellos el tipo de cotización a la Seguridad Social.

Con lo que se observa que una disminución en las cotizaciones empresariales alteran de forma directa el coste laboral vía tipo efectivo y de forma indirecta vía salario real. Este planteamiento nos lleva a la necesidad de analizar los factores que influyen en la determinación del salario real y por tanto del coste laboral.

Así, como ya sabemos, las cotizaciones empresariales recaen legalmente sobre el empresario, aunque su incidencia real dependa, como en todos los impuestos, de las condiciones de oferta y demanda. Por ello, lo normal, sería que parte del impuesto fuera trasladado al trabajador en la forma de un menor salario real, y parte lo soportara el empresario vía mayor coste laboral, dándose una relación inversa entre cotizaciones y salario, así como una relación directa entre cotizaciones y coste laboral. Pero de la misma forma que el empresario traslada al trabajador parte de un impuesto que legalmente recae sobre él, también el trabajador traslada al empresario parte de sus impuestos. Entre estos impuestos tenemos los impuestos directos sobre la renta y los impuestos indirectos sobre el consumo, ello es consecuencia de que el trabajador está interesado en el salario que acabará en sus bolsillos y en el poder de compra de dicho salario, ahora bien, dicho salario es el

salario neto de impuestos (es decir, descontadas las cotizaciones a la Seguridad Social a su cargo y las retenciones del IRPF), y el poder de compra dependerá de los precios de consumo (es decir, los que llevan incorporados los impuestos indirectos).

Por tanto, el salario real se ve influido por las cotizaciones empresariales, las cotizaciones a cargo del trabajador, el tipo efectivo del impuesto sobre la renta y el tipo efectivo de la imposición indirecta; el coste laboral se ve influido por las cotizaciones empresariales y el salario real; y por último el coste laboral influye, a través de la demanda de trabajo que realice el empresario, en el nivel de empleo. Por consiguiente, es necesario introducir medidas moderadoras en la tributación que afecta a la creación de empleo, si queremos garantizar en el futuro tasas de empleo elevadas y sostenibles.

3. Déficit y deuda pública.

La actual situación económica nos lleva indefectiblemente a un escenario con un déficit público muy elevado, que aún sería superior, si los impuestos se adaptaran a un nivel asumible de esfuerzo fiscal en España. En cualquier caso, y al ser del todo desaconsejable cualquier incremento de los mismos, el sector público se ve abocado a la utilización de la deuda pública como instrumento de financiación del déficit.

Con la deuda pública ocurre lo mismo que con el déficit, y es que el apellido (pública) no exime en ningún momento de hacer frente a las necesidades económicas. El endeudamiento público, al igual que el privado, tendrá sentido o no dependiendo del fin para qué se ha utilizado. Utilizar fondos provenientes de la deuda pública para gastos en inversión o en capital social fijo puede ser aceptable en la medida en que la rentabilidad de dichos proyectos contribuirá en el futuro a pagar el coste de servicio de la deuda. Sin embargo, utilizar el endeudamiento público para pagar gastos ordinarios o hacer frente a un exceso de gasto presupuestario, únicamente supone empeorar la situación patrimonial del país. Muchos países han tenido que subir los impuestos enormemente y reducir su nivel de vida para poder pagar su deuda, y otros han entrado en situaciones de quiebra técnica al ser incapaces de hacer frente a la misma, poniendo además en peligro su capacidad de endeudamiento futuro.

La deuda pública generada por los déficits presupuestarios supone de hecho, imponer una carga a las futuras generaciones de tres maneras:

- **Transferencias directas:** los recursos destinados al gasto público se detraen del consumo privado, pero no del consumo privado actual sino del de las generaciones futuras, que serán los que tendrán que hacer frente a la devolución de la deuda, habitualmente con un incremento de impuestos.
- **Efecto expulsión:** la carga de la deuda pública también afecta a las generaciones futuras al provocar una reducción de la inversión. Si el Estado incrementa sus gastos por encima del crecimiento de los impuestos, el déficit presupuestario resultante aumentará su endeudamiento, lo que reduce la oferta de fondos que puede pedir prestados el sector privado.

El estado compite con las empresas privadas y con los particulares en el mercado de capitales. En el caso extremo, un incremento de gasto público (con unos impuestos fijos) expulsa inversión privada en una cuantía idéntica. El endeudamiento del Estado expulsa a la inversión privada, lo que dificulta todavía más las perspectivas de crecimiento de la economía.

- **Endeudamiento exterior:** en una economía globalizada como la actual el Estado puede también colocar emisiones de deuda pública a otros países o inversores extranjeros. Para pagar los intereses y devolver el capital, será necesario enviar al extranjero una parte cada vez más importante de la producción nacional, lo que puede suponer un empeoramiento del nivel de vida de los ciudadanos nacionales en el futuro.

En definitiva, hay que olvidarse del argumento falaz de que la deuda pública no importa porque nos la debemos a nosotros mismos, ya que éste es un argumento erróneo por dos razones. En primer lugar, porque la deuda afecta a la inversión y por lo tanto a los salarios y a la productividad futura. Y en segundo lugar, porque el cada vez más habitual recurso a mercados exteriores hace que tengamos una deuda externa real.

En realidad no hay muchas diferencias entre un país y una familia que gasten por encima de sus posibilidades. A la larga el uno y la otra tienen que pagar el precio de un gasto excesivo. Y ese precio siempre lo van a pagar las generaciones futuras.