

#002

16 de noviembre

2006



INSTITUTO  
JUAN DE MARIANA

colección de Estudios Económicos

Resumen Ejecutivo

El ciclo vital del  
individuo

Orden Social y  
Satisfacción de  
necesidades en las  
sociedades  
modernas

Una alternativa más  
satisfactoria: la  
sociedad de  
propietarios

Epílogo. Un examen  
crítico de la renta  
básica estatal

Conclusiones

# Una sociedad de propietarios

El camino de los ciudadanos  
hacia la independencia  
financiera.

---

**EQUIPO:**

**Dirección del estudio:** Raquel Merino Jara, licenciada en Economía

**Investigación:**

María Blanco González, Profesora de Economía en la Universidad San Pablo-CEU.

Juan Ramón Rallo Julián, Investigador del Instituto Juan de Mariana.

**Revisión técnica externa:**

Mayte Juárez García, Responsable de mesa de renta variable.

Juan Ros Padilla, Analista bursátil fundamental; licenciado en Administración y Dirección de Empresas.

---

**INSTITUTO JUAN DE MARIANA**

Calle del Ángel, 4. 28005 Madrid

[www.juandemariana.org](http://www.juandemariana.org)

[info@juandemariana.org](mailto:info@juandemariana.org)



<b>I. RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>1</b>
<b>II. EL CICLO VITAL DEL INDIVIDUO: FORTALEZAS Y DEBILIDADES</b>	<b>2</b>
<b>1. UN HOMBRE MEDIO Y SU CICLO DE VIDA</b>	<b>2</b>
1.1. DESNUDOS ANTE LA VIDA	3
1.2. VOLANDO ALTO	3
1.3. POR FIN SOLOS	4
1.4. TOCA DESCANSO	4
<b>2. LA RENTA SALARIAL Y LAS RENTAS PATRIMONIALES DE ACUERDO CON EL CICLO VITAL</b>	<b>5</b>
2.1. SEGUNDA FASE: DE DÓNDE PROVIENEN LAS AMENAZAS	6
2.2. DE DÓNDE PROVIENEN LAS OPORTUNIDADES	7
<b>III. ORDEN SOCIAL Y SATISFACCIÓN DE NECESIDADES EN LAS SOCIEDADES MODERNAS</b>	<b>8</b>
1. ESCALAS DE MOTIVACIÓN EN LA ACCIÓN HUMANA	8
2. MOTIVACIONES CON PROTAGONISMO EN LAS SOCIEDADES MÁS MODERNAS	10
3. UNA IDEA DESVIRTUADA DE LA SEGURIDAD	11
3.1. SEGURIDAD LABORAL FRENTE A ESTABILIDAD LABORAL	11
3.2. UNA SATISFACCIÓN MÁS PLENA: HACIA LA SEGURIDAD ECONÓMICA	12
4. EMPLEADO POR CUENTA AJENA: ENTRE LA ESCASEZ DE CULTURA FINANCIERA Y LA INTERVENCIÓN ESTATAL	13
4.1. INMOVILIDAD LABORAL: UN CALLEJÓN SIN SALIDA	13
La dependencia ahoga la iniciativa	13
La falta de planificación ahoga la independencia	15
4.2. REGULACIONES CONTRA EL TRABAJO DEPENDIENTE	16
Consecuencias sobre la movilidad laboral	16
Consecuencias sobre la movilidad social	18



<b>5. AUTOEMPLEADOS FRUSTRADOS</b>	<b>20</b>
<b>5.1. SISTEMAS ORGANIZACIONALES Y CULTURA FINANCIERA</b>	<b>21</b>
<b>5.2. REGULACIONES... ESTRANGULACIONES</b>	<b>24</b>
<b>6. INCAPACIDAD PARA DAR RESPUESTAS AL RESTO DE ASPIRACIONES: POCAS PRESTACIONES POR DEMASIADOS IMPUESTOS</b>	<b>26</b>
<b>6.1. MENOS PRESTACIONES</b>	<b>26</b>
<b>6.2. DEMASIADOS IMPUESTOS</b>	<b>26</b>
<b>Elevada presión fiscal, más alto esfuerzo fiscal</b>	<b>26</b>
<b>Más inequidades del IRPF</b>	<b>28</b>
<b>Patrimonio, Sucesiones, Donaciones, Rentas del Capital</b>	<b>29</b>
<b>7. PENSIONES</b>	<b>31</b>
<b>8. EL PRINCIPIO DE SUBSIDIARIEDAD</b>	<b>35</b>
<b>IV. UNA ALTERNATIVA MÁS SATISFACTORIA: LA SOCIEDAD DE PROPIETARIOS</b>	<b>37</b>
<b>1. LA VÍA DEL CAPITALISMO HACIA LA SOCIEDAD DE PROPIETARIOS</b>	<b>37</b>
<b>1.1. EL LIBRE MERCADO Y LA REALIZACIÓN PERSONAL</b>	<b>38</b>
<b>1.2. EL CÍRCULO VIRTUOSO DE LA CREACIÓN CAPITALISTA</b>	<b>39</b>
<b>2. CULTURA FINANCIERA (I): UNA ACTITUD SABIA</b>	<b>43</b>
<b>2.1. UNA MENTALIDAD APROPIADA</b>	<b>44</b>
<b>2.2. PLANIFICACIÓN DE LAS FINANZAS PERSONALES</b>	<b>45</b>
<b>3. CULTURA FINANCIERA (II): ADQUIRIENDO NUEVAS APTITUDES</b>	<b>47</b>
<b>3.1. LA BONDAD DE LA CAPITALIZACIÓN COMPUESTA</b>	<b>47</b>
<b>3.2. CLASES DE INVERSORES</b>	<b>51</b>
<b>3.3. EL PODER DE LA CAPITALIZACIÓN COMPUESTA</b>	<b>52</b>
<b>Ricos en pocos años</b>	<b>52</b>
<b>La inversión en acciones</b>	<b>54</b>
<b>Sistemas de pensiones de capitalización</b>	<b>57</b>
<b>Las crisis y la bolsa</b>	<b>59</b>
<b>V. EPÍLOGO. UN EXAMEN CRÍTICO DE LA RENTA BÁSICA ESTATAL COMO ALTERNATIVA A LA SOCIEDAD DE PROPIETARIOS</b>	<b>62</b>



1. LAS RENTAS PATRIMONIALES	63
2. LA RENTA BÁSICA ESTATAL	64
3. UNA PANORÁMICA GLOBAL	68
VI. CONCLUSIONES	70
VII. ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS	73
VIII. BIBLIOGRAFÍA	75

## I. RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo del estudio es analizar el funcionamiento de las economías actuales, sus achaques y el descontento que genera en los ciudadanos, presentando una alternativa real, concreta y eficaz.

El informe asegura que hay una alternativa al Estado de Bienestar, cuya crisis es ya insoslayable. Plantea el desgaste que la aplicación de las bienintencionadas pero nefastas políticas laborales ha generado en los individuos y la perversión de los incentivos personales de la sociedad en la que vivimos. La alternativa que propone el estudio, llamada sociedad de propietarios, está basada en la creación y acumulación de riqueza por parte de los individuos y lo único que nos separa de ella son dos cosas.

Desde el punto de vista personal, la necesidad de adquirir un conocimiento financiero básico, accesible a todo el mundo que sea, en especial, operativo.

Desde el punto de vista político, la existencia de unos impuestos y unas regulaciones que desincentivan primero la generación de rentas y segundo la acumulación de ahorro, destinado luego a una mayor creación de riqueza.

El camino del ahorro y la creación de capital se pueden transitar en una sola generación y lleva a la libertad financiera, a un estado en el que se perciben rentas derivadas del trabajo, pero también derivadas del capital acumulado durante un período de tiempo. Esa libertad financiera está al alcance de la gran mayoría de los ciudadanos y permite que se pueda reducir el tiempo destinado al trabajo para dedicarlo a otros fines que son muy importantes, tanto personal como socialmente, cuales son la atención a la familia, la acumulación y transmisión de conocimientos o la atención a los más necesitados.

El estudio que se presenta tiene la intención de llegar a todos los ciudadanos sin, por ello, estar menos fundamentado en datos y análisis de destacados autores e instituciones. La razón es que se trata de promover una ciudadanía activa, capaz de gestionar su economía para beneficio propio, y para el beneficio de toda la sociedad, escapando de las cadenas impuestas por depender exclusivamente del trabajo por cuenta ajena (rentas salariales), y por la manipulación de las rentas individuales por parte del Estado, no viendo sólo disminuir su renta disponible, sino cómo las regulaciones merman su iniciativa personal y creatividad.

## II. EL CICLO VITAL DEL INDIVIDUO: FORTALEZAS Y DEBILIDADES

### 1. Un hombre medio y su ciclo de vida

El ciclo vital de un organismo se corresponde con las distintas etapas relevantes por las que transcurre éste. A efectos del objeto de este estudio, aquel criterio por el que se valora si cada etapa es “significativa” se basa en sucesos financieros relevantes que marcan el desenvolvimiento económico de la persona (familia) en cada una de las fases. Aunque el origen de este término se encuentra en el ámbito de la biología, por su adaptabilidad, se ha extendido a múltiples ramas del saber, si bien nosotros haremos especial mención al significado que se le da en los círculos de la empresa.

La segmentación de la clientela, los estudios de mercado o la minería de datos son conceptos ampliamente extendidos en el entorno empresarial y académico. Sobre todo, en el ámbito de la Mercadotecnia (también conocida en inglés como marketing).

La capacidad o habilidad para detectar patrones de comportamiento en los distintos grupos sociales y así adecuar la oferta comercial a los posibles deseos de cada segmento se ha extendido merced al desarrollo exponencial de la potencia computacional y la proliferación de las tecnologías de información.

Si el marketing actual, de forma llana, hace énfasis en el deseo de adelantarse a los deseos de los consumidores, en ser excelentes en la oferta y en la atención a estos, parece lógico que las empresas no se conformen con una mera foto de cómo son sus clientes hoy –lo cual, ya de por sí, es tremendamente útil y muy difícil de calcular– sino que procurarán “saber” cuáles son tanto las necesidades presentes como aquellas que muy probablemente marcarán cada etapa relevante de su vida con el fin de presentarles en bandeja soluciones factibles.

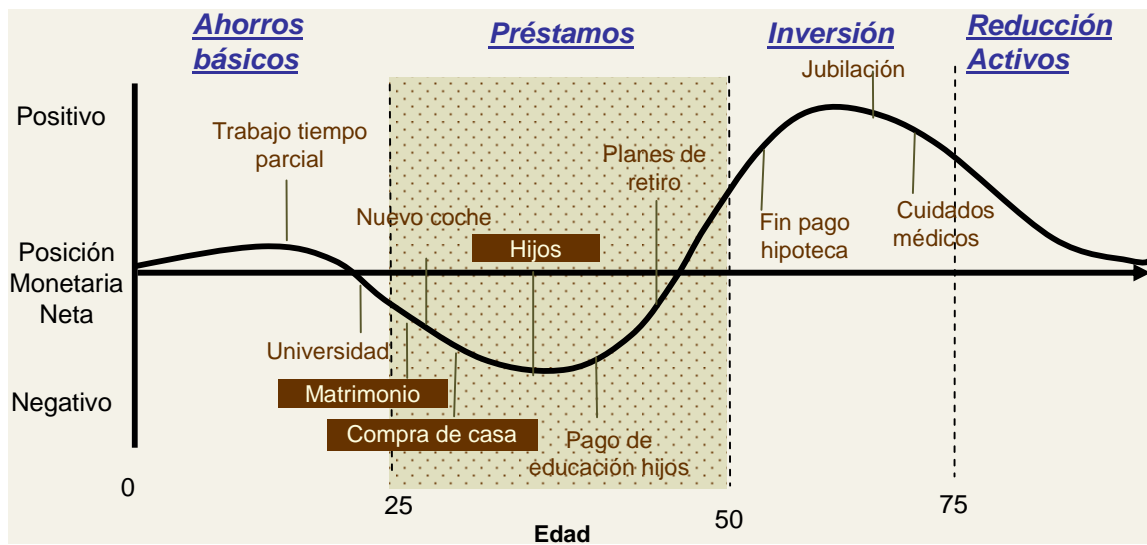
Por consiguiente, uno de los grandes retos empresariales de los próximos tiempos será (y es), no sólo el de detectar una gama de patrones de comportamiento (análogos entre los miembros de cada grupo y dispares con los miembros de los demás grupos) de forma estática, sino el de recrear o “predecir” –si bien asumiendo las dificultades que ello acarrea– cómo es el **ciclo de vida del individuo**.

El ciclo de vida de un individuo, efectivamente, analiza el previsible comportamiento de grupos de personas parecidas entre sí en cada fase significativa de su vida conforme a unas variables (socioeconómicas, de estatus, transaccionales, etc.). En lo que respecta al objeto de nuestro análisis, prestaremos especial atención a una serie de eventos que, como veremos, marcan el ciclo financiero de los individuos: sus posiciones monetarias netas.

Así, el ciclo de vida de los individuos que vamos a glosar nos ilustrará acerca de qué comportamientos se repiten en mayor o menor grado en un “individuo frecuente” a lo largo de su existencia.

En el Gráfico 1 se muestra la posición monetaria neta de este “individuo medio” con un comportamiento financiero, *grosso modo*, relativamente frecuente en un país occidental avanzado. Suponemos que el gráfico refleja a familias de un nivel medio, constituidas por miembros adultos que han recibido formación universitaria y tienen hijos a los que procuran también ofrecer educación universitaria, postgrados, etc. En la línea de tiempo se observa que esta persona experimenta una serie de “eventos” relevantes a lo largo de su vida. Económicamente, para la familia que hemos dibujado aquí serán determinantes la constitución de una familia (matrimonio duradero e hijos) y la tenencia de una vivienda en propiedad. Estos hechos influirán sobremanera en su estatus financiero. Explicaremos brevemente por qué etapas atraviesa y cuáles de estos eventos marcan su devenir económico.

**Gráfico 1.- El ciclo de vida en una “persona media” (casado/a con hijos)**



Fuente: Elaboración propia

### 1.1. Desnudos ante la vida

Una primera fase de la vida de la persona se caracteriza por la dependencia económica de sus padres. Inicialmente, realiza sus estudios primarios, secundarios y de bachillerato; en algunos casos –en España, esto es menos común–, consigue un trabajo a tiempo parcial no cualificado para costearse su ocio o aligerar a la familia de ciertas cargas económicas; y, finalmente, acude a la universidad. En definitiva, dado que no genera recursos, en esta época su posición neta tiende a ser nula o ligeramente positiva (si compatibiliza estudios con un trabajo menor o consigue ahorrar de la asignación económica proveniente de su familia).

### 1.2. Volando alto

La segunda fase es la de la emancipación: por la vía de los recursos, encuentra su primer empleo prometedor, *serio*; a éste le seguirán, ora promociones internas, ora nuevos trabajos conseguidos tras adquirir más formación y experiencia, de manera que desempeñará profesiones con cada vez mayores responsabilidades y mejores



remuneraciones. Asimismo, forma un hogar: se casa o empareja, se compra una casa, tiene hijos; más adelante, paga la educación de sus vástagos; renueva su coche; adquiere un seguro médico, etc. En resumen, todos estos años están muy cargados de gastos, eso sí, coincidiendo con fuertes incrementos salariales y una posición laboral consolidada.

Hemos de referirnos a esta fase con gran énfasis por ser la clave en el devenir económico de la familia que estamos retratando. Ante todo, se ha de puntualizar el hecho de que el Gráfico 1 está mostrando posiciones monetarias de su tesorería. Esto es, no está reflejando cómo crece su patrimonio, por ejemplo, inmobiliario. Se muestra en este cuadro, por tanto, su posición deudora por la hipoteca, así como el fin de pago de la misma, pero no el patrimonio que ha constituido, en forma de bien inmueble, en el transcurso de dichos años. Pese a que existe un préstamo a largo plazo (pasivo), la familia, a la postre, contará con un activo (su hogar). Si bien esto es así, no es menos cierto que esta fase es la más determinante, para bien o para mal, para conformar un futuro familiar solvente al tratarse de la época en que más expuesto se está económicamente (más deudas), con unos compromisos económicos muy recurrentes y fuertes.

La sociedad de propietarios, como veremos, se centrará en disminuir (o racionalizar) la exposición al riesgo en esta época así como en la habilidad para constituir un patrimonio (la compra del hogar empieza ya a serlo) para poder tomar decisiones en el presente con mayor libertad y abrazar el futuro con mayor optimismo y suficiencia económica merced a la obtención de significativas rentas no asociadas al salario.

### **1.3. Por fin solos**

Sin hijos en casa, sin tantas cargas familiares y con buenos salarios o buenos rendimientos del capital, el individuo entra en la tercera fase que hemos planteado. Su posición monetaria neta pasa a ser positiva. La casa en propiedad está amortizada y, por arrostrar menores gastos, su capacidad de ahorro se renueva con energías. Ahorra e invierte más, emplea su dinero sobrante seguramente en más ocio o vida familiar.

### **1.4. Toca descanso**

La etapa postrera que describimos aquí coincide con el retiro laboral del individuo. Las posiciones que la familia tenía colocadas empiezan paulatinamente a deshacerse para pasar a emplearse directamente como gasto. Todo lo bueno que se haya hecho antes se va a disfrutar con más intensidad en este periodo de la vida.

El ciclo representado aquí no es generalizable; cada caso es muy particular y no es propósito de este trabajo discutir toda la gama de ciclos que pueden darse. Cada persona puede especular, según su situación, cómo pueden ser su línea de tiempo y los eventos más relevantes por los que ha pasado o desea pasar en cada etapa relevante. Se podrían (también lo hacen las instituciones empresariales) retratar líneas de eventos que correspondiesen con personas divorciadas, casadas en segundas nupcias, solteros, etc. El empleo de este gráfico en concreto se justifica por su claridad, facilidad de





comprensión (gracias a la generalidad) y por su capacidad explicativa de cara a los propósitos de este estudio.

## 2. La renta salarial y las rentas patrimoniales de acuerdo con el ciclo vital

Como recalca el economista Antal E. Fekete<sup>1</sup>, el individuo transcurre por distintas etapas de su vida haciendo un uso más o menos intensivo de su flujo de rentas salariales a la vez que va acumulando/desacumulando patrimonio.

En su adolescencia, vive de la renta de su familia o de la que genera él mismo trabajando (generalmente con trabajos poco remunerados y poco cualificados); cuando se ha formado y se independiza, se va convirtiendo en excedentario en rentas, habitualmente vinculadas a la remuneración por su trabajo, con lo que, al tiempo, procura ir construyendo su riqueza. Llegados a la vejez, empieza a deshacer estas posiciones para transformar su patrimonio en rentas.

No voy a detenerme en dar una férrea definición dogmática de la distinción entre riqueza (o patrimonio) y renta. Baste con decir que existe **una necesidad inexorable, superada únicamente por la necesidad de alimento y cobijo**, que lleva al hombre **a convertir la renta en patrimonio para, más adelante, cuando ha pasado la flor de su vida, poder convertir de nuevo su patrimonio en renta.**

Antal E. Fekete, en *A short course on capital formation, Wither Gold?*, 1989

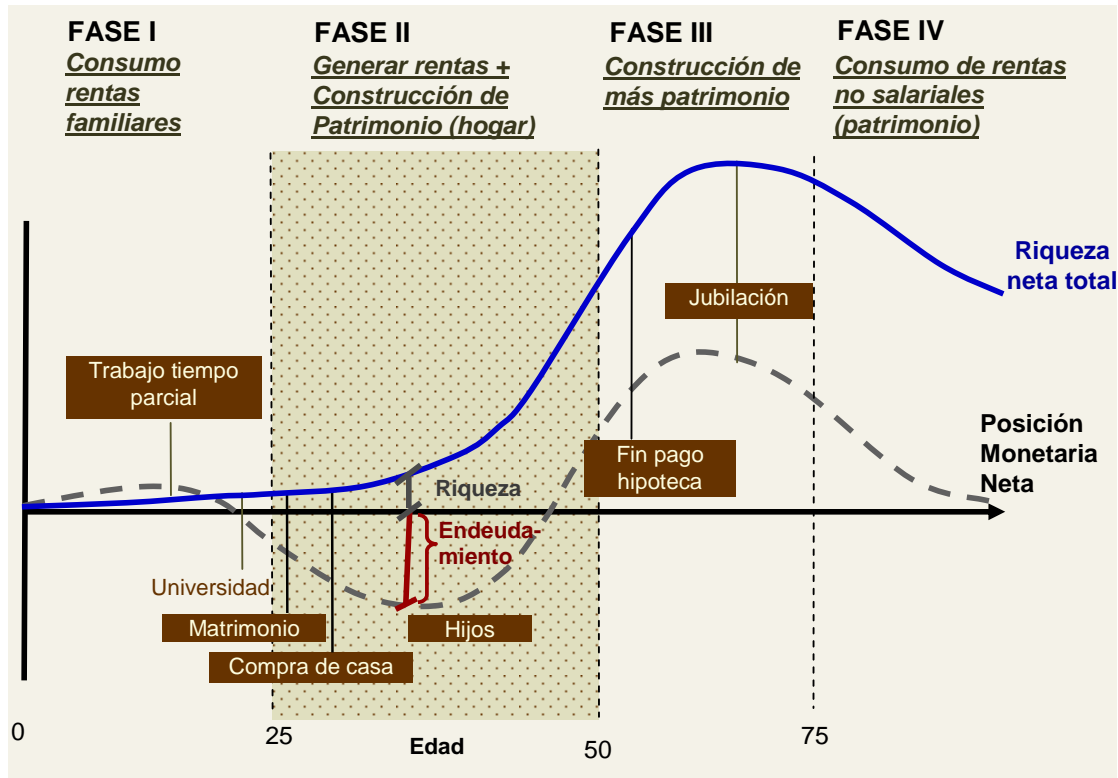
Como veremos, Antal Fekete despliega esta argumentación para dar pábulo a su teoría sobre la producción capitalista. Sin embargo, sacamos a colación ahora esta cita de Fekete para hacer énfasis en dos elementos fundamentales en torno a los que gira la sociedad de propietarios aquí defendida. La necesidad inherente al ser humano y a su naturaleza de generar renta y acumular riqueza o patrimonio a lo largo de su vida. No en vano, las sociedades más avanzadas lo son por la mayor acumulación de capital que han alcanzado sus miembros. Y, en segundo lugar, de la relación entre renta salarial y patrimonio acumulado, obtenemos la exposición financiera que tiene un individuo a las adversidades financieras en cada etapa de su vida.

Como es lógico, el momento más delicado para el hombre medio que venimos dibujando se encuentra en la época de emancipación, constitución de una familia, compra de una vivienda e hijos (fase II del Gráfico 2), si bien es cierto que a partir de dicho momento es cuando la columna de activos de la familia empieza a conformarse. Estamos considerando el caso común en que esta persona no cuente ya con un patrimonio heredado sustancioso.

---

<sup>1</sup> De sus implicaciones en el proceso productivo se hablará más extensamente en el punto IV.1.2 de este documento.

**Gráfico 2.- Consumo y generación de rentas salariales, construcción y consumo de patrimonio en el ciclo de vida**



Fuente: elaboración propia

El Gráfico 2 muestra las mismas fases del ciclo de vida relacionando la constitución del patrimonio con la posición monetaria neta de la familia. Así pues, la primera fase (niñez y adolescencia), según lo visto hasta ahora, corresponde con épocas en que se consumen principalmente rentas familiares de los padres (en algún caso, los jóvenes realizan alguna labor profesional menor que les reporta rentas propias, aunque en España no es lo más frecuente). En la segunda etapa, se generan rentas ligadas al trabajo y se empieza a constituir patrimonio. La tercera fase es parecida a la anterior, aunque con una riqueza mucho más asentada: las rentas son elevadas por la posición adquirida durante toda su vida laboral y la capacidad de ahorro e inversión se incrementa al tener menos adeudos unido a fuertes rentas. Al final de esta etapa (coincidiendo con la jubilación) y en toda la cuarta, el patrimonio tiende a liquidarse paulatinamente para consumir una mayor proporción de renta proveniente del mismo y ya no del trabajo.

### 2.1. Segunda fase: de dónde provienen las amenazas

El gráfico de nuestro “hombre medio” refleja que la segunda fase, que como ya hemos mencionado, es la más crítica, será la clave en la construcción de un patrimonio creciente. Si la familia o individuo parte de un patrimonio cercano a cero, esta fase, caracterizada por los fuertes desembolsos económicos y el endeudamiento financiero (sobre todo, esto último derivado de la compra del hogar), será crucial en el éxito o el



fracaso de un proyecto personal de ahorro, inversión, constitución de riqueza y consumo futuro de la misma.

Ya dijimos que uno de los eventos fundamentales que le suceden a este individuo en la segunda fase es la compra del hogar. La exposición económica a partir de ese momento es considerable hasta que se amortiza gran parte de la hipoteca, pero, al mismo tiempo, está constituyendo un patrimonio partiendo de ese mismo bien inmobiliario; es decir, su endeudamiento no está compuesto por préstamos al consumo para gasto suntuario, sino que detrás de éste hay un activo inmobiliario que tiende a mantener o elevar su valor en el tiempo.

La mayoría de los años que corresponden con esta segunda fase se distingue porque las familias están generando rentas asociadas al trabajo, su endeudamiento es elevado y, pasito a pasito, empiezan a construir su patrimonio. El primer riesgo se encuentra, en los primeros momentos, en que la familia se halla con un endeudamiento muy superior al patrimonio –no hipotecado– acumulado hasta la fecha (véase el ejemplo en el Gráfico 2).

El segundo riesgo viene de que las rentas con las que responden al servicio de la deuda están principalmente ligadas al trabajo. Así, poniéndonos en el peor de los casos, cualquier contratiempo –el despido de uno de los cónyuges, subidas de tipos de interés, etc.– podría provocar la quiebra familiar, viéndose obligados a liquidar el patrimonio acumulado hasta el momento (la casa más algún activo financiero), probablemente, teniendo que deshacerse de ello por un precio inferior al de mercado al venderlo con urgencia. La familia podría llegar así a perder casi todo el patrimonio ya acumulado.

## 2.2. De dónde provienen las oportunidades

El desarrollo de estas oportunidades va a ser la tarea principal a la que este estudio se encomienda. Avanzamos que la sociedad de propietarios hace hincapié en la obtención de una proporción cada vez mayor de recursos económicos que no estén ligados al trabajo, para lo cual las rentas que sí proceden del trabajo se deben gestionar correctamente y no derrochar absurdamente. Actuando de esta manera, alcanzamos independencia financiera frente a terceros, no hemos de tomar medidas apresuradas en momentos de crisis, podemos abandonar nuestro trabajo habitual logrando rentas patrimoniales (o pasivas) a una edad más temprana a la jubilación oficial, podemos intercambiar trabajo por ocio o vida familiar o dedicarnos en mayor medida a aquel desempeño profesional que más nos enorgullece. La ausencia de ahorro desde edades tempranas, los gastos por encima de las posibilidades, la fiscalidad confiscatoria, las regulaciones que impiden la movilidad social, los servicios públicos de pobre calidad que han de costearse por segunda vez vía privada, el endeudamiento excesivo o la falta de cultura financiera, en general, son algunos de los males endémicos que arrastran los individuos en las sociedades actuales, incluso, las más avanzadas.

En todo ello ahondaremos profusamente en el presente estudio.

# III. ORDEN SOCIAL Y SATISFACCIÓN DE NECESIDADES EN LAS SOCIEDADES MODERNAS

## 1. Escalas de motivación en la acción humana

“1) Existen al menos cinco tipos de fines, que podemos llamar necesidades básicas. Brevemente, estas son las fisiológicas, de seguridad, amor, estima y autorrealización. Además, estamos motivados por el deseo de alcanzar y mantener las diversas condiciones sobre las que se asientan dichas satisfacciones básicas y por ciertos deseos más intelectuales.

(2) Estos objetivos básicos están relacionados entre sí, ordenándose en una jerarquía de preeminencia. Esto implica que el fin más importante en cada momento monopolizará la conciencia y tenderá a concentrar las diversas capacidades del organismo para su obtención. Las necesidades menos preeminentes serán minimizadas, incluso olvidadas o negadas. Pero cuando una necesidad queda aceptablemente satisfecha, la necesidad superior en la jerarquía emerge, y tiende a dominar la vida consciente y a servir como centro del comportamiento, puesto que las necesidades ya satisfechas no son motivadores activos. Por tanto, el hombre es un animal con perpetuos deseos”.

Abraham Maslow. “A Theory of Human Motivation”, *Psychological Review* 1945.

Un orden social adecuado es aquel que permite que sus integrantes vayan alcanzando una satisfacción creciente de sus necesidades y de sus aspiraciones. Hoy, como ayer, el ser humano tiene necesidades que atender, y ha de descubrir y elaborar los recursos –económicos, institucionales, etc.– con los que hacerlo.

Siguiendo la ya clásica clasificación jerárquica expuesta por el psicólogo norteamericano Abraham Maslow en 1945, las necesidades del ser humano se escalonan desde las más básicas a las más sublimes.

1. En el primer estadio nos encontramos con las más básicas, las fisiológicas: alimento, vestido, salud o cobijo.
2. Cubiertas éstas, la siguiente inquietud pasa a ser la seguridad: garantizar tanto la continuidad de los aprovisionamientos básicos, como la protección frente a cualquier daño o contratiempo.
3. En el tercer estrato de la pirámide se encuentran la búsqueda de la aceptación social, el amor familiar y romántico. Aquí surgen necesidades de identificarse y compartir las aficiones de un grupo social y de ser aceptado como miembro sin tener en cuenta la propia aportación.

4. Una vez integrado en grupos sociales (familia, amigos), el individuo empieza a sentir la necesidad de obtener prestigio, éxito, el reconocimiento propio y el de los demás.
5. Los individuos que tienen cubiertos todos estos escalones llegan a la culminación y desean sentir que están dando de sí todo lo que pueden, desean crear, *realizarse*.

**Gráfico 3.- La pirámide de Maslow y las necesidades de capital**



Fuente: elaboración propia a partir de la pirámide Abraham Maslow y necesidades de capital

No es difícil encontrar la relación directa que existe entre niveles ascendentes de la pirámide de Maslow y creciente conformación de patrimonio. Salvo en el primer nivel, el de necesidades fisiológicas y de supervivencia, que podrían sustentarse mediante renta sin ahorro, conforme alcanzamos escalas más elevadas, demandamos más rentas excedentarias o patrimonio (para seguros, para educación, para ocio, para proyectos personales...). Recordamos de nuevo una parte de la frase de Antal E. Fekete citada en el capítulo anterior: “... existe una necesidad inexorable, superada únicamente por la necesidad de alimento y cobijo, que lleva al hombre a convertir la renta en patrimonio...”. Sencillo: tanto sociedades como personas necesitan acumular capital para crecer.

Los socialismos reales –sean de inspiración marxista o nacional-fascista– ponen al individuo al servicio del sistema e ignoran deliberadamente la satisfacción de las necesidades humanas más allá del primer nivel de la pirámide.

Como afirma el psicoanalista francés René Kaës: “Todos los totalitarismos tienen en común el hecho de (...) reducir al sujeto singular a la condición de elemento aislado, anónimo, objeto parcial sometido a un conjunto (social o ideológico), al cual se otorga la función de dominación omnipotente”.

La perversidad del propio sistema genera tal nivel de inseguridad y terror que alcanzar el segundo nivel resulta imposible. Al no permitir la libertad de asociación, primar la delación (inclusive dentro del hogar), desconfiar del logro individual y sacrificar cualquier aspiración particular en beneficio del plan del líder, los socialismos



totalitarios son incompatibles con la satisfacción del resto de necesidades. La gran tragedia de esta situación es que, como muestran los casos actuales de hambrunas en Corea del Norte y Zimbawe o los draconianos racionamientos en Cuba, la incapacidad de satisfacer necesidades alcanza incluso a las de naturaleza más básica.

Afortunadamente en las sociedades desarrolladas actuales –satisfechas ya las necesidades fisiológicas básicas del primer escalón–, la flaqueza ante el canto de sirena totalitario está notablemente debilitada.

## 2. Motivaciones con protagonismo en las sociedades más modernas

Las aspiraciones de los ciudadanos de las sociedades desarrolladas se encuentran ya en los siguientes escalones de la pirámide de Maslow. Así por ejemplo:

- Las demandas de estabilidad en el empleo y protección social para cubrir los periodos de desempleo, la jubilación y los gastos ineludibles corresponderían a aspiraciones vinculadas con la necesidad de seguridad.
- Las quejas ante la dificultad para compatibilizar el trabajo con la familia y el cuidado de los hijos o el deseo de un mayor tiempo de ocio se relacionan con las necesidades de vida más plena en los terrenos del afecto y las relaciones sociales (pertenencia).
- Finalmente, los lamentos por la arbitrariedad directiva o la falta de desarrollo personal en trabajos alienantes son las más de las veces consecuencia de la necesidad insatisfecha de reconocimiento y autorrealización (niveles cuarto y quinto de la pirámide, respectivamente).

El Estado de Bienestar, comúnmente llamado socialdemocracia, fue un ambicioso proyecto que trató de dar respuestas a estas inquietudes personales. Paradójicamente, la propuesta consistía en que la mejora de la situación de los individuos que conviven en la sociedad debe ser responsabilidad del Estado. Esta idea, aparentemente inocua, dio pie a que los gobiernos y los políticos ampliaran el espectro de actuación y, sobre todo, a que expandieran el gasto del Estado en nombre del interés público y del Estado de Bienestar. Examinaremos que los resultados quedan muy por debajo de sus promesas y generan, además, consecuencias no deseadas.

Hay que señalar, llegados a este punto, que en una sociedad conviven miembros cuyos deseos vitales son muy dispares. Dentro de la amalgama de seres variopintos, habrá personas que se conformen con la mera seguridad o con ser amados y reconocidos en su ámbito familiar y de amigos, pero que no deseen ir más allá. En un orden social que no atente contra sus integrantes, esto no supone el menor problema, ya que su determinación y sus aspiraciones no colisionan con los derechos de ningún otro miembro.

Pero los habrá, incluso, que no aspiren ni a eso. Habrá personas sin ninguna autoestima o con afán destructivo (de sí mismos o de otros). Habrá otras que se fijen



como meta vivir de los demás (los *free rider* y buscadores de renta). Como es evidente, un delincuente puede ser el más reconocido dentro del mundo del hampa, pero mal orden social será aquel que permita el “éxito” de parte de sus miembros cuando se alcance mediante el recurso a la violencia. Será aún peor si la violencia contra otros miembros esté institucionalizada.

En definitiva, el orden social “adecuado” que se menciona no debería poner trabas a los fines personales y profesionales de los individuos siempre que esos logros se alcancen sin atentar a los derechos individuales de otras personas.

### 3. Una idea desvirtuada de la seguridad

Nihil tam munitum quod non expugnari pecunia possit (No hay castillo lo suficiente fuerte que resista al dinero). Cicerón.

Superadas en gran medida las necesidades primarias en los países más avanzados, las aspiraciones de seguridad física y de abastecimiento cobran gran relevancia. Éstas han de ser disfrutadas sin obstaculizar el logro de nuevas escalas de necesidades. Esto es, la consecución de seguridad ha de dejarse atrás totalmente para que sea compatible con hitos individuales que proporcionen nuevos estadios de felicidad, como la pertenencia social y el amor familiar, la autoestima y el reconocimiento o, considerando un propósito más ambicioso e íntegro, la autorrealización. Consecuentemente, procurarse la seguridad de aprovisionamiento y bienestar en el tiempo, que se obtiene por medio del descubrimiento, captación y atesoramiento de recursos económicos, es trascendental para poder escalar la pirámide en busca de una dicha más plena.

#### 3.1. Seguridad laboral frente a estabilidad laboral

La **seguridad laboral** habría de contemplarse como el acceso a un puesto de trabajo (por cuenta propia o ajena) con relativa facilidad; ocupación que, en buena medida, se ajustaría a la especialización laboral de que goza el empleado, aportándole por tanto beneficios de desarrollo personal como laboral.

La **estabilidad laboral** podría considerarse una degeneración del concepto anterior de seguridad. Supone que, una vez que la persona ha obtenido un determinado puesto de trabajo, permanecerá en él (si no encuentra algo más atractivo en el camino) prácticamente hasta su retiro. El miedo a no encontrar un trabajo mejor y a perder los beneficios sociales acumulados en la empresa presente, así como la escasa generación de empleo de sociedades anquilosadas como la europea, pervierten la legítima aspiración de superación continua del individuo.

El deseo de seguridad en el empleo, y ya no digamos de estabilidad laboral, se confunde con el ideal de libertad y *autorrealización* que probablemente los individuos ansiarían mucho más: la **seguridad económica**. Es un grave error identificar seguridad laboral con económica. Esta última busca la certidumbre en el suministro de los recursos económicos que nos permitan seguir afrontando nuevos retos y alcanzando metas cada vez más elevadas.





### 3.2. Una satisfacción más plena: hacia la seguridad económica

Como decimos, el anhelo de un individuo con aspiraciones personales (no parasitario), conforme va consolidando etapas de satisfacción de necesidades, es ir alcanzando logros personales que no se vean menoscabados **por problemas de índole económica** (carencia de recursos). De ahí provienen las quejas por el lento ritmo en el crecimiento de los **salarios**, que representan una de las fuentes más habituales de recursos con las que cuenta el ciudadano.

Estos hitos personales orientados hacia la seguridad económica con frecuencia siguen una pauta parecida.

- En una primera fase, el esfuerzo financiero individual o familiar tiende a centrarse en no atravesar estrecheces financieras, especialmente, a **fin de mes**.
- En segundo término, cuando se dispone de un mayor conocimiento financiero, se desea disponer de **un colchón financiero** suficiente para que cualquier **contratiempo o cambio de estatus laboral transitorio** no suponga un quebranto de la salud financiera familiar.
- Y, en último lugar, si el manejo de los asuntos económicos ha sido moderadamente exitoso a lo largo de la vida del individuo, éste será capaz de **llegar a la autosuficiencia económica a una edad relativamente temprana** (incluso anterior a la jubilación oficial), y no estar atado en exclusiva a rentas salariales.

Tras un proceso que nos conduce a alcanzar este último fin de independencia financiera, consideramos que hemos llegado a la **seguridad económica**. A pesar de que alcanzarla tiene un coste, en realidad no forzosamente mayor que el derivado de la preparación intelectual necesaria en la actualidad para obtener un puesto de trabajo, proporcionará al individuo una verdadera libertad en su toma de decisiones, encaminando sus acciones a la realización de los deseos y metas que se fije a lo largo de su existencia.

Sin embargo, nos encontramos con que una de las grandes barreras que paralizan al ciudadano en su ambición por lograr una mayor satisfacción personal, familiar y laboral es la escasez de **cultura financiera** en las sociedades más avanzadas, entendida como la conquista del conocimiento financiero necesario para dominar los asuntos económicos propios y la forma de obtener recursos excedentarios (aquellos no vinculados al trabajo dependiente) que permitan al individuo perseguir la felicidad, cubrir etapas de aspiraciones y metas, en el curso de su vida. De hecho, la falta de cultura financiera genera miedo a asumir cualquier tipo de riesgo en estas cuestiones, conduce a la inacción, a la parálisis y a la cesión de libertades y recursos en favor de una clase política poco escrupulosa, muy amiga de voluntaristas promesas de emancipación financiera, pero cuyos resultados reiteradamente quedan muy por debajo de lo esperado.





## 4. Empleado por cuenta ajena: entre la escasez de cultura financiera y la intervención estatal

En este punto veremos que los sueños de desarrollo personal, de independencia económica y de acción o de mayor vida familiar se ven truncados en no pocas ocasiones por factores endógenos y exógenos. Como endógenos nos referiremos a factores psicológicos y de formación académica en materia financiera (lo que llamamos genéricamente cultura financiera); entre los exógenos, nos encontramos con medidas reguladoras e intervencionistas por parte de los Estados que, no sólo se desprestigian por su falta de ética, sino que en gran medida *desincentivan* el deseo siquiera de plantearse nuevas cotas profesionales por la carrera de obstáculos que hay que saltar para obtenerlas.

Las consecuencias individuales de las barreras económicas a la movilidad laboral, siguiendo las teorías de Maslow y sus seguidores, son enormes. La razón es la existencia de una suerte de equilibrio *homeostático* entre las necesidades humanas<sup>2</sup>. De manera que, cuando hay un déficit en una de las escalas de necesidad, el individuo abandonará la persecución de intereses más elevados para suplir esa deficiencia emergente. Y, de esta forma, la inseguridad económica, fruto de la rigidez en el mercado laboral y de la búsqueda equivocada de la estabilidad laboral, drenará energías y recursos de los trabajadores y se producirá un retroceso en el desarrollo personal de los trabajadores.

### 4.1. Inmovilidad laboral: un callejón sin salida

Aunque la existencia del trabajador por cuenta propia (autónomo) no es infrecuente en España, el rumbo seguido por la mayor parte de la población actual, con vistas a la adquisición de sus recursos económicos estables, es el trabajo fijo por cuenta ajena con remuneraciones periódicas constantes.

#### *La dependencia ahoga la iniciativa*

La dependencia de estos ingresos mensuales estables (las familias medias estarían a escasos meses de la bancarrota si dejaran de percibir dichas rentas) atenaza al individuo de tal manera que la alternativa de la movilidad laboral para explorar nuevas inquietudes –en la misma empresa, en otra o por cuenta propia– se torna muy costosa. Incluso perseguir mejoras salariales en la misma compañía se hace muy delicado de arrostrar. El miedo a perder la estabilidad laboral, especialmente agravado cuando no existe otra fuente de ingresos alternativa al salario, resta capacidad de negociación al empleado frente a la empresa. Eventualmente, el resultado es la falta de movilidad laboral y territorial, salarios menores e infelicidad.

Esta tendencia a valorar la protección del trabajo dependiente frente al autónomo es muy acusada en nuestra sociedad. Tanto es así que recientemente se ha creado una

---

<sup>2</sup> El equilibrio *homeostático* hace referencia a los mecanismos de autoajuste interno del cuerpo humano, por ejemplo, de la temperatura corporal.

nueva figura que trata de mitigar el miedo al trabajo por cuenta ajena. Se trata del Trabajo Autónomo Dependiente, que conjuga en una misma persona dos atributos tan opuestos como ser autónomo pero dependiente a un tiempo. Así, en la Proposición de Ley del año 2002 relativa a la regulación del Trabajo Autónomo Dependiente se prevé la creación de una figura nueva en el ámbito laboral, el “trabajador autónomo con dependencia laboral”<sup>3</sup>, tal y como apuntaba el Informe del Comité de Expertos convocado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales en el año 2004.

Idealmente, un niño se siente atraído por profesiones heroicas, llenas de éxito y con gran emoción (deportista de elite, piloto de carreras...). Cuando llega la edad de tomar una decisión sobre su ocupación profesional definitiva, esos sueños ya se han desvanecido. Cuando un chico llega a los 15 años, y descarta por propia madurez sus sueños de infancia, la siguiente cuestión reside en si podrá volver a soñar. Cabe preguntarse la conveniencia de destruir continuamente los sueños y sustituirlos por metas “mucho más realistas”. Este tipo de consejos tan prodigados en nuestra sociedad explica por qué, al acabar el colegio, los jóvenes se decantan por estudios universitarios que les proporcionan un buen sueldo con la mayor seguridad posible, desatendiendo en bastantes casos aquello que les satisface más como personas. De este modo, tras completar los estudios superiores, muchos de ellos se decantan por trabajos por cuenta ajena, en los que puedan firmar un contrato fijo cuanto antes, en lugar de emprender una aventura empresarial propia. Sin embargo, hay que plantearse la cuestión también desde otros puntos de vista. ¿Fue un soñador Thomas Edison cuando, con solo tres meses de escuela y desde un garaje, empezó a diseñar inventos que revolucionarían el mundo: la bombilla, el fonógrafo, la batería alcalina, etc., y así hasta completar un total de 1.093 patentes?

El discurso más cotidiano en las familias en torno al abastecimiento de recursos para satisfacer sus necesidades es el de trabajar de forma dependiente. Ora sea convirtiéndose en funcionario del Estado –muy común en España–, ora en una empresa grande y consolidada, donde la estabilidad está prácticamente asegurada. Esto garantiza una fuente de ingresos, fundamental para cualquier familia, lo que resulta perfectamente comprensible. No obstante, **una cultura financiera más desarrollada contemplaría la obtención de recursos de distintas fuentes y de una forma cada vez más independiente**. Es decir, plantea la ampliación del abanico de fuentes de ingresos: cuenta ajena y “cuenta propia” –trabajo y capital–, con el fin de conseguir una mayor libertad e independencia financieras. Ello reduciría el miedo a tomar decisiones merced a la disminución del nivel de dependencia, y produciría ingresos extras para satisfacer un número cada vez mayor de aspiraciones personales y familiares.

---

<sup>3</sup> “Toda aquella persona física que, sin integrarse en una empresa como trabajador por cuenta ajena, realice una prestación de trabajo personal o profesional, cualificada o no, por cuenta propia y para un determinado empresario, tendrá la consideración de trabajador autónomo con dependencia laboral”, según se recoge en la Proposición de Ley del año 2002 relativa a la regulación del Trabajo Autónomo Dependiente.



Éste es, sin duda, un motivo más por el que abogar por la **sociedad de propietarios**.

### *La falta de planificación ahoga la independencia*

Lo normal en un individuo es que su carácter y personalidad se forjen a través de las influencias recibidas de su entorno familiar, de amigos y de los medios de comunicación. La escasez de inteligencia financiera que impera en algunas familias – aunque su máximo deseo sin duda sea que sus hijos alcancen los mayores éxitos posibles– o las dificultades que existen en algunos entornos, por no hablar de los medios de comunicación, hostiles casi sin excepción a todo aquello relacionado con el dinero y la iniciativa individual o empresarial, no siempre suponen el mejor contexto para adquirir un conocimiento financiero que nos haga cada vez más independientes y libres.

Pero, igual que los individuos adquieren conocimientos técnicos gracias a los que se proveen de un sustento y se hacen útiles en un entorno social, vale la pena adquirir conocimientos sobre el capital que se maneja para disfrutar cada vez de una mayor libertad. Ser independiente económicamente no supone un esfuerzo necesariamente mayor ni tiene por qué ser laborioso, o al menos, no más difícil que formarse para trabajar por cuenta ajena.

Uno de los requerimientos principales para conseguir mayor seguridad económica es la planificación de los recursos familiares con los que se cuenta. No es necesario convertirse en un experto de las finanzas para que cada familia o individuo haga una planificación moderada de recursos, lo invierta, constituya un patrimonio y obtenga un porcentaje mayor de rentas pasivas, esto es, de rentas no dependientes del trabajo que desempeña habitualmente –ya sea dependiente o independiente–.

A pesar de que en España no existe una gran movilidad laboral, la que sí se produce (bien sea por el cambio de trabajo a una nueva empresa o mediante promociones internas) no modifica los hábitos de ahorro-consumo en muchos individuos. En muchos casos, si una familia gana más, simplemente, gasta más: compran un coche mejor, una casa más grande, se afilian a algún club social de alto coste, veranean en un lugar más prestigioso, compran el último modelo de televisión... Incurren en gastos muy elevados; lo que es más, en muchos casos, siguen endeudándose a pesar de recibir sustanciosas mejoras salariales. Al final, mantienen en su haber pocos bienes que conserven su valor en el tiempo, es decir, inversión, a excepción, en muchos casos, de la vivienda.

Para estas familias derrochadoras, unos mayores ingresos se traducen automáticamente en búsqueda de mayor estatus. Pero no en posesión de mayor riqueza. De ello se deduce que estos advenedizos o “ricos de mentirijillas” siguen estando a los mismos tres meses de la bancarrota que trabajadores menos acomodados. Y es que el verdadero estatus de rico no se alcanza simplemente consumiendo como un rico, sino siendo financieramente independiente como un rico.



Es un círculo vicioso que Robert Kiyosaki (2000) ha bautizado como “carrera de la rata”: personas que disponen de unos ingresos suficientes o elevados y realizan unos gastos inmensos; las más de las veces, no tienen ni siquiera un presupuesto equilibrado –ahogándose en más y más deuda–, e incluso, aunque lo tengan, caminan por la cuerda floja. Les sobrevienen más y más facturas, por lo que deben trabajar cada vez más duro para obtener nuevos ingresos; acumulan estrés, miedo a la bancarrota, falta de tiempo para pasar con familia y amigos. Por más aseado que sea su nivel de ingresos, se enfrentan al mismo sentimiento de frustración y caída en el vacío que muchos otros trabajadores dependientes.

Kiyosaki pone como ejemplo ilustrativo de este fenómeno el hecho de que los jóvenes de hoy en día tengan una tarjeta de crédito casi antes de acabar el colegio para gastar, pero no reciben un curso o información acerca de cómo funciona el dinero o las oportunidades de inversión.

Esto demuestra que, independientemente de los ingresos de partida con los que se cuenten, se puede o no carecer de inteligencia financiera. Kiyosaki define la inteligencia financiera como la sinergia entre los conocimientos legales, contables, financieros y monetarios para su mayor aprovechamiento personal. Hemos visto en este punto algunas manifestaciones de esa carencia de inteligencia financiera: principalmente, escasez de planificación y presupuestación, incapacidad para controlar gastos, ausencia de ahorro con el que buscar fuentes alternativas de ingresos.

#### 4.2. Regulaciones contra el trabajo dependiente

"Si podemos evitar que el gobierno malgaste la labor de la gente bajo la pretensión de ayudarla, el pueblo será feliz".

Thomas Jefferson

##### *Consecuencias sobre la movilidad laboral*

Si la falta de cultura financiera es Escila, las regulaciones gubernamentales son Caribdis<sup>4</sup>. Las enormes regulaciones laborales existentes en España –y en Europa– acaban dando la puntilla a cualquier pretensión de movilidad laboral para satisfacer las cada vez más crecientes aspiraciones personales y profesionales de los empleados.

Las regulaciones laborales que gravan a las empresas redundan en una menor creación de empleo y productividad, resultando ello pernicioso tanto para el empresario como para el empleado. Ninguna de las dos partes acaba explotando su potencial al máximo.

##### *Contra la creación de empleo*

Las barreras de entrada derivan de la vasta legislación laboral so pretexto de *proteger* al empleado, de los onerosos pagos a la seguridad social que empresas y

---

<sup>4</sup> Personajes de la mitología griega. La expresión “estar entre Escila y Caribdis” es análoga a “estar entre la espada y la pared”.

empleados soportan reduciendo los salarios netos de forma muy significativa, y de la poderosa hegemonía de los sindicatos en las compañías (sobre todo, si éstas tienen un tamaño considerable), que, en su empeño por evitar despidos en las empresas, acaban creando barreras de entrada igualmente poderosas.

Cualquier tipo de obstáculo a la libre contratación por parte de la empresa implica rigidez, falta de *cintura*. Estos frenos se instauran en nombre de la estabilidad laboral.

- Tanto las barreras de entrada como las de salida restan capacidad de adaptación ante los ciclos económicos. Incluso en épocas de bonanza, la empresa no acaba de contratar nuevos empleados por miedo a verse forzada a despedir en el futuro, emergiendo entonces las subcontrataciones y las horas extraordinarias. Con este reparto de responsabilidades entre la empresa, los trabajadores en plantilla y el *outsourcing*, los ajustes no se vuelven tan dramáticos cuando la situación económica se estabiliza o ya no es tan boyante. Paralelamente, aquella parte de la producción que puede ser deslocalizada se desvía a otros pastos donde la inversión es mejor acogida y tratada.
- En una empresa, existen costes laborales aparte de los resultantes de los impuestos que deben pagar por el empleado. Uno de ellos, la formación al empleado, acapara gran protagonismo en las sociedades avanzadas en las que el sistema productivo es muy intensivo en capital: los trabajos ahora son menos, en muchos casos, manuales y requieren de un alto componente tecnológico. Los períodos de formación que necesita un empleado para conseguir un estatus laboral más estable, toda vez que ha demostrado su pericia y la asimilación de la cultura empresarial, representan un elevado coste para la empresa. Además, la corporación deberá asumir un período de incertidumbre por la apuesta realizada con relación al nuevo trabajador al no tener la certeza del éxito final en la adaptación de éste a la compañía. Medidas como el salario mínimo no fomentan, más bien al contrario, la creación de empleo cuando un trabajador sin formación previa debe aprender los entresijos del negocio desde el principio –para poder incrementar, pese a unos comienzos modestos, su sueldo con el paso del tiempo–.

### ***Barreras de salida... barreras de entrada***

La falta de flexibilidad y dinamismo no sólo afecta a empresa y a su capacidad de recuperación. También actúa sobre el bienestar del empleado en ella.

Las barreras de salida (indemnizaciones por despido, entre ellas) se convierten asimismo en barreras de entrada. No se marcha gente de la empresa, pero tampoco entra, lo cual tiene un efecto doble:

- En muchas empresas, existen bolsas de trabajadores (léanse sindicatos o colectivos *voluntariamente* poco productivos, así como grupos de empleados de edad más avanzada que por su antigüedad en la empresa reciben muy elevados ingresos) que no resultan altamente productivos para la entidad y han de ser de alguna manera *subsidiados*, bien por empleados más comprometidos, con mayores aspiraciones profesionales y económicas, bien por cuadrillas de



jóvenes recién salidos de la universidad, con escasa experiencia laboral y necesidad de formación, que aportan entusiasmo y un número elevado de horas extraordinarias, y, a cambio, reciben salarios más bajos. Este *juego al que atenderse, activo* con el que cuenta el empleado indolente o desmoralizado, resulta ser el *pasivo* para aquel que desea sacar lo máximo de sí en su labor profesional, el cual posiblemente no tarde mucho en engrosar las listas de empleados *desmoralizados* de la compañía.

- La otra cara de la moneda es la presión que puede ejercer, sobre el empleado, la empresa, la directiva o el jefe de turno al tener la certeza de que la rescisión del contrato laboral por parte del trabajador es prácticamente impensable. No existe un colchón o excedente financiero que permita al trabajador una nueva aventura laboral o empresarial, lo cual le genera un terror pavoroso a subir el tono de voz ante la autoridad por miedo a una posible toma de represalias.

En muchos casos, encontramos la combinación de los dos azotes descritos anteriormente: “empleado implicado con su empresa que no se siente bien pagado, acumula estrés por la escasez de personal, paga las consecuencias de la falta de coordinación dentro la organización y se considera pobremente tratado por su jefe... Un caldo de cultivo idóneo para la desmotivación”.

Todo ello ha redundado en que, en la actualidad, la seguridad en el empleo se haya pervertido convirtiéndose en una ardua y continua búsqueda de estabilidad, por no hablar crudamente de adscripción a un puesto de trabajo o a una empresa independientemente de si la cultura de la compañía o las remuneraciones que se obtienen por sus servicios son del agrado o no del empleado. La consecuencia final sobre el empleado es la *inmovilidad*, física y psíquica (desmotivación). Como es lógico, este desdén no conviene a ninguna de las dos partes: empresa ni empleados.

### ***Consecuencias sobre la movilidad social***

Los Impuestos sobre la Renta en la mayoría de los países de la OCDE son de carácter progresivo. Un tipo progresivo grava las rentas del trabajo o del capital por tramos de rentas. Más renta implica un porcentaje mayor de gravamen.

El proporcional, por el contrario, es el establecimiento de un tipo único con independencia del salario total del trabajador. (Para ambos tipos de impuestos, suele existir un mínimo exento). Los países más cercanos que han optado por un sistema impositivo proporcional son –comprensiblemente– en su mayoría los antiguos satélites del régimen soviético: primero Estonia, al que siguieron Lituania y Letonia y, posteriormente, la propia Rusia. A estos les sucedieron Serbia, Ucrania o Eslovaquia. Georgia y Rumanía se han sumado este año y Polonia y la República Checa podrían hacerlo en un futuro próximo.





**Tabla 1.- Países con impuestos a la renta proporcionales: Año de introducción y tasas**

País	Año de introducción	Tasa (%)
Estonia	1994	24
Lituania	1994	33
Letonia	1995	25
Rusia	2001	13
Serbia	2003	10
Ucrania	2004	13
Eslovaquia	2004	19
Georgia	2005	12
Rumanía	2005	16

Fuente: Elaboración propia a partir del Índice de Libertad Económica, año 2006. Heritage Foundation

El argumento esgrimido para introducir impuestos progresivos es que el “principio de equidad” entre los ciudadanos se implementa mejor por medio de una redistribución en la que las personas con elevadas retribuciones contribuyen más al erario y al reparto de la riqueza. En la práctica, los únicos que acaban pagando el pato de los impuestos progresivos son los empleados con altas o medianas remuneraciones que quedan atrapados en este juego de rencores. Los millonarios, los realmente ricos, tienen instrumentos financieros para escapar de la codicia de los Estados. En nombre del ciudadano medio se instituyeron los Impuestos sobre la Renta y los tipos progresivos, pero ha acabado siendo éste el que soporta la mayor parte de la carga.

Además, el objetivo de repartir parte de la riqueza entre toda la ciudadanía se asienta en un argumento falaz, la suposición de que la riqueza en una nación es constante. Ello presume que ésta va circulando de mano en mano hasta que llega a personas o corporaciones avaras que conspiran para acumularla. Lo falaz estriba en la proposición de que el PIB es invariable en una nación. La riqueza ha de descubrirse y crearse, y para ello entra en escena en la economía un poderoso mecanismo de incentivos que conduce a las personas o empresas a un mayor o menor ahorro, inversión, creatividad empresarial, producción y, en última instancia, creación de riqueza, de la que se beneficia toda la sociedad. Impuestos confiscatorios entran en el paquete de medidas altamente desfavorables.

Los efectos que sobre la movilidad social –posibilidad de ascender escalas económicas en una sociedad– tienen los impuestos progresivos son de un coste incalculable. Calculable es que el salto de un tramo del IRPF a otro sea de 9 puntos porcentuales; y que por tanto un mayor esfuerzo y especialización laboral, lo que en lógica conlleva una mejora salarial, no redunde en una mejora económica sustancial, en un incremento de la renta disponible equivalente al de los salariales. Incalculable es el efecto que los impuestos tienen en la potencia, el “poder ser”, el “futurible”... Nunca se podrá medir lo nunca realizado.



- Lo nunca realizado por parte del empleado: la falta de estimulación para formarse, ser más productivo y obtener mayores ingresos, a lo que se añade una menor disponibilidad de recursos para consumo, ahorro e inversión consecuencia de su trabajo.
- Lo nunca realizado por parte de la empresa: menos capital derivado del ahorro de los particulares para la creación de nuevas empresas o para la expansión de las ya existentes; asimismo, menos motivación laboral por parte de sus empleados dado que los incrementos salariales no suponen un cambio sustancial en sus vidas. En consecuencia, menos productividad, menos creación de empleo... y así, sucesivamente.

A eso renuncia una nación, de ello se perjudica el tejido empresarial, y, en última instancia, el individuo, que no puede por más que resignarse a permanecer enquistado en el estrato social del que haya partido, como consecuencia del elevado coste que supone realizar un esfuerzo, a la postre, baldío.

Las contradicciones sobre la pretendida redistribución de riqueza con objeto de nivelar el estatus socioeconómico de los individuos (equidad) afloran cuando de regiones se trata. Dentro de cada nación, región o localidad, la clase política ensalza la bondad de la solidaridad interpersonal para que *la clase dominante no acumule más riqueza mientras que los pobres lo son cada vez más*. Cuando ese mismo político se asoma a la región colindante, su discurso cambia radicalmente y permuta los deseos de solidaridad por la dura apología del egoísmo localista o nacionalista. Crudo ejemplo demostrativo de que la naturaleza confiscatorio-distribuidora del Estado produce una creciente balcanización y hostilidad interterritorial. Casos como el del tripartito de izquierdas catalán en España o la “social” Francia en la Unión Europea post-ampliación muestran la verdadera cara de los abogados de la redistribución: un rostro bastante alejado de su “pretendida solidaridad” y muy cercano al ansia desmedido por disponer políticamente, y para provecho particular, de los recursos generados por las empresas e individuos productivos de a pie.

Eliminando la progresividad impositiva, los beneficios de la acumulación de riqueza, la independencia y la libertad económicas deben extenderse a toda la población y no estar sólo restringido a las grandes grupos de poder –clase política, grandes patrimonios– que existen en las democracias actuales.

## 5. Autoempleados frustrados

No se observa únicamente este círculo vicioso de escasez de libertad financiera en los trabajadores por cuenta ajena. Aventuras más individuales, destinadas a la puesta en marcha de algún sueño empresarial o negocio familiar –lo que a su vez origina más puestos de trabajo–, se ven limitadas por similar pareja de factores determinantes: ausencia de cultura financiera e intervencionismo gubernamental.



### 5.1. Sistemas organizacionales y cultura financiera

“El supuesto fatal se resume básicamente en esta proposición: si se comprende el trabajo técnico de un determinado negocio, se comprende el negocio para el que ese trabajo supone un elemento fundamental”.

Michael E. Gerber. *“El mito del emprendedor”* (1997).

El error seguramente más común en el ámbito de los empleados por cuenta propia proviene de una incursión demasiado apresurada en el mundo empresarial y comercial sin formación previa en sistemas de negocios. Uno de los saltos laborales más habituales que realizan los trabajadores por cuenta ajena es... convertirse en trabajadores por cuenta propia. En España, el paro es un motivo poderoso por el que las personas se “convierten en autónomos”; para el trabajador dependiente en activo, el descontento dentro de su empresa suele ser otra razón por la que cambiar de aires y montar su propio negocio.

En una empresa, como en la vida, existen distintos *perfiles* de trabajadores. Entre los más destacables, se encuentran las personas con alta capacidad directiva y organizativa, los emprendedores o los técnicos.

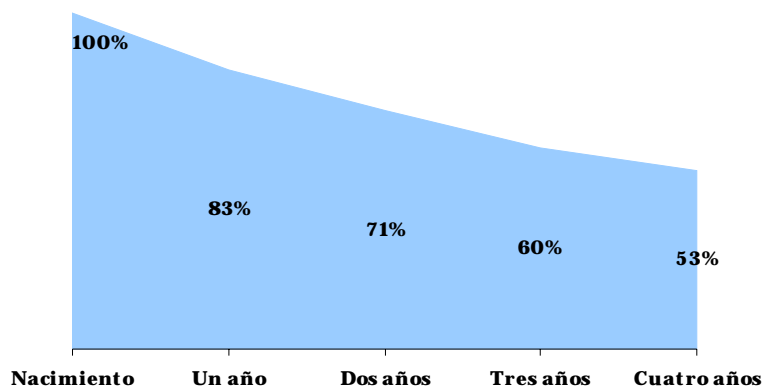
- Los directivos se desenvuelven bien en un mundo “diplomático”, saben de números, de planes empresariales a medio, largo plazo, y les asustan los sobresaltos. Son personas con la mente puesta en hacer “encaje de bolillos” entre los presupuestos de cada periodo, los recursos de capital y humanos ya disponibles, las previsiones de futuros recursos a incorporar, y las metas esperadas dentro un horizonte temporal determinado. No necesitan tener el conocimiento específico o técnico que se requiere para implementar los planes. Precisan fijarse metas, coordinar los recursos y ofrecer resultados. Su labor es tejer un sistema, un engranaje autónomo y responsable que responda a los objetivos y presupuestos de la organización. Esta tarea no siempre es fácil.
- Por el contrario, los emprendedores tienen un espíritu libre, les gusta innovar, son atemporales. Son visionarios, se adelantan a lo que la mayoría demandará en un futuro próximo. Incluso a veces ellos son los artífices de una nueva moda. Están llenos de ideas, son activos, dinámicos, pero cambian de opinión. Es de suponer que este tipo de individuo puede llegar a “desestabilizar” cualquier departamento empresarial... No acaban de entenderse muy bien con los directivos: los emprendedores echan abajo los planes anuales (o al menos, eso pretenden con la ebullición de nuevas ideas) del directivo, exigen realizar más y más gastos, desbarajustan los presupuestos, son anárquicos, difíciles de someter. La relación no siempre es cómoda.
- El técnico es una persona hábil, que domina su trabajo con destreza y precisión; en cierto modo, es algo introspectivo. Conoce su trabajo, y lo conoce a la perfección. Tiene su propia metodología, no es una persona que siempre se sienta a gusto trabajando en grupo. No le gusta que le incomoden con preguntas impertinentes sobre las tareas que está desarrollando en cada momento (no

siempre pueden entenderle), se ha comprometido a dar un resultado y se toma muy en serio su tiempo y su trabajo para darle salida al proyecto a su debido tiempo. Si el emprendedor no acaba de congeniar con el directivo, el técnico no se entiende con ninguno de los anteriores. El directivo obviamente no es un técnico. Hace planes que se hallan, en la percepción del técnico, en ocasiones muy alejados de la realidad. Con los recursos que hay y los proyectos ya lanzados, es impensable acabar el trabajo a tiempo, piensa muchas veces el empleado con perfil técnico. Definitivamente, el directivo no camina sobre la tierra, flota unos metros por encima de ésta. Esta es una de las quejas más típicas que los trabajadores especializados vierten sobre la dirección. El emprendedor tampoco se salva de los lamentos. El visionario no posibilita al técnico su propia planificación y ejecución de tareas, puesto que el torrente de nuevas e insólitas ideas y proyectos que fluyen de la mente del emprendedor hacen cambiar al técnico los planes con demasiada frecuencia, cuando ni siquiera el último trabajo se ha concluido con la precisión esperada. La convivencia tampoco es fácil.

De los tres grupos, los técnicos son los llamados a cometer un mayor número de errores en la puesta en marcha y organización de un negocio particular originado tras el abandono de un trabajo dependiente. Los fracasos serán estrepitosos si se presentan debilidades en el negocio como la falta de conocimiento del producto y del sector; la ignorancia de los deseos de los clientes y de la *sociodemografía* de la localidad, región o país donde se opera; la falta de clarividencia sobre las cuentas financieras (balances, cuentas de resultados, impuestos...); la descoordinación entre la logística y la producción, o la dificultad en la gestión de los recursos humanos. Las “nuevas tecnologías”, y esto es positivo, reducen el coste o curva de aprendizaje, así como proporcionan nuevos campos empresariales que descubrir.

Según un estudio de las Cámaras de Comercio del año 2.000, tras cuatro años de constituirse una empresa, sólo quedan operativas en torno al 50%. Eso debe dar una muestra del peligro que acecha al empresario neófito que no ha recibido una apropiada capacitación previa.

**Gráfico 4.- Porcentaje de empresas que perduran con el paso del tiempo**



Fuente: *Demografía empresarial en España: creación y desaparición de empresas*; Cámaras de Comercio, año 2000



El motivo de que nos centremos en los contratiempos que pueden encontrar las personas con especialización laboral fundamentalmente técnica es, en primer lugar, que constituyen el grupo más numeroso y común de los empleados por cuenta ajena, lo cual hace que en su explicación se incluya a un sector muy amplio de la población. Además, de entre antiguos empleados de compañías que optan por crear una nueva pyme, este es el perfil más frecuente. Al mismo tiempo, prácticamente todos los empleados han comenzado desarrollando algún trabajo técnico. Aun así, hay que reseñar que ninguno de los nuevos empresarios –ya predominen en él cualidades directivas, emprendedoras o técnicas– se va a librar de enfrentarse a problemas parejos.

El técnico, el más común de los trabajadores, domina a la perfección el producto o el servicio en el que está especializado. Si analizamos el caso de muchos consultores informáticos, resulta muy frecuente que se encuentren agobiados por la carga de trabajo y la simultaneidad de los proyectos, o porque el pago que la empresa final realiza a la consultoría por hora de trabajo del informático triplica su salario bruto por hora. El paso consiguiente, harto de la falta de planificación y de sentirse “sobreutilizado”, es montar su propia consultora con un grupo de compañeros. Se dan cuenta de que pueden ofrecer el mismo servicio que venían realizando hasta ahora por un monto inferior al de su antigua empresa. Pero no todo es tan idílico, sin cultura financiera, empiezan los problemas.

La desgracia es que, en lugar de deshacerse de las cadenas y encontrar la liberación, de evadirse de las incoherencias y arbitrariedades de su antigua empresa, muchos acaban convirtiéndose en *esclavos* de su propio negocio, atrapados por el propio sueño de independencia y libertad que les condujo a dar el gran paso hacia la construcción de su propia empresa.

- El primer causante del fracaso de una empresa estriba en el propio **motivo de su creación**. Cuando una empresa la origina un trabajador en paro o alguien desengañado por una experiencia laboral previa, los resultados no siempre son óptimos si la misión y objetivos de la empresa no están bien fijados y no se produce un cambio de **mentalidad** en el individuo para operar como **dueño y gestor** en su nuevo negocio, y no meramente como trabajador técnico.
- En ocasiones, sobreviene la falta de **planificación**: hacia dónde se quiere ir, en cuánto tiempo se tiene previsto ir alcanzando metas, qué medios se van a utilizar, de dónde se van a obtener los recursos con los que poner en marcha la empresa. Se necesita un análisis profundo del producto o servicio, del cliente, la distribución, la producción, etc., para poder hacer un plan solvente. Asimismo, es imprescindible encontrar financiación inicial para arrancar un nuevo proyecto, lo cual no siempre resulta fácil, sobre todo, si no existe un plan de negocio consistente.
- No tienen un **organigrama** en el cual cada parte (aunque haya varias tareas abarcadas por una misma persona) sea responsable de cada área de negocio.



- Su gran capacidad técnica, como ya se ha visto, los hace reacios a delegar trabajo en otras personas. Su metodología y *know-how*, su forma de “hacer las cosas”, necesariamente distintas a la de otro empleado, provocan la desconfianza de cualquier otro “técnico” que pueda poner a sus servicios. Tanto la **gestión de recursos humanos** como la del **conocimiento** se pueden hacer muy cuesta arriba.
- El negocio no puede “hacerse grande”. En ocasiones, incluso estas pequeñas empresas “**mueren de éxito**”. Mientras se tiene un tamaño pequeño, aunque no se hayan implantado un sistema de negocio, un organigrama o una buena gestión de recursos humanos, se puede sobrevivir, incluso crecer, con cierta facilidad. El tamaño es manejable, aun sin excelente capacidad directiva, por una o dos personas. Pero si no existe un modelo empresarial, cuando aumenta la demanda del producto, el empresario podrá verse en medio de un clásico “cuello de botella” afrontando pedidos múltiples, sin una logística dinámica o sin contar con suficientes empleados y con escasa formación.

Para ser un autónomo o trabajador independiente triunfante hay que dominar facetas de directivo, emprendedor y técnico. Disponer de una sola de ellas hace muy dificultosa la supervivencia y el éxito final.

Para los nuevos empresarios o autónomos, como para los trabajadores por cuenta ajena, la **cultura financiera** se revela como indispensable, entendida ésta como cultura empresarial orientada al dominio de los sistemas empresariales. Si no se adquiere el conocimiento necesario, el resultado puede ser la mera supervivencia o la pronta desaparición.

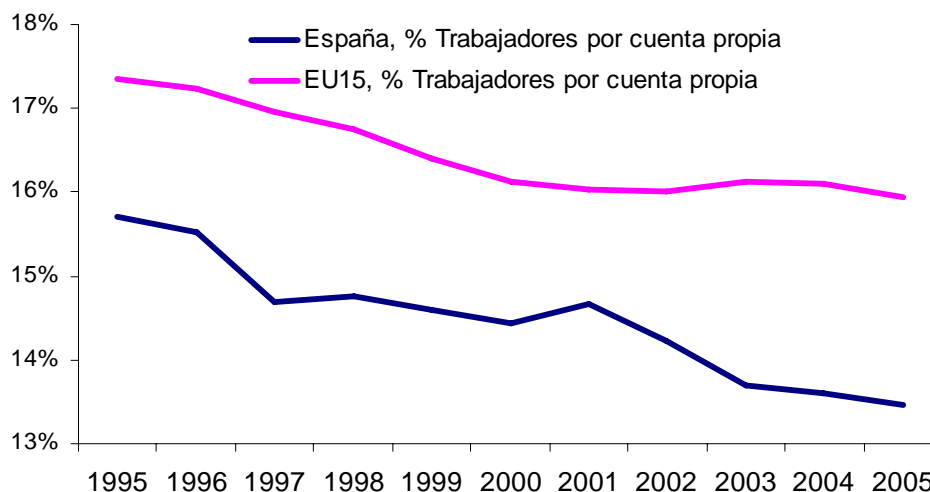
## 5.2. Regulaciones... estrangulaciones

La intervención estatal, autonómica y municipal en la creación de negocios puede suponer varios meses de retraso en la apertura del mismo (dependiendo del sector, la localización, etc.) como consecuencia de la elevada burocracia y la consiguiente necesidad de obtener permisos, a veces muy arbitrarios, derivados de poco razonables reglamentaciones. Si por fin se consigue inaugurar un negocio, la puntilla se da con la complejidad de un sistema tributario incierto y la propia presión fiscal. Éstas desincentivan la empresarialidad por parte de profesionales que desean poner en marcha una empresa, así como hacen cada vez más atractivo el operar en la economía informal para aquellos que ya poseen un negocio.

- La creación de empresas está sujeta a una serie de requerimientos legislativos, lo que supone un empleo de tiempo y recursos (costes directos e indirectos) considerable. Estos requerimientos son previos y posteriores a la constitución de la empresa. El estudio de la normativa o el asesoramiento de los expertos cuesta tiempo y dinero (proporcionalmente más para las empresas pequeñas que no pueden diluir el coste entre un gran volumen de producción). En el informe del Banco Mundial, publicado en septiembre del 2006, España está a la altura de Gabón, Malawi, Namibia, Perú, Senegal o Zimbabwe simplemente en cuanto al número de gestiones necesarias para abrir una empresa. Las cifras son

igual de desalentadoras en cuanto a la flexibilidad para cerrar las empresas. España sigue estando por debajo de la Unión Europea (UE-15) en lo que respecta a la proporción de trabajadores autónomos. Observamos, además, que la divergencia se hace más acuciante en los últimos 4 o 5 años (ver Gráfico 5).

**Gráfico 5.- Porcentaje de trabajadores por cuenta propia en España y en la Unión Europea de los 15 (como promedio)**



Fuente: Elaboración a partir de la herramienta *datastream*. Datos del Instituto Nacional de Estadística y Eurostat (de 1995 a 2005).

- Los elevados impuestos también mitigan la iniciativa empresarial de los individuos. Por un lado, impuestos como el de Sociedades constituyen una barrera de entrada a la puesta en marcha de nuevas empresas.

La legislación, además de prolija, puede ser caprichosa hasta llegar a hacer prácticamente imposible la producción en un determinado sector.

Pero, además, los distintos gravámenes por actividad económica condicionan los sectores en que los individuos comienzan a desarrollar su actividad.

No sólo los impuestos producen este efecto, las subvenciones (por ejemplo, en el sector energético, con el fin de fomentar la construcción de estaciones de energía solar o eólica) favorecen la focalización de la inversión en unos sectores en detrimento de otros que pueden ser realmente más relevantes para el equilibrio productivo de la economía.

- Como se acaba de ver, las altas regulaciones laborales, indemnizaciones por despido, los pagos a la Seguridad Social del empleado, etc., suponen un freno a la contratación, y al crecimiento empresarial. El establecimiento del salario mínimo tiene un efecto similar. Las reconocidas figuras del maestro y el aprendiz, donde el primero ilustra al segundo sobre las habilidades que precisa una profesión y los recovecos de un negocio, pierden notoriedad en el mercado, lo que supone un gran perjuicio para aquel discípulo que no llega precisamente formado al mercado, ya que éste podría heredar, continuar y mejorar el mismo

negocio en un futuro, o llevarse todo lo aprendido consigo para construir una nueva pyme o empresa. De modo que el maestro o dueño de empresa ha de contratar a un empleado ya capacitado, puesto que los costes de formación, no digamos en una empresa de reducidas dimensiones, pueden ser prohibitivos. Por este motivo, como sustitutivo a esta penosa situación proliferan los contratos de prácticas o por obra, entre otros.

## 6. Incapacidad para dar respuestas al resto de aspiraciones: Pocas prestaciones por demasiados impuestos

### 6.1. Menos prestaciones

Ya vimos que muchos de los servicios asumidos por el Estado de Bienestar, y muy generosamente financiados por el contribuyente, tienen por objeto dar respuesta a las necesidades de seguridad de las personas. La realidad es que el ciudadano acaba pagando dos veces por el mismo servicio: el uno, satisfecho, y el otro, nunca disfrutado. Empero no sólo en ello estriba la perversión del sistema. El supuesto *contrato* entre el Estado y el ciudadano –en realidad, no se puede hablar de la existencia de tal aunque sólo sea porque una parte, el Estado, lo incumple sistemáticamente– significa que el primero retrae compulsivamente impuestos al segundo, reduciendo su renta disponible (sus recursos finales), con el ofrecimiento de que previsiones como los subsidios por desempleo, los gastos farmacéuticos, la sanidad, la jubilación, la educación, entre otros, serán provistos por el Estado. Pero esta creciente presión fiscal no incrementa proporcionalmente la calidad ni la cantidad de los servicios si comparamos la España actual con la de hace 25 años, cuando la presión fiscal era significativamente menor.

La realidad es muy diferente a como la pinta la clase política empleando su innumerable aparato propagandístico. Así, por ejemplo, el otro tipo de seguridad, la protección de la integridad física y de la propiedad de los ciudadanos, ha ido paulatinamente contratándose a empresas privadas ante la incapacidad de dar una respuesta rápida y eficaz. Del mismo modo, cada vez existe un número menor de medicamentos financiados; o la Sanidad, que antes se sufragaba exclusivamente por las cotizaciones a la Seguridad Social, ahora ha de recurrir a impuestos adicionales para financiar los elevados costos. En la Sanidad y la Educación, sobre todo en las grandes urbes, se detecta un creciente deterioro, masificación y huida al sector privado. La subida de impuestos en el ámbito autonómico vuelve a ser la *solución imaginativa* que se propone el Estado.

### 6.2. Demasiados impuestos

#### *Elevada presión fiscal, más alto esfuerzo fiscal*

La presión fiscal, medida como ingresos fiscales del Estado en relación con el PIB, ascendió en España en el año 2004 al 34,45%, aumentando 0,43 puntos con respecto al anterior, según se recoge en el avance de la Actuación Presupuestaria del Estado de





2004 del Ministerio de Hacienda. Las comunidades autónomas han subido su presión fiscal debido al traspaso de recursos fiscales del Estado a éstas, mientras que las Administraciones Centrales la han reducido, aunque en menor cuantía que el incremento de las primeras. El gasto público, según la misma fuente, sigue creciendo. Estos escasos datos demuestran que no está en la *agenda* del Estado reducir su tamaño ni su peso en la sociedad. El gobierno actual, además, respalda con mucha timidez el equilibrio presupuestario, por lo cual no es descabellado suponer que el ansiado déficit cero caiga en el ostracismo. El endeudamiento, si se une a una futura subida de tipos de interés, puede ser *mortal de necesidad* para las pretensiones de ahorro y ganancias de capital de los individuos.

En 1980, la presión fiscal en España era del 13,6% frente al 25,1% de nuestros vecinos europeos. Una década más tarde, en 1990, los niveles empezaban a converger: España, un 22,9% y el resto de Europa, un 26,7%. Ya desde el año 1997, la presión fiscal en España se empezaría a acercar al 34%.

A pesar de que esta presión es inferior en España que en otros países de la UE, el esfuerzo fiscal, esto es, los impuestos que paga cada persona en relación con su nivel de renta, resulta “desproporcionado”. Según un estudio realizado por Mercedes Pizarro y Joaquín Trigo para el Círculo de Empresarios en el año 1.999, la carga impositiva que arrostran los españoles sigue siendo, nuevo IRPF incluido, muy elevada. El esfuerzo fiscal es una medida mucho más realista que la presión fiscal. Para dos países con la misma presión fiscal, lo que establece la diferencia en el sacrificio impositivo de sus ciudadanos es la mayor o menor renta *per cápita* de cada uno. Como además de salarios medios más bajos, España tiene, en comparación con la UE, una tasa de ocupación más reducida, el esfuerzo fiscal que soporta cada contribuyente español es muy superior. Así, el esfuerzo fiscal en España asciende al 65%, sólo superado por Suecia, Grecia y Portugal, frente al 37% de Irlanda y Reino Unido. Caer en la trampa de ponerse los mismos impuestos que los escandinavos, pensando que así se dispondrá de la misma renta después de impuestos y parecidas prestaciones, es una ingenuidad que acaba derivando en contribuyentes asfixiados con dificultades para llegar a fin de mes y prestaciones deficientes.

En España, los impuestos responsables del elevado esfuerzo fiscal que soportan los contribuyentes comprenden un conjunto muy vasto de imposiciones tanto directas como indirectas. Según el citado informe, del sueldo de un trabajador salen al menos las siguientes aportaciones al fisco: cargas sociales, alrededor del 36% (empleador más empleado); retenciones por aportaciones al IRPF, en torno a un 15%. Junto a ellas, los impuestos indirectos contribuyen en gran medida a la disminución de la renta disponible del individuo, siendo así que el IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido) supone en media un 7,3% del consumo. Los impuestos especiales, el impuesto sobre el Patrimonio, Sucesiones y Donaciones, plusvalías o la tributación municipal engrosan el resto de impuestos con los que carga un trabajador medio.

### Más inequidades del IRPF

Una muestra del esfuerzo fiscal que soportan las familias se encuentra en las retenciones del IRPF por las rentas del trabajo. Según la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE), correspondiente al segundo trimestre de 2005, los trabajadores de la Comunidad de Madrid tienen el salario medio más alto de España, 1.945,47 euros al mes (incluyendo, entre otros, pagos extraordinarios). Ello supone, en promedio (con 12 pagas), 23.345,64 euros al año. Al tratarse de una media, existirá una fuerte variabilidad entre salarios: sueldos muy elevados y sueldos más bajos. No obstante, esta cifra ilustra que hay un gran porcentaje de la población, una porción muy destacable de la clase media de la región de Madrid, cuyo sueldo supera los 30.000 euros. Por consiguiente, una buena parte de los ciudadanos de Madrid de clase media alcanza el penúltimo tramo de retención del IRPF (32.360 euros). Si se consideran directamente los ingresos familiares, es evidente que una gran mayoría de personas lo superan, ya que en el presente es muy común que los dos miembros de la familia trabajen fuera del hogar. Asombrosamente, unos ingresos por rentas del trabajo y del capital de algo más de 30.000 euros brutos son considerados por el impuesto sobre la Renta en España como pertenecientes a personas muy adineradas, lo cual es a todas luces un abuso.

**Tabla 2.- Tramos del IRPF a partir de 2007**

Base para calcular el tipo de retención — Hasta euros	Cuota de retención — Euros	Resto base para calcular el tipo de retención — Hasta euros	Tipo aplicable — Porcentaje
0	0	17.360	24
17.360	2.718,58	15.000	28
32.360	5.459,08	20.000	37
52.360	10.287,08	En adelante	43 »

Fuente: Boletín Oficial de las Cortes Generales, 23 de octubre de 2006. Núm. 80-15. Serie A: Proyectos de Ley.

Además, el impuesto sobre la renta resulta injusto por su falta de equidad con las familias, sobre todo, con aquellas que optan porque solo uno de los dos miembros de la misma realice trabajos fuera del hogar. Conforme a ley del IRPF, una renta familiar obtenida a partes iguales por el hombre y la mujer, a la que aportan 28.000 euros al año cada uno, estaría sujeta –según la modalidad de declaración de la renta individual– a un 37% en el tipo máximo de cada uno de los contribuyentes. Si los 56.000 euros los obtiene una sola persona, su tipo marginal máximo será del 43%, debiendo pagar un monto por familia netamente superior. Las familias donde sólo uno de los dos miembros tenga rentas por trabajo se ven muy perjudicadas, aunque el sueldo bruto familiar sea el mismo que si trabajaran ambos.



### *Patrimonio, Sucesiones, Donaciones, Rentas del Capital*

La clase media española –seguramente las tres cuartas partes de la población– soporta en sus carnes un sistema impositivo sobre el patrimonio, las ganancias patrimoniales, las rentas del capital y las sucesiones y donaciones que tiene las más de las veces tintes confiscatorios. Un sistema que es de los más opresivos de la OCDE y del que, para más *INRI*, los políticos han eximido a las grandes fortunas a través una combinación de exenciones y artificios jurídicos. Repasemos brevemente la situación.

Sólo cinco países en toda la OCDE tienen un Impuesto sobre el Patrimonio. De ellos, España es el que tiene el tipo mayor. Para muchos políticos, confiscar es una buena forma de llegar a la igualdad, aunque sea a costa de la prosperidad. Pero, como advirtió Orwell, unos somos más iguales que otros: desde el 1 de enero de 1994, gozan de exención las participaciones empresariales en negocios en los que el 5% de las mismas sean computadas de forma individual, o el 20%, computadas conjuntamente con cónyuge, ascendientes y descendientes o colaterales de segundo grado. Una familia corriente paga impuesto de patrimonio por tener un puñado de acciones, un par de garajes o una segunda vivienda, mientras que algunos de los *holdings* más grandes de España se encuentran exentos. Tenemos, pues, un impuesto con escasos paralelismos en el Derecho comparado extranjero y que supuestamente fue creado para gravar a las grandes fortunas, a las que ha acabado por dejar exentas, para cebarse en el común de las familias que tienen algo ahorrado. Un impuesto de esta naturaleza no debería durar ni un minuto más.

Algo similar, *mutatis mutandi*, puede decirse del impuesto de Sucesiones. Aunque algo más extendido que el impuesto sobre el Patrimonio, dentro de la Europa de los 15 anterior a la ampliación, hay tres países –Italia, Portugal y Suecia– que no lo contemplan. En cinco de los 10 países recientemente incorporados tampoco hay un impuesto similar. En Luxemburgo, Eslovenia, Lituania y la República Checa se aplica una exención total cuando los herederos son hijos del causante. En España, el País Vasco, Navarra y la Rioja también eximen de este impuesto a los herederos directos. Para el resto de españoles menos afortunados y, dado que nuevamente las “empresas familiares” gozan de una reducción del 95%, queda sufrir esta *sui generis* forma de confiscación hemipléjica.

En España, las ganancias patrimoniales generadas en más de un año tributarán al tipo único del 15% hasta el 2006 (incluido) y, lo que es todavía peor, pasarán a hacerlo al 18% tras la reforma del IRPF vigente a partir de 2007. Algo que a todas luces representa un supuesto de doble imposición (aunque, técnicamente, los hechos imposables no sean los mismos): gravar el incremento en el valor del bien y a la vez el rendimiento del que dicho valor deriva.

Un pequeño ejemplo ilustrará mejor las cosas. Supongamos una empresa con un capital social de 1.000 unidades que tiene unos beneficios antes de impuestos de 100 (65 después de impuestos). Si la empresa reparte el beneficio en forma de dividendo, los accionistas integrarán éste en su base imponible multiplicado por 1,4, pero tendrán derecho a deducir en la cuota el 40% de tal cantidad, que ya fue satisfecha por la sociedad. Se evita así la doble imposición. Por el contrario, si la sociedad no reparte



dividendos y el valor de la acción se aprecia correspondientemente en ese 6,5%, la totalidad de la ganancia vuelve a ser gravada en el momento de la venta, en este caso, como incremento patrimonial.

Algo similar ocurre en el supuesto de que el incremento en el valor del activo se produzca como consecuencia de una mejora en las expectativas de beneficios futuros. Supongamos, por ejemplo, que una exitosa inversión en I+D origina un incremento en el valor de las acciones de la compañía. Si se realizan beneficios, el impuesto sobre ganancias patrimoniales, que no se olvide se integra dentro del IRPF, gravaría ese incremento, mientras que las sucesivas mejoras en los beneficios producidos por ese nuevo capital seguirían siendo gravadas cada año. La denominación de impuesto sobre las ganancias patrimoniales oculta la propia naturaleza de la exacción: gravar la productividad, la reinversión y la acumulación de capital.

En el Derecho fiscal comparado nos encontramos que, mientras en Alemania u Holanda tal forma de gravamen no existe (las ganancias patrimoniales generadas en más de un año están completamente exentas), en los EE.UU., los impuestos sobre las ganancias de capital de los residentes han venido tributando al tipo marginal del IRPF hasta muy recientemente en que se ha introducido un régimen similar al español. No es mera casualidad, pues, que la tasa de ahorro anual en esos dos países europeos supere el 12% de la renta disponible de las familias, mientras en los EE.UU. dicha tasa de ahorro se encuentra próxima a cero. Tampoco es casualidad que las familias americanas, pese a gozar de una renta *per cápita* elevada, vivan en la zozobra al disponer de patrimonios notablemente inferiores al de las mencionadas familias holandesas o alemanas, encontrándose mucho más cercanos a la bancarrota en no más allá de unos pocos meses en caso de abandonar su trabajo. Curiosamente, los norteamericanos contemplan la exención total de las ganancias patrimoniales obtenidas por los no residentes en los EE.UU., consiguiendo de esta forma atraer el ahorro de fuera que su fiscalidad persigue para los de casa.

El diverso tratamiento al ahorro en los EE.UU según de quién se trate, tiene algunos paralelismos con la legislación española. Aquí las grandes fortunas pueden constituir Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV) que tributan al 1%, mientras que los ahorradores medianos y modestos pagan el 15% –el 18% a partir de 2007 tras salir adelante la reforma fiscal socialista–. Desde luego esta no es la forma de conseguir una más equitativa distribución de la riqueza y que la gran mayoría de la ciudadanía pueda ir constituyendo un patrimonio suficiente para afrontar su futuro con mayor tranquilidad y menores estrecheces. ¿A qué oscuros intereses obedece esta persecución selectiva y a todas luces discriminatoria al ahorro de las clases medias? ¿Tiene miedo la clase política de que más y más gente pueda alcanzar la seguridad económica por sus propios medios? Si no es así, ya es hora de que se le reconozca a todo ciudadano español un tratamiento homologable al que tienen, por ejemplo, los alemanes o los holandeses y del que ya disfrutaban aquellos “afortunados” españoles con más de 2,4 millones de euros para constituir su SICAV.



## 7. Pensiones

Prohibición de ventas en pirámide.

1. Se prohíbe la venta realizada por el procedimiento llamado «en cadena o piramidal» y cualquier otro análogo, consistente en ofrecer productos o servicios al público a un precio inferior a su valor de mercado o de forma gratuita, a condición de que se consiga la adhesión de otras personas.

2. Se prohíbe proponer la obtención de adhesiones o inscripciones con la esperanza de obtener un beneficio económico relacionado con la progresión geométrica del número de personas reclutadas o inscritas.

3. Las condiciones contractuales contrarias a lo previsto en este artículo serán nulas de pleno derecho.

Artículo 23. Ley 7/1996 de Ordenación del Comercio Minorista

Capítulo aparte merece el asunto de las pensiones en España. Los trabajadores españoles se encuentran atados a un sistema de pensiones de reparto de dudosa viabilidad futura. La sociedad de propietarios es un mecanismo ideal para que, por medio de activos reales (viviendas, locales, garajes...) o financieros (acciones, fondos de inversión u obligaciones), el individuo pueda obtener rentas vitalicias adicionales incluso superiores a la máxima aportada por el sistema de pensiones actual.

Actualmente, la pensión representa alrededor del 75% de todas las fuentes de ingresos que los jubilados reciben a partir de su retiro. Esta cifra denota que la exposición de los individuos a cualquier crisis o quiebra del sistema de pensiones es muy elevada. Esta es la causa por la que la sociedad de propietarios no sólo está especialmente indicada para alcanzar mayores cotas de libertad financiera sino para lograr una mayor seguridad económica, especialmente, en edades donde la debilidad del individuo es mayor.

El primer sistema estatal de pensiones de reparto tuvo su origen en Prusia, a partir de 1881. El promotor fue el canciller Otto von Bismarck, el cual estableció la edad de jubilación en 65 años tras inquirir a un actuario sobre cuál era la esperanza de vida de un alemán adulto. La esperanza de vida en aquella época era de 45 años, si bien para las personas que habían logrado superar los 20 años de edad, su vida media ascendía a los 65. La respuesta del estadístico explica por qué, pícaramente, se optó por establecer la edad de jubilación al alcanzar dichos años. Una de las predicciones del canciller auguraba, con bastante certeza, que un sujeto que recibe una contribución pública, a la postre, se mostrará más servil ante el Estado.

La reforma fue muy popular y exitosa entre las gentes de la época porque los individuos cercanos a la jubilación empezarían a recibir una pensión sin haber apenas cotizado previamente. Además, al ser desproporcionadamente mayor la cantidad de adultos trabajadores en relación con la de unos jubilados que, incluso aunque alcanzasen la edad de 65 años, no duraban demasiado tiempo como pensionistas, las cotizaciones sociales que se establecieron en ese momento fueron proporcionalmente pequeñas. Es decir, la base de la pirámide de población en aquella época era tan amplia

que no existían problemas de viabilidad del sistema; al mismo tiempo, la edad de jubilación, la cual en la actualidad se habría fijado a los 79 años aplicando la misma lógica que Bismarck, era realmente muy elevada.

Hoy día, el panorama sociodemográfico es muy distinto. La esperanza de vida ha aumentado y la natalidad ha descendido bruscamente. Por lo demás, la tasa de ocupación en España es menor en comparación con los países de la OCDE. La inmigración recogida en España ha supuesto, en muy escasos años (5 años), el incremento más dramático que haya experimentado cualquier otro país europeo. El sistema de pensiones de reparto tiene idéntica naturaleza que una venta piramidal (por cierto, prohibidas en el ámbito mercantil privado por su naturaleza próxima a la estafa, según contempla el artículo 23.2 LOCM: *se prohíbe proponer la obtención de adhesiones o inscripciones con la esperanza de obtener un beneficio económico relacionado con la progresión geométrica del número de personas reclutadas o inscritas*), por lo que las aportaciones realizadas por los contribuyentes no se guardan, invierten y hacen crecer (capitalizan) para ir constituyendo un fondo recuperable por el propio cotizante, sino que toda su aportación es íntegramente e inmediatamente desembolsada a los beneficiarios que se encuentran en la parte superior de la pirámide poblacional. De ahí que, en cada momento, la relación de cotizantes por beneficiario deba al menos mantenerse. Esto hace que, conforme los cotizantes van convirtiéndose en beneficiarios, el número de nuevos cotizantes tiene que aumentar en la correspondiente proporción geométrica. En el siguiente cuadro se aprecia el vertiginoso descenso en el número de cotizantes por beneficiario que se prevé en España una vez comiencen a jubilarse los niños nacidos durante el *baby boom* (cae desde 2,11 cotizantes por beneficiario en el 2005 hasta 1,24 en el 2050).

**Tabla 3.- Proyecciones del modelo MODPENS de FEDEA**

**Proyección de efectivos del sistema español de pensiones contributivas 2003-2050 - Escenario central**

	2.003	2.004	2.005	2.010	2.015	2.020	2.025	2.030	2.035	2.040	2.045	2.050
Afiliados en alta laboral (a)	16.448	16.777	17.113	18.333	19.146	19.146	19.303	18.870	18.115	17.133	16.240	15.767
Preceptores de prestaciones de desempleo (b)	657	615	568	365	282	286	284	278	266	252	239	232
Número de pensiones (c)	7.894	7.998	8.098	8.164	8.584	9.176	9.176	9.955	11.712	12.432	12.856	12.761
Relación Afiliados/ Pensiones	2,08	2,10	2,11	2,25	2,23	2,12	1,94	1,74	1,55	1,38	1,26	1,24

(a) En media anual, en miles

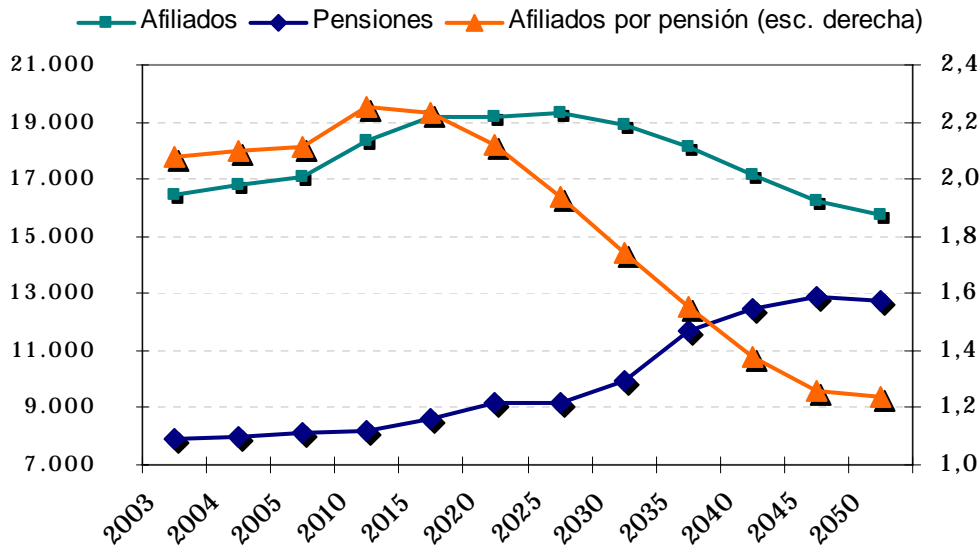
(b) En media anual, en miles. En el caso de los preceptores de prestaciones (contributivas) de desempleo, el INEM cotiza en su nombre a la seguridad social por la base mínima de cotización.

(c) A final de año, en miles. En la actualidad existe una tasa de concurrencia de pensiones del 11% que aumenta poco a poco. Ello significa que los 7,9 millones de pensiones proyectados para 2030 equivaldrían a poco más de 7 millones de pensionistas.



Fuente: Fundación de Estudios de Economía Aplicada, 2002-03, Javier Alonso Meseguer, José A. Herce.

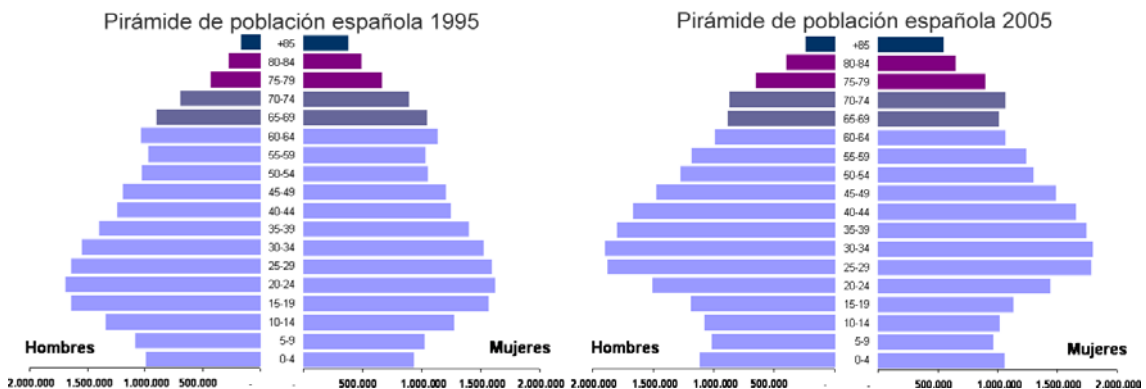
**Gráfico 6.- Sistema español de pensiones contributivas. Afiliados, pensiones y ratio proyectados (2003-2050)**

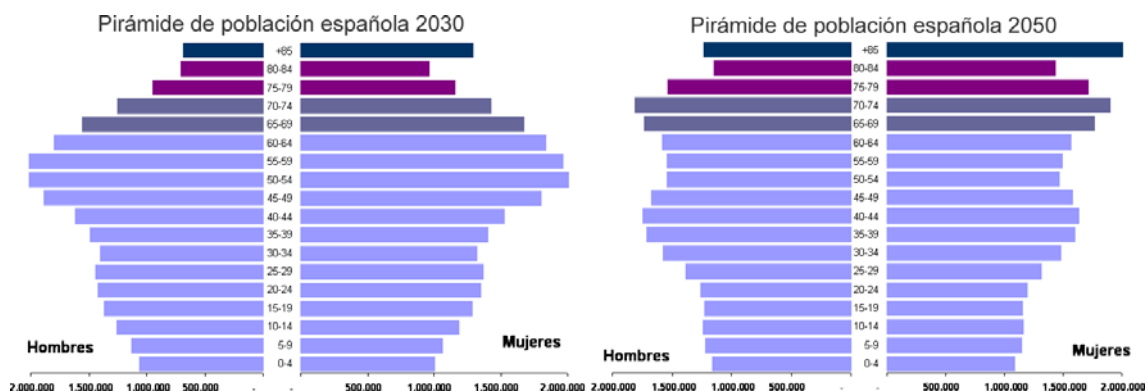


Fuente: Proyecciones del modelo MODPENS de FEDEA (Fundación de Estudios de Economía Aplicada), 2002-03, Javier Alonso Meseguer, José A. Herce.

Debido a que la pirámide poblacional va primero reduciendo su base y luego invirtiéndose, el sistema de reparto está incapacitado para cumplir con lo prometido.

**Gráfico 7.- Pirámide de la población española (ambos sexos) para 1995, 2005 y proyecciones para 2030 y 2050.**





*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística. Para el año 1995, basado en estimaciones intercensales de población (evolución de la población de España entre los Censos de 1991 y 2001); para los años 2005, 2030 y 2050, fuente en proyecciones del INE hechas a partir del Censo de 2001 (hipótesis de cálculo: Escenario 1, ritmo de inmigración elevada).

Las prestaciones deben ir reduciéndose, lo que se va realizando, bien mediante modificaciones de las bases de cálculo (incluyendo un mayor número de años para el cómputo) y correspondiente contracción de prestaciones, bien con propuestas de elevación de la edad de jubilación, bien por una combinación de ambas. Una prueba de lo que venimos apuntando la encontramos en que hasta 1985 las prestaciones se calculaban sobre la base salarial media de los últimos 2 años de vida laboral del individuo (normalmente, los de mayores ingresos). A partir de 1985, dicha base fue elevada a la media de los últimos ocho años. Con el pacto de Toledo, desde 1997, el promedio subió a un rango situado entre los 15 y los 30 años. Al fin, el empleado se pasa la mayor parte de su vida trabajando y cotizando a la Seguridad Social para recibir una prestación de jubilación cada vez más reducida. No sólo eso. Dichas aportaciones, que originalmente eran capaces de sufragar otras prestaciones sociales como era el caso de la sanidad, ya no alcanzan para tales fines. Así, desde hace más de una década, la sanidad ha de ser financiada vía Presupuestos Generales del Estado (es decir, vía más impuestos y más presión fiscal).

La solución de la inmigración masiva, además de producir problemas de convivencia, es pan para hoy y hambre para mañana puesto que los inmigrantes también se jubilarán con derechos generados.

Si bien las pensiones de los jubilados actuales no corren peligro y seguramente no lo harán hasta dentro de 15 años, los expertos hablan de que la viabilidad del sistema para el *baby boom* pasará por jubilaciones mucho más tardías (fijadas en los 70 años) y todavía menores prestaciones. Sería por tanto urgente, además de dar los pasos necesarios para poner en marcha la sociedad de propietarios a la que nos venimos refiriendo (mejorar notablemente la fiscalidad del ahorro y elevar la cultura financiera media), afrontar la transición al sistema de capitalización siguiendo la exitosa experiencia ya puesta en funcionamiento en países como Chile, Gran Bretaña o Suecia.





## 8. El principio de subsidiariedad

Como ya se ha visto, el Estado de Bienestar nace con la incorporación de seguros sociales que mitigan la disminución de rentas por trabajo en edades avanzadas (posteriormente, se incluiría el seguro de desempleo). Asimismo, se ha mostrado que el Estado ha fracasado en dicho empeño, extrayendo cada vez más impuestos a sus ciudadanos para acabar hincando sus fauces en aspectos de la vida de los ciudadanos netamente privados, y que ellos podrían satisfacer perfectamente de forma autónoma acudiendo al mercado.

No obstante, podría quedar un flanco, fruto del azar o la mala suerte, que no esté totalmente cubierto por el propio trabajo del ciudadano o la acumulación de capital (apoyo familiar, herencia, ahorro e inversiones, etc.), para lo cual emerge el principio de subsidiariedad del Estado. Esto es, si un individuo cae en desgracia, en última instancia podría existir un organismo público que le procure sustento.

Son muchos los mecanismos con los que puede contar una comunidad para proveer a uno de sus miembros de manutención cuando este se halla en el desamparo:

- La medida primera y más evidente es que la creación de empresas y de oportunidades de trabajo no se halle viciada en la región de que se trate. Salir de la inanición en Cuba es harto más complicado que en Miami. Establecer un sistema político que crea pobres en su nombre no parece ser el medio más óptimo. Para salir de una situación penosa, deben anularse todos los obstáculos al desarrollo de la *empresarialidad* de los individuos o sociedades, y no lo contrario, poner cortapisas a la iniciativa privada. Las regulaciones arbitrarias, los impuestos confiscatorios o determinadas subvenciones constituyen claras barreras a la prosperidad de los ciudadanos y a la promoción social de estos.
- La educación financiera y formal (técnica e intelectual) son fundamentales para afrontar los retos que se arrostran en los países modernos, donde proliferan cada vez más oportunidades laborales relacionadas con la sociedad de la información u otras habilidades técnicas. Igualmente, es indispensable crear un ambiente social favorable a la acumulación de riqueza, a la creatividad empresarial, además de capital humano preparado para implementarlas. Los Estados tienen secuestrada la voluntad de los niños mediante la apropiación del sistema educativo: Imponen los planes de estudio sin dejar a los padres tomar parte en los métodos educativos de sus hijos ni en las materias que deben estudiar. Imponen la escolarización forzosa a los jóvenes hasta los 16 años, cuando algunos de ellos están deseando abandonar sus estudios para trabajar, rebelándose continuamente contra la educación obligatoria y creando en muchos casos problemas de convivencia en las clases. Las enseñanzas, llegando al culmen en los estudios universitarios, tienen un barniz claramente antimercado, fomentando lo opuesto al motivo de ser de la universidad: la capacidad crítica de sus integrantes y el espíritu de superación de estos. La enseñanza de cultura financiera, por otra parte, es nula en todo el periplo escolar. No es de extrañar: otorga independencia a quien la adopta.



- Finalmente, cuando un individuo se malogra y no dispone de ninguna forma de subsistencia digna, en las comunidades aparecen múltiples alternativas de auxilio, entre las cuales destacan las instituciones caritativas de ámbito privado, sean o no de carácter religioso: asociaciones de socorros mutuos (p. ej., Sociedad Alcohólicos Anónimos), fundaciones creadas por filántropos (p. ej., *Livestrong*, de Lance Armstrong para la lucha contra el cáncer), donaciones individuales a las propias asociaciones de caridad (véase Warren Buffet, con la donación de una vasta parte de su fortuna a la fundación Bill y Melinda Gates, dedicada a promover la salud y la educación en un ámbito internacional), etc. La existencia de estas últimas y las anteriores ejemplifican cómo un incremento de la renta disponible de individuos u hogares –gracias a una mayor empresariedad y menor presión fiscal– facilita la satisfacción de las necesidades más elevadas explicadas por Maslow: autoestima y reconocimiento de los demás o autorrealización, lo que en muchos casos se transforma en deseos de dar rienda suelta a sentimientos muy arraigados en el ser humano, como la caridad. Por lo tanto, con un alto porcentaje de la población que disponga de rentas elevadas, las redes de caridad interpersonales pueden expandirse, sin la menor duda, con mucho mayor éxito que en la actualidad.
- Para aquellos casos que no quedan cubiertos de una u otra forma con los mecanismos anteriores, el Estado podría asumir subsidiariamente la aportación de un mínimo vital al ciudadano desamparado. Pero incluso en estos casos, en situaciones de desempleo, se podría vincular el subsidio a la realización de servicios útiles para la comunidad (bibliotecario, mantenimiento de edificios, de parques, etc.) a cambio de un sueldo y algo de tiempo libre para que, con la ayuda de algún organismo social (perfectamente privado), la gente en apuros pueda seguir buscando un empleo o recibiendo formación adicional que los saque del atolladero en el que se encuentran puntualmente. Es decir, estos servicios caritativos, como vemos en el punto anterior a éste, sin el menor problema podrían estar satisfechos sin necesidad de Estado: vía donaciones privadas, en los casos más penosos y de invalidez; o vincularse de alguna manera al trabajo, en los supuestos en que las personas estén pasando momentáneamente por una mala racha.

En cualquier caso, de la caridad o empatía hacia nuestros semejantes, traducida en mecanismos de protección a estos en momentos de zozobra, a subvencionar a “millonarios artistas”, dista mucho recorrido... y derroche de recursos económicos de los ciudadanos.



## IV. UNA ALTERNATIVA MÁS SATISFACTORIA: LA SOCIEDAD DE PROPIETARIOS

“Dale un pez a un hombre y comerá un día, enséñale a pescar y comerá toda su vida”.

Proverbio chino

Un orden social adecuado –ya se ha afirmado anteriormente– es el que permite que sus integrantes no se encuentren con trabas para alcanzar y finalmente superar la escala de aspiraciones (Maslow) descrita con anterioridad. En España, gracias a la extraordinaria reducción de la tasa de paro en los últimos 10 años, el principal problema del ciudadano ya no reside tanto en obtener un empleo como en asegurarse el aprovisionamiento económico (los recursos) y en ser reconocido y querido personal, familiar y profesionalmente. El individuo sólo es feliz cuando domina y afianza la etapa de satisfacción de necesidades más cercana. Como hemos visto, una vez consolidado un nivel, su siguiente fuente de felicidad será trepar hacia una nueva meta de superación, siempre que no se encuentre maniatado por algún agente interno –psicológico– o externo –el entorno social, jurídico, estatal–.

Afortunadamente, existe una opción alternativa al Estado de Bienestar hipertrofiado: **La Sociedad de Propietarios**. En este tipo de sociedad, la gran mayoría de los individuos –no sólo una limitada porción perteneciente a los sectores de población más acomodados– va constituyendo un patrimonio creciente a través del ahorro y la capitalización de un porcentaje adecuado de su renta; al principio, proveniente en su mayor parte del trabajo dependiente, y, más tarde, fruto también de las propias ganancias del capital. El poder de la capitalización compuesta y la inversión diversificada permiten al ciudadano común acumular paulatinamente más patrimonio y capital de manera que un porcentaje cada vez mayor de los ingresos individuales o familiares van trasladándose del trabajo por cuenta ajena (o propia, en caso de los autónomos) a los que provienen de sus activos o inversiones.

### 1. La vía del capitalismo hacia la sociedad de propietarios

En este punto, veremos cómo, por medio de la **sociedad de propietarios**, se alcanzarán mayores cotas de satisfacción de aquellas necesidades que hoy día más preocupan al ciudadano. La realización de las aspiraciones individuales está fuertemente ligada con los recursos con los que cuentan las personas o familias. Una sociedad de propietarios, frente al Estado de Bienestar, promueve la creación de capital



y de un creciente patrimonio en las familias, todo ello con el objetivo de disfrutar de un mayor desahogo financiero.

### 1.1. El libre mercado y la realización personal

Una sociedad de propietarios sólo puede prosperar al amparo de un régimen de libre mercado, donde las personas puedan actuar, individualmente o en grupo, soberanamente en pos de la búsqueda de su felicidad. Históricamente, la propiedad privada, la especialización, la división del trabajo, la coordinación social sustentada en la tradición y el Derecho han impulsado la creación y la acumulación de riqueza de forma cada vez más acelerada, especialmente, en aquellos países donde han imperado en mayor medida. Los cambios materiales, sociales y culturales experimentados en las sociedades modernas en los últimos 50 o 60 años, auspiciados por el crecimiento exponencial en la oferta de bienes y servicios en la economía, han sido más espectaculares que en todos los siglos anteriores.

Cuando las inquietudes personales y empresariales tienen salida y se combinan con una creciente acumulación de capital, la oferta de bienes y servicios en el mercado es de una magnitud excepcional. Si bien la intervención estatal sigue constriñendo la *empresarialidad* que habita en muchos individuos o en una gran parte de la sociedad, en la actualidad, la productividad capitalista es tal que la gente no acaba de leer e *interpretar* el manual de instrucciones del último producto electrónico o informático cuando ya sale una nueva versión del mismo.

Todas estas relaciones causa-efecto no influyen únicamente a la sociedad en términos “macro”, enfoque algo alejado de la realidad cotidiana. Por el lado de la oferta, el clima favorable de desarrollo privado y libertad de mercado promueve una creciente incorporación de empresas de nueva creación a las economías nacionales. Se integran en el tejido empresarial nuevos cerebros siempre que las barreras regulatorias no sean muy elevadas (ya se apuntó, además, que una de las salidas laborales de los trabajadores es convertirse en autoempleado, empresario). Otra consecuencia de la creación de nuevas entidades es la demanda de fuerza laboral que éstas precisan, de forma que no sale beneficiado exclusivamente el empresario. Una mayor creación de riqueza y, derivado de esta, un incremento en la acumulación de bienes de equipo hace que el sistema productivo se dirija hacia un uso más intensivo de capital lo que, en último término, hace que la dedicación del trabajador se centre en ocupaciones más interesantes, liberando a éste de tareas insulsas y repetitivas (este fenómeno se contempla con claridad con la proliferación de “tecnologías de información”), por no hablar de algunos empleos que pueden causar problemas reales en la salud de los trabajadores. Asimismo, como la productividad del trabajador crece considerablemente con dicha automatización, con el tiempo puede acabar beneficiándose de mejores condiciones laborales: reducción de jornadas, mayores salarios, mayor flexibilidad con el empleado, *teletrabajo*...

En la parcela individual (demanda de bienestar y tiempo libre), el continuo desarrollo económico hace que los hombres estén menos supeditados a las fases más básicas de necesidades que nos explica Maslow, permitiéndoles alcanzar mejoras



sustanciales en su bienestar. Se dispone de más **oferta de bienes** en el mercado, más **tiempo libre y recursos** que descubrir y crear, tanto por una buena cultura financiera y empresarial como por la contención fiscal y legislativa de los Estados.

Sólo en un sistema político y económico donde el incremento de la productividad del trabajador se acrecienta continuamente, las **condiciones laborales** del mismo mejorarán considerablemente: aumentan los salarios, se reduce la jornada laboral, domina la meritocracia (movilidad social o funcional), etc. En definitiva, se satisfacen mayores deseos personales y se alcanza mayor nivel de independencia tanto respecto del empleador, como del Estado, y, en último y primer término, de aquello que origina el ansia de seguridad que reside en las personas: la incertidumbre.

### 1.2. El círculo virtuoso de la creación capitalista

Esta revolución capitalista ha sido posible gracias al círculo virtuoso que se origina en las sociedades más avanzadas: mayor productividad, más rentas y más ahorro, mayor financiación empresarial, mayor acumulación de capital, mayor riqueza, mayor productividad... y así, sucesivamente.

Antal E. Fekete, economista húngaro del que ya hemos hablado en el primer capítulo y especialista en teoría monetaria, ha desarrollado con perspicacia el proceso de formación de capital y hasta qué punto el capitalismo beneficia a los distintos agentes económicos y a la sociedad en su conjunto. Esta es una de las cuestiones a las que se propuso dar respuesta en su trabajo *Wither Gold?*, escrito en 1989 y que fue galardonado con el *Internacional Currency Prize* en 1996.

Al comienzo de este estudio, vimos que el modo y la proporción en que individuos consumen ahorro capitalizado o rentas del trabajo tienen mucho que ver con su ciclo vital. Pero es que además la acumulación de capital por parte de los miembros de una sociedad es la manifestación más trascendental en la creación y el bienestar capitalistas.

El fenómeno que se observa de una elevada acumulación de capital en países avanzados no es, en primera instancia, consecuencia de una mejoría económica sino su causa. Precisamente, porque se deben atender a gastos futuros, a compromisos familiares, a la propia incertidumbre, en el ser humano, existe la necesidad de acumular o atesorar riqueza. Parece evidente que en los países menos desarrollados están sujetos a una economía con una división del trabajo familiar que requiere, según las costumbres, que buena parte de sus miembros deban trabajar ya desde que son niños hasta llegar a ancianos, sin que, por ejemplo, los hijos tengan posibilidad de formarse en su juventud (es decir, invertir en su educación). En terminología del premio Nobel de Economía, Gary S. Becker, los hijos están siendo empleados como "bienes de inversión", es decir, como "herramientas para el trabajo". Pero esto, por atroz que resulte, se debe mayormente a que no existe una acumulación de capital suficiente por parte de sus padres como para sostener el mantenimiento de sus vástagos sin que estos contribuyan a la economía familiar aportando recursos del trabajo.



No obstante, como bien nos explica el economista peruano Hernando de Soto en *El misterio del capital*, en los países en *vías de desarrollo*, existe en estas familias con pocos recursos la misma pulsión por acumular que en cualquier otro país occidental. Si pudieran, lo harían. De hecho, disponen de más riqueza de la que podríamos imaginar. El problema al que se enfrentan estas familias es que no existe seguridad jurídica, los derechos de propiedad están mal definidos y no hay disponibilidad de herramientas de inversión hacia las que canalizar su ahorro. En palabras del propio autor: "... nadie puede identificar quién es dueño de qué, las direcciones domiciliarias no pueden ser fácilmente verificadas, la gente no puede ser obligada a pagar sus deudas, los recursos no pueden ser convertidos cómodamente en dinero, la propiedad no puede ser dividida en participaciones, las descripciones de los activos no están estandarizadas y éstos no son fáciles de comprar y (...) las reglas que rigen la propiedad varían de barrio en barrio".

En realidad, lo que allí existe es puro atesoramiento sin formación de capital. De esta manera, se atesora hoy para desatesorar mañana y así poder atender a gastos futuros, pero en ningún momento se dirige este excedente, entretanto, hacia la inversión en el sector productivo.

Una vez eliminadas –en la medida en que lo permiten los gobiernos– las trabas a la acumulación de capital y disponiendo de instrumentos para canalizar este ahorro hacia los sectores productivos, veamos quiénes intervienen en el proceso de creación capitalista. Como productores, los individuos tienen una capacitación laboral, sea como trabajadores técnicos, como inventores o como emprendedores.

Centrémonos primeramente en los técnicos, entendiendo técnico de manera amplia (pueden ser trabajos de bata blanca también). Las más de las veces, el trabajo que estos incorporan directamente a una unidad producida (por ejemplo, un coche) se realiza mucho tiempo antes de efectivamente esa unidad sea consumida por el usuario final. Este es el caso de alguien que ensambla piezas de sistemas de navegación que posteriormente se incorporan en los coches. Desde que hace este ensamblaje hasta que realmente se incorpora en el coche y se vende, puede haber un lapso de tiempo considerable.

Lo mismo puede decirse del inventor, pero, si cabe, amplificado aún más. El inventor es capaz de realizar aportaciones tecnológicas esenciales para la humanidad a través de su investigación. Así, el que diseña el sistema de navegación incorpora su trabajo mucho antes de que se vea directamente compensado por la venta. Es más, en muchas ocasiones, una parte importante de sus novedades no ven nunca la luz.

Los trabajadores normales y los investigadores o inventores se enfrentan a un grave problema: necesitan una renta con la que sobrevivir durante el tiempo en que están trabajando. No han hecho efectiva ninguna creación aún, lo que es mucho más acuciante en el inventor, pero precisan de rentas para vivir.

El empresario o emprendedor es un sujeto intrépido y visionario que sabe perfectamente cómo conseguir beneficios dentro de una organización empresarial. Tiene grandes ideas de negocio, pero carece de los recursos necesarios para llevar a



buen puerto su empresa. No tiene los activos necesarios (patrimonio) para lanzar el proyecto empresarial.

Así, contamos con trabajadores, inventores o empresarios que podrían trabajar entre sí en pos de un bonito proyecto empresarial. Sólo les falta una cosa. El capital necesario. De esta manera, aparece en escena el capitalista o rentista. El capitalista es aquella persona que ya ha acumulado una cierta riqueza y que no desea atesorarla o consumirla, sino utilizarla para producir aún más riqueza. Este capital se pone, por lo tanto, al servicio de aquellos grupos profesionales que precisan de rentas para producir y de aquellos otros que necesitan de riqueza para la creación de proyectos empresariales.

Los bancos, los accionistas, las sociedades de inversión, las empresas de capital-riesgo, el ahorro particular (principalmente, gente de mediana edad y anciana) son algunas de las herramientas que en la actualidad van en socorro de nuevos proyectos tecnológicos y empresariales que no tendrían cabida de otra manera. El ahorro y la acumulación de capital de los agentes mencionados antes se ponen a disposición de los grupos profesionales que demandan rentas y riqueza para que la rueda de la producción no cese. Ambos colectivos, financistas y productores, están condenados a entenderse.

Los trabajadores y los inventores consumen renta hoy (la que necesitan para sobrevivir) para generar riqueza mañana. El empresario, por su parte, es capaz de transformar riqueza (medios de producción) en renta (beneficios). El capitalista proporciona al empresario el capital que éste necesita para comenzar el negocio. El emprendedor transforma el capital en renta y con esta renta contrata al inventor y a los trabajadores para que la transformen en riqueza y paguen con ello al capitalista. Dicho en otras palabras, el empresario obtiene el capital necesario para comenzar el negocio y mediante los beneficios presentes y futuros financia el gasto en I+D.

La asociación del capitalista, el empresario y el inventor, esto es, de la voluntad, el talento y el cerebro, da lugar a un progreso imparable que beneficia a toda la sociedad.

El siguiente cuadro resume no dejará dudas sobre la necesaria asociación entre producción y financiación.



**Tabla 4.-Necesidades / aportaciones de recursos de los diversos agentes económicos**

	Agentes económicos	Necesita	Ofrece
Productores	<b>Trabajador / técnico</b>	Renta presente	- Trabajo a combinar con la riqueza presente para producir rentas periódicas.
	<b>Inventor</b>	Renta presente	- Inventiva, investigación - <u>Riqueza futura</u>
	<b>Empresario</b>	Riqueza presente	- Capacidad de descubrir oportunidades de ganancia y puesta de marcha de proyectos empresariales - <u>Rentas / riqueza futura</u>
Proveedores de financiación	<b>Capitalista</b>	Riqueza futura	- Asignación de recursos económicos hacia proyectos prometedores - <u>Riqueza presente</u>
	<b>Ahorrador</b>	Renta / riqueza futuras	- Está constituido por la <b>masa de propietarios</b> que aportan ahorro en una sociedad. - <u>Renta presente</u>
	<b>Jubilados</b>	Renta presente	- <u>Riqueza presente</u>

Fuente: elaboración propia ampliada a partir de la clasificación propuesta por Antal E. Fekete

En suma, el ahorro, la inversión en activos financieros (o de otra naturaleza) no sólo contribuyen directamente al beneficio personal y a alcanzar independencia financiera aliviándonos de estrecheces financieras. Contribuyen a la vasta creación capitalista, desde el punto de vista de la producción de bienes y servicios y del crecimiento en los beneficios empresariales; y a la puesta en marcha de proyectos en los que personalmente nos podamos embarcar.

En las sociedades avanzadas actuales, por tanto, los individuos se benefician del capitalismo como **consumidores** (gran oferta de productos cada vez más complejos, útiles e innovadores y relativamente más baratos con relación al salario), como **trabajadores** (especialmente notable se da este fenómeno en las personas emigrantes de los pueblos a las ciudades o de países menos desarrollados a otros más avanzados).

En el cuadro de más arriba, destacamos al “ahorrador” de entre los proveedores de financiación por ser este grupo al que prestamos máxima atención en este estudio, es decir, a las personas comunes. El ahorrador particular compatibiliza la mayoría de las veces dicha función con la productiva, contribuyendo en consecuencia al desarrollo económico, así como a su propio bienestar, tanto en la faceta de productor que demanda recursos económicos (cualquier que sea su tipo de profesión) para actuar, como en su faceta de propietario.

Pero la realidad con la que nos topamos es que los beneficios del capitalismo aún no han sido explotados en toda su extensión por la población por la vía de la **participación en las ganancias empresariales**. La sociedad de propietarios



significa precisamente eso, asociarse e ir de la mano de las empresas que generan la riqueza en la sociedad.

## 2. Cultura financiera (I): una actitud sabia

Como ya se ha comentado, la cultura e inteligencia financieras son vitales si se tiene la esperanza y ambición de obtener cada vez una mayor independencia, seguridad o libertad económica. Estas habilidades adquiridas capacitan a los hombres para poder prescindir de forma creciente de la dependencia de agentes externos para su propia subsistencia o mejora de bienestar, lo que se consigue por medio del continuo ahorro, inversión, acumulación de patrimonio y generación de rentas pasivas del capital invertido.

Este preciado objetivo depende muy firmemente de la **actitud** y **aptitud**<sup>5</sup> de las personas que la ansían. Debe existir una mentalización adecuada que cambie la dinámica de pensamientos que nos impiden actuar. Asimismo, para sustentar los nuevos objetivos fijados, y reforzar ese nuevo carácter deseado, es necesario tener una preparación financiera apropiada.

Una actitud financiera inteligente implica enfrentarse a las mismas necesidades de siempre ampliando o cambiando nuestra perspectiva sobre cómo obtenerlas. Conocer nuestras prioridades, nuestros planes y ciertas formas de alcanzar nuestras metas no requiere de un esfuerzo superior al que ya realizamos en busca de, entre otros, formación profesional e intelectual, obtención de un trabajo o la compra de una vivienda.

En primer lugar, una persona deberá estudiar el grado de dependencia que tiene con respecto a elementos externos, aquellos no totalmente controlables, como, por ejemplo, la dependencia en exclusiva de nuestro empleo o del Estado, o lo atados que estamos a nuestros gastos recurrentes. Es decir, los recursos los obtenemos de un empleo (por cuenta ajena o propia) o de otras fuentes adyacentes, el Estado nos retribuye un buen porcentaje de las rentas y el consumo, así como nos ofrece unas prestaciones a cambio. Por el lado de la aplicación de nuestros recursos, estos se consumen vía gastos en bienes de consumo (alimento, tarjeta de crédito, seguro de salud privado, clubes sociales, intereses de la hipoteca), en bienes patrimoniales (vivienda, garajes, creación de una pyme...) o se ahorran/invierten. Este análisis debería indicarnos si se tiene una salud financiera de hierro o, por el contrario, renqueante. Esta primera exploración financiera se realiza, por tanto, en el corto plazo.

Teniendo en mente un horizonte temporal más amplio, consideraremos qué necesidades u objetivos vamos a querer para un futuro. Nos fijamos unas metas. ¿Se desea trabajar en una empresa o profesión que realmente suponga un reto y no un mero trámite diario? ¿Se desea pasar más tiempo con familia y amigos, y dar la mejor

---

<sup>5</sup> Ver el apartado IV.3 de este mismo capítulo: "Cultura financiera (II): Adquiriendo nuevas aptitudes".





educación posible a los hijos? ¿Se desea una jubilación sin contratiempos a una edad más temprana? ¿Se quiere, en definitiva, libertad de elección y de acción?

Partiendo de cómo estamos y sabiendo adónde queremos ir, si la respuesta es que ambicionamos alcanzar la seguridad económica, la pregunta siguiente es cómo conseguirlo.

### 2.1. Una mentalidad apropiada

No predisponer la mente hacia la eliminación del miedo es uno de los errores más comunes de la gente cuando anhela sueños de independencia. La libertad financiera implica esforzarse –puede ser mínimamente dependiendo del tipo de inversor que se desee ser– en aprender cómo obtenerla, y ese deseo en ocasiones se halla paralizado por el miedo a fracasar, por el riesgo de dar un paso en falso. Sin embargo, en las sociedades actuales la gente está preparada para buscar un empleo remunerado sin quedar presa del pánico: su entorno familiar –y de amigos– les animan a obtener un trabajo seguro, a prepararse formalmente, a estudiar una carrera universitaria o especializarse en una profesión; se han formado durante muchos años, han acudido a la escuela, al instituto, a la universidad, tienen estudios de postgrado; reciben ejemplos diarios de personas con éxitos y fracasos como trabajadores tanto en empresas o como de autónomos, etc. A su alrededor, la cultura del “trabajo dependiente” o “independiente” es tan fuerte que no le supone mucho esfuerzo emprender todos los pasos necesarios en pos de una especialización laboral.

El empuje que emerge de esa misma mentalidad, inserta en la cosmovisión del individuo, se debe aprovechar para ampliar miras y procurarse no sólo la seguridad laboral sino la económica: invertir para uno mismo y ganar el control de las finanzas personales. El deseo de proveernos de un sustento económico alcanzando la seguridad o estabilidad laboral tiene tal fuerza que, aunque el miedo surge (como con cualquier acción cuyos resultados no controlamos totalmente), éste no nos atenaza como para ser incapaces de tomar una resolución. La mentalidad de la persona independiente debe ser igualmente enérgica con objeto de procurarse la seguridad económica que nos permita mirar hacia el futuro con mayor optimismo, a la espera de satisfacer necesidades personales que nos produzcan mayor gozo (estancia con la familia, mayor ocio para emplear en nuestras aficiones, desarrollo de un proyecto laboral personal más satisfactorio, etc.). Se han de dominar, por tanto, los pensamientos negativos para que el pánico no se apodere de nosotros lastrando el logro de nuestra felicidad, a pesar del riesgo implícito en cualquier acción humana (también surge éste ante decisiones que implican el gasto de una buena suma de dinero para recibir formación extra realizando un MBA en EE.UU., y, sin embargo, se sopesan *pros y contras* y se toma una determinación). El miedo ha de ser dominado y el riesgo analizado, lo cual se consigue con la conjunción de una buena mentalidad (actitud) y una buena preparación (aptitudes).



## 2.2. Planificación de las finanzas personales

Para ello, se requiere de algo tan básico como un presupuesto, un plan financiero familiar. Los nuevos objetivos, las metas que nos fijemos, deben quedar plasmados en un plan financiero. Como ejemplo, las aspiraciones de una familia podrían quedar reflejadas como sigue: alcanzar la independencia financiera a los 55 años, disponiendo a partir de entonces de rentas del capital de 50.000 euros al año para los gastos anuales. Se trataría de rentas pasivas, es decir, de ingresos entrantes en el hogar sin necesidad de trabajar para recibir esa retribución; o, al menos, complementando los ingresos patrimoniales con una actividad laboral realmente gratificante. Fijar una meta o misión de estas características implica realizar una planificación de los pasos que se deben efectuar hasta llegar al objetivo final. Todo ello desde el primer día en que se toma la decisión.

En primer lugar, conviene desembarazarse en lo posible de deudas, sobre todo, de aquellas que provengan de gastos superfluos. La “carrera de la rata”, de Robert Kiyosaki (ya explicada en el punto III.4.1), resulta ejemplar a la hora de mostrar cómo la economía de una familia puede verse envuelta por una falsa ilusión de bienestar originada al confundir la riqueza (patrimonio) con “gastar como un rico”. La realidad puede estar poniendo de manifiesto que el hogar se encuentra inmerso en un círculo vicioso marcado por la necesidad de realizar un trabajo cada vez más duro –por tanto, menos tiempo libre y más estrés– para obtener más ingresos que soporten los crecientes gastos (o compra de estatus en algunos casos). Por eso, veíamos que personas de todas las clases sociales podían verse implicadas en este mal.

En esta línea, este autor emplea una frase en su libro *Padre rico, Padre pobre*, con la que nos conmina a “hacer que el dinero trabaje para nosotros, y no nosotros para el dinero”. Es decir, que no hagamos peligrar nuestra propia salud o vida familiar para alcanzar más recursos económicos (estaríamos trabajando para el dinero) sino que, al ahorrar, invertir sabiamente y hacer un lógico seguimiento, este dinero nos ayude a conformar una riqueza que, merced a la capitalización compuesta (ver punto 3.1, “La bondad de la capitalización compuesta”), nos permita obtener notables rentas pasivas no ligadas al trabajo.

Una planificación más inteligente inducirá a la familia a retraer una parte de sus ingresos para, primero ahorrarlos y luego invertirlos con el fin de capitalizarlos. Esta porción apartada ni siquiera tiene que ser de grandes magnitudes; además, cuanto antes se comience con la planificación del presupuesto y la inversión, más fácil y menos penoso será alcanzar la seguridad económica.

En el apartado *Inmovilidad laboral: un callejón sin salida* (punto III.4.1), veíamos que el primer objetivo financiero que buscan las personas es no atravesar dificultades económicas a fin de mes; la siguiente meta es disponer de un colchón financiero (monto en efectivo) para superar cualquier contratiempo (enfermedad, despido...) en el corto-medio plazo; el último paso es la consecución de la seguridad económica o financiera que nos libere de las cadenas económicas. Para alcanzar este último objetivo, esto es, la seguridad, se habrán de transitar necesariamente los estadios anteriores.



### ***Cortar las deudas***

En primer lugar, hay que contar con una fuente de ingresos y un control de gastos que nos permitan llegar sin dificultades a fin de mes (sueldo por cuenta ajena, propia, en la mayoría de los casos). Las deudas prescindibles, si las hubiere, se deberán suprimir.

No tendría ninguna lógica retirar una porción de los recursos percibidos para ahorrarlos e invertirlos a un 7% anual en la Bolsa cuando existen aún deudas pendientes, por ejemplo, derivadas del abuso de una tarjeta de crédito *revolvente* con la que se aplaza el pago de las compras a una tasa de interés anual del 16%. Como se observa, la tasa pagada por el crédito es muy superior a la devengada. Lo principal, antes de comenzar a realizar ningún tipo de ahorro o inversión, es controlar los gastos más fútiles, liquidando definitivamente las deudas y prescindiendo de ellos en el futuro; en todo caso, posponerlos hasta que se obtengan suficientes rentas activas y pasivas (estas últimas, fruto de nuestras inversiones) gracias a las que se disponga de un monto sobrante muy respetable y no se corra el riesgo de caer en la “carrera de la rata” de nuevo.

### ***Comienza el ahorro***

De manera que cuando hayan desaparecido las deudas más banales, el siguiente paso es empezar un plan regular de ahorro. El plan de ahorro se diferencia claramente de los simples ahorros familiares que son resultado de lo que “nos sobra este mes de nuestro sueldo”. Debe existir una planificación de gastos, previsión de ingresos y seguimiento del presupuesto. Este dinero ahorrado, sin embargo, debe cumplir la condición de que esté libre de obligaciones (alimento, cobijo, etc.).

El ahorro no capitalizado (sobre el que no se obtiene una rentabilidad real apreciable) es sin duda el punto de partida de cualquier individuo, ya que nos habituaremos a planificarnos así como a prescindir de los gastos más inútiles empezando a apartar una proporción de los ingresos percibidos.

Con estos ahorros provenientes de las rentas del trabajo más la realización de inversiones a corto o medio plazo, se podrá disponer de un colchón financiero (con elevada liquidez) para afrontar cualquier clase de adversidad en un horizonte temporal no muy largo.

Pero este ahorro no es significativo para atesorar sumas de dinero elevadas en el tiempo; lo más fructífero es realizar inversiones cuya capitalización compuesta nos devuelva una acumulación de capital creciente en progresión geométrica.

### ***Camino hacia la independencia***

Inversiones menos líquidas y a largo plazo (por ejemplo, en el mercado inmobiliario o de valores), que generarán rentas pasivas gracias a la continua incorporación de capital ahorrado así como a la capitalización compuesta del patrimonio ya existente, sirven a los propósitos de obtención de recursos con continuidad en un futuro. Es decir, estas inversiones a largo plazo –salvo urgente necesidad– no deben liquidarse para consumo corriente puesto que perderían su



verdadera razón de ser: seguir acumulando patrimonio y capitalizando los ahorros para alcanzar en el futuro la libertad y seguridad económicas.

### 3. Cultura financiera (II): Adquiriendo nuevas aptitudes

La adquisición de destreza en el mundo financiero es una decisión personal. Las buenas noticias son que no es necesaria la universalización de la maestría en los mercados financieros para obtener unos resultados más que satisfactorios. Sin duda, un elevado conocimiento implica la posibilidad de permitirse inversiones financieras que a las personas no duchas en la materia les están vetadas por el riesgo implícito. No obstante, hay que destacar que **abrir la sociedad de propietarios a la clase media produce beneficios reales.**

Es imperioso saber el terreno en el que nos movemos y, al menos, partir de unas nociones básicas para poder tener el control sobre nuestro destino. Por supuesto, a más sofisticación en la inversión, más aptitudes financieras se habrán de adquirir. Entre ellas, el conocimiento de los mercados en los que opera (mercados de capital, inmobiliario, etc.), nociones de impuestos y cómo afectan a cada una de las operaciones que se realizan, el análisis de la existencia de burbujas financieras o de momentos bajistas en que convenga invertir o el análisis de estados financieros.

#### 3.1. La bondad de la capitalización compuesta

Una vez que se dispone de la mentalidad necesaria, se ha puesto en marcha un plan en el que se han fijado unos objetivos sobre dónde se quiere estar dentro de unos años marcados, se está preparado para el aprovechamiento de la capitalización compuesta.

La superioridad de la capitalización compuesta gravita en su capacidad de multiplicar el capital en progresión geométrica.

Un ejemplo facilitará la comprensión. Suponemos a un trabajador que empiece con el hábito de ahorro e inversión a una edad temprana, a los 25 años, y que separe anualmente en media 12.000 euros (2 millones de pesetas) durante los siguientes 15 años, con el fin de capitalizarlos. Al principio, esto le resultará más complicado al ser un empleado joven, pero podría compensarse si está viviendo en el hogar de sus padres y por tanto tiene menos gastos (además de no tener cargas familiares). Si en los primeros años de empleo no pudiera ahorrar todo este monto, lo podría contrarrestar con subidas futuras de sueldo. Tras los 15 años de ahorro anual de 2 millones de ptas. (12.000 euros), si su inversión capitaliza a un 10% nominal (este porcentaje es algo inferior a la revalorización de la Bolsa de Madrid de los últimos 20 años), dispondrá de un patrimonio de 63 millones y medio de ptas. con 40 años, lo que, ajustado a un 3% de inflación anual promedio, se quedaría en algo más de 50 millones de las pesetas actuales.



Si a partir de los 40 años ya no pudiera aislar más ahorro anual debido, por ejemplo, a las responsabilidades familiares, esos 63,5 millones se convertirían en los siguientes 10 años, capitalizados también al 10% nominal anual, en 165 millones de pesetas corrientes, lo que, ajustado a la inflación (3%), se convertiría en 99 millones de pesetas con la capacidad de compra de hoy.

Con ello, a partir de los 50 años de edad, este individuo podría empezar a percibir una renta pasiva, por su patrimonio de 99 mill. de pesetas, de 7 millones de pesetas de hoy para su consumo anual, surgido de una revalorización del 7% anual de todo su capital.

En definitiva, el individuo dispondría, a partir de los 50, de alrededor de 42.000 euros al año (de euros constantes) de rentas pasivas o vitalicias para consumo propio sin necesidad de trabajar, si este fuera su deseo. Si no, cuando menos, podría dedicar parte de su tiempo al ocio o a aquella inquietud, empresa propia o trabajo por cuenta ajena, que considere más provechosa para llevar a buen puerto sus intereses personales o su propia *realización*.

Recordemos que este ejemplo está realizado con una hipótesis realista–conservadora de un 10% nominal de rendimiento anual de las inversiones, inferior a la media de revalorización del Ibex-35 de los últimos 20 años (desde la incorporación de España a la UE).

Con las siguientes tablas ilustraremos la bondad de la capitalización compuesta:

**Tabla 5.- Patrimonio formado tras n años de imposiciones fijas constantes de 2 mill. ptas. (12.000 euros)**

Se plantean diversos escenarios en función del tipo de interés real obtenido (todos los resultados obtenidos en pesetas constantes suponiendo un 3% de inflación anual).

Tipo real \ Años	10	15	20	25
7%	27.632.896	50.258.044	81.990.985	126.498.075
8%	28.973.125	54.304.228	91.523.929	146.211.880
9%	30.385.859	58.721.832	102.320.239	169.401.792
10%	31.874.849	63.544.963	114.549.999	196.694.119
11%	33.444.018	68.810.718	128.405.664	228.826.615
12%	35.097.470	74.559.429	144.104.885	266.667.740

Fuente: elaboración propia empleando la fórmula de cálculo del valor final de una renta (compuesta) constante (C) a un tipo de interés real fijo (t.r.) durante n años:  $C \cdot [(1 + t.r.)^n - 1] / t.r.$



**Tabla 6.- Rentas pasivas (vitalicias) provenientes del patrimonio acumulado tras dejar de realizar nuevas imposiciones**

Rentas vitalicias correspondientes a cada uno de los patrimonios anteriores suponiendo una rentabilidad real del 7%			
1.934.303	3.518.063	5.739.369	8.854.865
2.028.119	3.801.296	6.406.675	10.234.832
2.127.010	4.110.528	7.162.417	11.858.125
2.231.239	4.448.147	8.018.500	13.768.588
2.341.081	4.816.750	8.988.397	16.017.863
2.456.823	5.219.160	10.087.342	18.666.742

Fuente: elaboración propia a partir de la Tabla 5 (se aplica un 7% a cada celda de la Tabla 5).

Como se puede observar a partir de los escenarios de las tablas 4 y 5, cualquier familia que capitalice un ideal de 12.000 euros al año y obtenga una rentabilidad promedio real del 7%, lo que es coincidente con las revalorizaciones medias históricas de los índices bursátiles, tendría garantizada una renta vitalicia a partir de los 15 años de comenzar a trabajar suficiente para ir reduciendo su jornada laboral, mejorar su formación, buscar un nuevo y más gratificante empleo o aumentar su dedicación a la familia y al ocio, garantizándose asimismo una jubilación superior a la pública ofrecida en la actualidad, incluso en aquellos tramos más altos. Esta renta vitalicia, que puede alcanzarse a una edad más temprana a la de jubilación, da una idea de la posibilidad de obtener una renta no vinculada al sueldo, lo que convierte al ciudadano medio en mucho más libre y menos subordinado a los vaivenes del empleador y del Estado.

Caso de que obtenga rentabilidades algo mejores que ese promedio por sus habilidades financieras, las rentas alcanzan niveles muy notables, pudiéndose contemplar escenarios como un buen retiro inclusive en la edad adulta.

Se ilustrará a través de los siguientes escenarios –los cuales son menos ambiciosos que los anteriores– cómo aquellos colectivos que, aun sin estar en disposición de apartar montos cercanos a los 9000 o 12000 euros al año, pueden beneficiarse igualmente de la capitalización compuesta.

**Tabla 7.- Patrimonio formado tras n años de imposiciones crecientes al 4% anual con una primera aportación de 700.000 ptas. (4.200 eur.).**

Se plantean diversos escenarios en función del tipo de interés real obtenido (todos los resultados se calculan en pesetas constantes suponiendo un 3% de inflación anual).

Tipo real \ Años	Años							
	10	15	20	25	30	35	40	
7%	11.361.165	22.355.387	39.166.431	64.437.247	101.940.009	157.044.825	237.380.202	
8%	11.876.912	23.996.448	43.222.095	73.196.180	119.337.039	189.686.968	296.161.265	
9%	12.419.671	25.781.545	47.786.027	83.401.421	140.339.933	230.550.305	372.517.592	
10%	12.990.812	27.723.554	52.924.396	95.303.479	165.736.722	281.824.058	472.012.741	
11%	13.591.767	29.836.460	58.711.884	109.196.275	196.488.991	346.287.620	601.998.467	
12%	14.224.034	32.135.445	65.232.737	125.424.496	233.769.590	427.468.393	772.187.061	



Fuente: elaboración propia empleando la fórmula del valor final de una renta anual que crece en progresión geométrica con una aportación inicial (C) que crece anualmente a una tasa q (si es un 4%, entonces 1,04) a un tipo de interés real (t.r.) durante n años:  $C \cdot [((1 + t.r.)^n - q^n) / (1 + t.r. - q)]$

**Tabla 8.- Rentas pasivas (vitalicias) patrimoniales tras dejar de realizar nuevas imposiciones (sólo consumiendo rentabilidad del capital)**

Rentas vitalicias correspondientes a cada uno de los patrimonios anteriores suponiendo una rentabilidad real del 7%						
795.282	1.564.877	2.741.650	4.510.607	7.135.801	10.993.138	16.616.614
831.384	1.679.751	3.025.547	5.123.733	8.353.593	13.278.088	20.731.289
869.377	1.804.708	3.345.022	5.838.099	9.823.795	16.138.521	26.076.231
909.357	1.940.649	3.704.708	6.671.244	11.601.571	19.727.684	33.040.892
951.424	2.088.552	4.109.832	7.643.739	13.754.229	24.240.133	42.139.893
995.682	2.249.481	4.566.292	8.779.715	16.363.871	29.922.787	54.053.094

Fuente: elaboración propia a partir de la Tabla 7 (se aplica un 7% a cada celda de la Tabla 7).

La capitalización compuesta se aprovecha al máximo cuando las primeras aportaciones representan un monto considerable. Sin embargo, para el caso mencionado en que el individuo o familia no pueda realizar imposiciones tan elevadas por no contar con una situación económica acomodada, ofrecemos este ejemplo (Tabla 7 y Tabla 8), donde existe una aportación inicial de 700.000 ptas. y las sucesivas contribuciones van creciendo conforme lo hacen los salarios. En el escenario descrito, se ha supuesto un 4% medio de revalorización salarial real anual (la aportación realizada en el año veinte rondaría el millón y medio de pesetas constantes), lo cual no es nada improbable conforme el individuo va siendo promovido dentro su empresa. Así, para disponer de unas rentas vitalicias notables, al individuo le convendrá prolongar sus aportaciones hasta unos 20 años. Igualando la media de los índices o mejorándola en un punto, el individuo o familia dispondría, en este caso, de unas 250.000 pesetas extras al mes. En cualquier caso, los hábitos de ahorro, de eliminación de gastos más triviales y de planificación y fijación de objetivos en las finanzas personales de estas familias serán de gran ayuda para que, aun no llegando a una renta vitalicia tan elevada como la de otros hogares, su nivel de independencia sí se vea acrecentado con las inversiones realizadas.

Pese a todo, puede darse el caso de que la familia quiera prolongar su período de aportaciones más allá de los 20 años. Para evidenciar el poder del interés compuesto y lo que esta familia puede conseguir, supongamos que lo prolonga durante 30 años. Para un trabajador que comienza a generar renta a los 25 años, esto le llevaría hasta los 55. Entonces, y suponiendo una tasa de interés real del 7 por ciento, lograría un capital de 102 millones de pesetas, que le reportaría una renta anual de más de 7 millones de pesetas. Si extendemos el plan hasta los 40 años, que comprende normalmente una vida laboral, de los 25 a los 65 años, y que es, además, el período que normalmente se está contribuyendo al régimen de Seguridad Social, el capital acumulado roza los 240 millones de pesetas que, a un tipo de interés del 7 por ciento, rentarían más de 16 millones y medio de pesetas, casi 1.400.000 pesetas al mes. Lógicamente, si el creciente





conocimiento del mundo de la inversión le permite al ahorrador obtener mayores rendimientos, los resultados aumentarían muy notablemente.

Cualquiera que sea la edad tope de cese de las aportaciones, este comportamiento financiero, extendido a una buena parte de la población correspondiente con las clases media y alta (60%), generará grandes ventajas a toda la economía (como ya hemos analizado en profundidad en los apartados anteriores), incluyendo a los individuos menos acomodados. Un incremento en la inversión de las familias medias implica más capital privado en la economía, lo que, unido a la eliminación de barreras legislativas que debilitan la creación de empresas y contratación de nuevos empleados, así como la disminución o supresión de impuestos que penalizan el ahorro familiar y las rentas del trabajo, elevará la renta procedente del trabajo también para aquellos con ingresos más bajos; por un lado, por mejoras en las condiciones laborales y salariales y, por otro, por la menor voracidad fiscal. En la misma o siguiente generación, la práctica totalidad de la población podría sumarse plenamente al carro de la sociedad de propietarios.

### 3.2. Clases de inversores

El fin de adquirir cotas de independencia financiera a partir de la planificación de objetivos y presupuestos, así como por las ventajas de la capitalización compuesta, no está reñido, como ya se ha comentado, con ningún perfil inversor. En función del conocimiento o pericia de cada uno de ellos, las metas u objetivos podrán ser más elevados, pero, cualitativamente, los pequeños inversores (clase media) serán los principales beneficiarios de abrazar la sociedad de propietarios, más que nada, porque en la actualidad no se están favoreciendo de la creación capitalista.

Existen varios tipos de inversores en función del nivel de sofisticación:

- Los meros ahorradores, que dejan su capital en cuentas corrientes, a plazo fijo o en algún fondo de inversión de baja revalorización y altos gastos de administración, ven cómo sus ahorros difícilmente consiguen mantener el ritmo de la inflación.
- Inversores conservadores: dentro del primer grupo de inversores por orden de ascensión de riesgo, aparece esta clase de inversor no muy sofisticado, pero que ve acrecentar su aportación de rentas patrimoniales con el solo hecho de indiciar su capitalización, a través de un fondo de inversión, al IBEX (en torno a un 10% nominal anual), siempre que dicho fondo no tenga unas comisiones muy elevadas. Al mismo tiempo, invierten en las llamadas *blue chips*, se dejan asesorar por expertos, etc.
- Inversores más avanzados: superando los índices promedio en un par de puntos, aparecen inversores más sofisticados que analizan la evolución de los mercados, la legislación y cómo afecta a que determinados sectores empresariales florezcan o decaigan, o cómo ciertas medidas impositivas gravan sobre algunas formas de ahorro o inversión, qué valores tienen potencial de crecimiento, investigan los balances de las empresas y sus informes anuales, etc. Estos asumen algún riesgo superior, pero lo contrarrestan diversificando sus



inversiones. Generalmente, consiguen tasas de revalorización más elevadas (a partir de un 12% nominal).

- **Inversores exitosos:** Los inversores exitosos alcanzan revalorizaciones del 18-25% en adelante. Son personas realmente conocedoras del mundo financiero y empresarial. Efectúan inversiones más agresivas que los anteriores; a veces, de elevado riesgo, aunque reservan sólo un porcentaje de su capital para este tipo de inversión y tienden a no superarlo. Se exponen muy poco fiscalmente, por lo que dominan muy bien las leyes tributarias y cómo afectan a las herramientas de inversión que utilizan. Generalmente, crean corporaciones o sociedades familiares en las que funden sus ganancias.
- **Los socios capitalistas:** por el contrario, estos son ya una “empresa” en sí misma, su labor fundamental es la búsqueda continua de oportunidades de negocio, tienen olfato para las inversiones en nuevas aventuras empresariales. Aportan parte de su capital, de su conocimiento financiero y empresarial, de cómo desarrollar un sistema empresarial y, al ayudar a la creación de nuevas empresas, se generan empleos, nuevos bienes y prosperidad. Ya vimos todo este proceso.

Como se viene avanzando, las clases medias pueden encajar sin mucho esfuerzo con el perfil conservador o más avanzado con objeto de lograr la independencia financiera.

### 3.3. El poder de la capitalización compuesta

#### *Ricos en pocos años*

Tras ver cómo se triplicaba el valor del patrimonio inmobiliario en España en la última década, los españoles hemos sido testigos de primera mano de los beneficios que puede reportarle a una familia su ahorro acertadamente invertido a través del poder de la capitalización compuesta –triplicar el patrimonio en diez años es, a fin de cuentas, obtener una revalorización anual acumulada del 11,61%—. Lo que mucha gente desconoce es que el Índice General de la Bolsa de Madrid en dicho periodo ha conseguido una revalorización similar sin necesidad de tener una tan peligrosamente elevada relación precio-rendimiento como la que han alcanzado los inmuebles. Así, mientras los inmuebles cotizan con una relación cercana a 40 veces su rendimiento anual (P.E.R.), la media de los valores de la Bolsa española lo hace en el entorno de 16 o 17. Dicho de otra forma, si los ingresos por el alquiler de una vivienda menos sus gastos de mantenimiento son de 9.000 euros al año y dicha casa le cuesta al propietario 360.000 euros, éste tardará 40 años (360.000/9.000) en recuperar su inversión con el supuesto de que el precio de los alquileres se mantenga constante en términos reales. O, lo que es lo mismo, el propietario está teniendo un rendimiento anual del 2,5% (1/40).

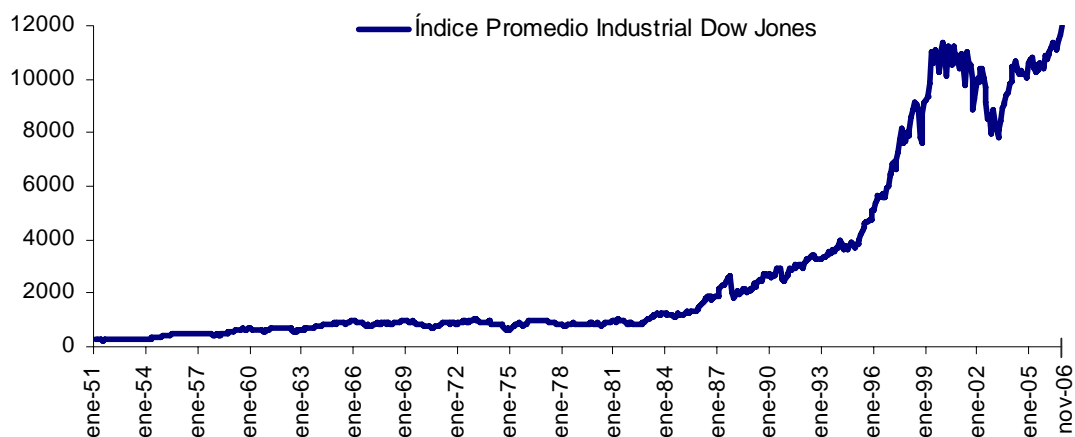
Por desgracia, de nuevo, la combinación de torpes regulaciones públicas con una cultura financiera insuficientemente extendida ha impedido que tanto el ahorro como el crédito de nueva creación –este último a todas luces excesivo– se hayan distribuido



más equitativamente entre inmuebles y valores financieros. Resultado de todo ello es un patrimonio inmobiliario hipertrofiado en relación con el capital empresarial, un parque de viviendas ineficientemente utilizado en donde sigue existiendo un importante porcentaje de vivienda vacía asociado a la insuficiente protección del propietario ante inquilinos morosos difíciles de desalojar, a la terrible memoria del grave quebranto que supuso la congelación de alquileres en la etapa franquista y a la convicción casi universalmente mantenida de que no hay otra forma de relacionarse con la vivienda en la que se vive que ser propietario de la misma.

Extender la sociedad de propietarios más allá del ámbito inmobiliario serviría para algo más que para corregir los desequilibrios antes referidos. Serviría para hacer partícipe al grueso de la ciudadanía del crecimiento económico de las empresas, al tiempo que allegan recursos a los emprendedores para que puedan seguir haciéndonos la vida más cómoda a través de sus productos e innovaciones. Serviría también para que se puedan seguir creando empleos cada vez mejor retribuidos –si los Estados no se empeñan en seguir apoderándose de la parte del león haciendo soportar a los trabajadores el mayor esfuerzo fiscal–. Serviría, finalmente, para que en no más de una generación la idea de una renta básica universalmente extendida –no generada mediante sistemas fiscales confiscatorios o envilecimiento flagrante de las monedas y, esta vez sí, compatible e impulsora del ímpetu empresarial y del crecimiento económico– fuera una realidad en nuestra sociedad.

**Gráfico 8.- Evolución promedio Dow Jones Industrial enero 1951 – noviembre 2006**



Fuente: Índices Dow Jones para enero 1951 – noviembre 2006 (*datastream*).

El cuadro anterior, que muestra la evolución nominal (no ajustada a la inflación) del índice Dow Jones en las últimas cinco décadas y media, sirve como perfecta ilustración gráfica del poder de la capitalización compuesta. La inversión inicial de 250\$ se ha convertido en 12.000\$ en un periodo cercano a seis décadas. Lo más notable es observar cómo, conforme avanzamos en el periodo, la inversión inicial promediada al índice va creciendo de forma exponencial, aun en el caso de que la tasa de revalorización anual sobre el año anterior se mantenga dentro de unos rangos no demasiado oscilantes. O, dicho de otro modo, una revalorización del 20% cuando el índice era 500 representaba únicamente 100 dólares de incremento, aumento apenas



perceptible visualmente en el gráfico (años 57-58), en tanto que la misma revalorización (20%) cuando el índice (inversión inicial) ya andaba por 7.000 implica una ganancia en un año de 1.400 (en la figura, estos índices se alcanzan hacia el año 97-98).

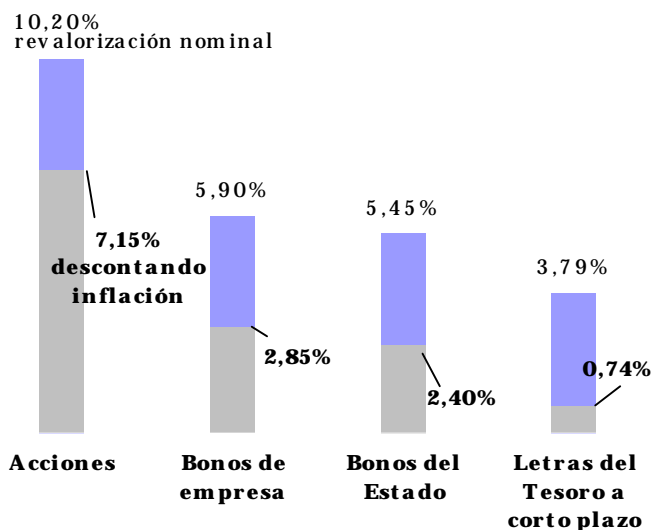
**La inversión en acciones**

"Me cuesta comprender a la gente que pudiéndose enriquecer poco a poco, se empeña en perder su dinero rápidamente".

Peter Lynch, *One Up on Wall Street*.

Tanto la teoría como la historia nos muestran que, en los países desarrollados con una cierta estabilidad monetaria y jurídica, la inversión en acciones es, junto con la inversión inmobiliaria, la mejor forma de capitalizar los ahorros. En la estadística anual sobre el tema que anualmente realiza Ibbotson Inc. "Stocks, Bonds, Bills and Inflation Yearbook", podemos observar que en los últimos ochenta años en los EE.UU., mientras el dinero en efectivo perdía anualmente alrededor del 3% de su poder adquisitivo y la renta fija a duras penas lograba superar ese índice de inflación en un par de puntos, el índice bursátil S&P 500, que engloba a las 500 mayores compañías negociadas en la Bolsa de Valores, se revalorizó –dividendos reinvertidos inclusive– por encima del 10,2% anual.

**Gráfico 9.- Rendimientos reales históricos**

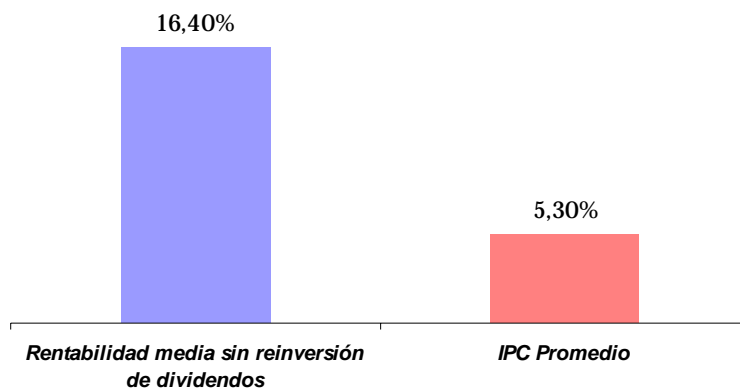


Fuente: Stocks, Bonds, Bills and Inflation® 2002 Yearbook. ©2002 Ibbotson Associates, Inc. (asume reinversión de dividendos)

El cuadro anterior recoge las revalorizaciones medias nominales y reales de las acciones en el periodo 1926-2002 (10,2% y 7,15%, respectivamente) en comparación con los bonos de las empresas, los bonos del Estado y las Letras del Tesoro a corto plazo en los EE.UU. La inflación media del periodo fue de un 3,05%.

Resultados bastante parecidos en cuanto a rentabilidad real pueden obtenerse después de la II Guerra Mundial en los países europeos más estables como Alemania, Holanda, etc., así como en España a partir de su integración en la Unión Europea:

**Gráfico 10.- Revalorización Anual IGBM 1986-2005<sup>6</sup>**



*Fuente:* elaboración propia a partir de datos Bolsa de Madrid e INE (1986 hasta primer semestre 2005).

No obstante la evidencia histórica anterior, los mercados de valores, en general, y las acciones, en particular, siguen siendo muy deficientemente comprendidos por el gran público. Un significativo porcentaje viene a considerar en no pocas ocasiones al mercado bursátil como una especie de juego de azar. Es verdad que la Bolsa va atrayendo poco a poco a más y más gente que quiere participar de la prosperidad que ofrece. Saben que la historia ha demostrado que el lugar más lucrativo para poner su dinero son las acciones. Pero muchos no saben el porqué. Sin ánimo de ser demasiado exhaustivos en el presente informe, trataremos de mostrar a continuación la base real y los fundamentos teóricos que lo explican.

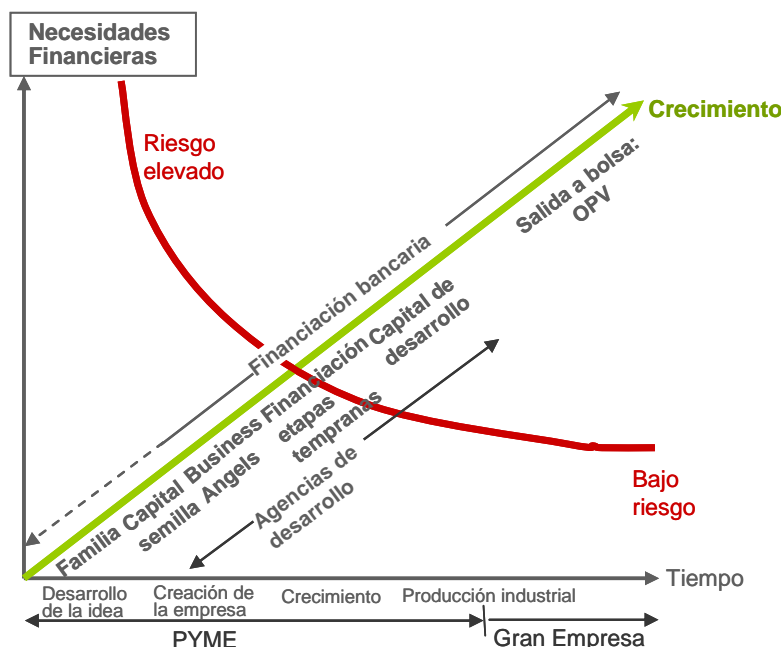
Las participaciones accionarias surgieron con el propósito de permitir a los inversores participar en una empresa. La idea era atraer importantes cantidades de financiación para un negocio al tiempo que se repartía el riesgo de pérdida entre muchos. En compensación por arriesgar su dinero y estar expuesto a soportar pérdidas en su caso, el inversor recibía su parte proporcional en la empresa, representada en forma de acciones que le conferían el derecho a participar en las ganancias. Desde que una empresa se inicia hasta que se consolida con éxito, atraviesa diversas fases que deben ser financiadas conforme a su nivel de riesgo por los inversores más adecuados para cada fase: inicialmente, por los propios emprendedores y sus familias junto con los llamados ángeles<sup>7</sup>, más adelante, por sociedades de capital riesgo e instituciones financieras especializadas, y, ya en su fase del crecimiento y madurez, una vez consolidadas y si ese es su deseo, a través del gran público que acude a los mercados

<sup>6</sup> No se incorpora la revalorización en lo que va de 2006 (cercana al 30%) a efectos de mostrar un promedio más prudente y realista.

<sup>7</sup> *Business Angels* en inglés: Proporcionan capital inversor así como asesoramiento empresarial en negocios de nueva creación (*start-ups*).

oficiales. En otras palabras, los modelos de negocio han sido ya comprobados y la selección de empresas cotizadas ofrece niveles de calidad y garantía importantes.

**Gráfico 11.- Necesidades y fuentes de financiación en el desarrollo de una empresa**



Fuente: OCDE, 1996.

Mucha gente contempla las acciones como si fuesen cromos raros de colección o sacos de cereal. Parecen creer que las acciones tienen valor por sí mismas y que se puede hacer dinero negociando con ellas –comprándolas a bajo precio y vendiéndolas más caras– sin que se haya alterado su naturaleza. En otras palabras, es creencia corriente en mucha gente la idea de que la única forma de obtener un beneficio es vender las acciones a un tercero que piense que ahora son más valiosas que cuando fueron compradas. Sin embargo, ¿tendría mucho sentido invertir nuestro dinero en un bien cuya revalorización dependiese de que alguien piense que ese “algo” tiene en el momento en que deseamos vender más valor que cuando fue comprado pese a que su naturaleza física no haya cambiado? No demasiado. Nos encontraríamos más bien ante una especie de juego de suma cero necesitado de “primos” que vendiesen por debajo y comprasen por encima del valor medio de una cosa que por sí misma no crece.

Apostar sobre la evolución del precio de una acción a corto plazo es la consecuencia natural de la forma de pensar anterior. También es la forma más común de obtener resultados por debajo de la media por culpa de la penalización de las múltiples comisiones que se han de pagar al comprar y vender repetidamente las acciones y no estar invertido el tiempo suficiente en los valores que se van apreciando conforme las ganancias van afluyendo a las compañías y van siendo reinvertidas en un buen porcentaje, para financiar el crecimiento en un efecto acumulativo cuya verdadera fuerza sólo se acaba manifestando en su totalidad en el más largo plazo.



Lo contrario puede decirse de la inversión a medio y largo plazo. Dado que el valor de una acción está relacionado directamente con los beneficios empresariales – repartidos y reinvertidos– que se espera que pueda generar (de la misma manera que el valor de un piso está en relación con las prestaciones de la vivienda o el dinero por alquiler que es capaz de proporcionar a su propietario), estar invertido en una compañía que con habitualidad ingresa más dinero por sus ventas del que gasta para producirlas y que retiene una parte de sus ganancias para adquirir más activos con los que incrementar su capacidad de generar aún mayores beneficios, significa poseer algo cuyo valor crece por sí mismo de forma orgánica. La tarta se va haciendo más y más grande. Crece la economía: mejoran los productos que, a la vez, son paulatinamente más asequibles, suben consecuentemente los salarios brutos (otra cosa es que los impuestos permitan al trabajador recibir todo lo que por él paga el empleador) conforme la productividad del trabajo aumenta ayudada por el capital puesto a su disposición. También crecen las ganancias empresariales al ir aumentando el capital utilizado.

Una sociedad de propietarios es aquella en la que la gran mayoría de ciudadanos, además de beneficiarse como consumidores y como empleados del crecimiento capitalista, tienen su participación activa como inversores obteniendo jugosas rentas adicionales.

Ese 10% nominal aproximado (7% real) de rentabilidad que ofrece el promedio de las acciones en el largo plazo tiene bases reales. Así, suponiendo un crecimiento económico medio algo superior al 3,5%, una subida proporcional en las rentas del trabajo y una inflación del 3%, el crecimiento nominal de la rentabilidad económica de las empresas rondará el 6,5-7%. Como la actividad económica de las empresas se financia en un porcentaje no despreciable con deuda a tipo de interés fijo, que acepta una retribución relativa menor, históricamente cifrada en torno al 5%, el efecto resultante es llevar la parte proporcional de la rentabilidad empresarial hacia la renta variable que de este modo se aproximaría al 9%. La reinversión de los dividendos percibidos (que permite ir poseyendo un porcentaje cada vez mayor de la empresa) eleva finalmente la rentabilidad en el punto y pico adicional. Dicho de otro modo, el hecho de no consumir parte de la renta, cederla temporalmente para financiar un proyecto empresarial de creación de riqueza, asumir el riesgo de pérdida y soportar la volatilidad del precio de la participación a medida que el negocio va superando etapas de mayor o menor incertidumbre, tanto propias como de la industria y del país en general, acaba configurando los diversos componentes que explican la retribución media de las acciones en el largo plazo.

### *Sistemas de pensiones de capitalización*

Obsérvese cómo la lógica de inversión en una sociedad de propietarios es en cierto modo equivalente al funcionamiento de un sistema de pensiones de capitalización. Un plan financiero individual o familiar, como se ha visto, consiste en realizar unas aportaciones periódicas de un monto constante o creciente mediante algún fondo de capital con el fin de poder alcanzar unas rentas vitalicias sustanciales transcurridos unos años.





Un sistema de pensiones de capitalización, del que fue pionero Chile a partir del año 1981, y al que se han unido otros 13 países, entre los que se encuentran Suecia o Polonia de manera parcial, se articula del mismo modo, mediante la capitalización individual, aunque partiendo de unas cotizaciones sociales ligadas al del trabajo.

Además de aprovechar la capitalización compuesta, de no hipotecar a las generaciones futuras ni depender de la tasa de natalidad de un país o de la inmigración, y de recibir retribuciones económicas durante la jubilación acordes con las contribuciones realizadas en la vida laboral, las aportaciones en el sistema igualmente contribuyen a que dicho ahorro esté disponible en la economía, a diferencia de lo que sucede en un sistema de reparto.

El éxito de la experiencia chilena ilustrará cómo la combinación de la capitalización compuesta, aplicada tanto para las cotizaciones de los pensionistas, como para los ahorros personales –según se viene defendiendo en este documento–, pueden proporcionar grandes rentas pasivas a los individuos en edades avanzadas, lo que tiene un reflejo mayor si los fondos de pensiones privados están muy abiertos a la competencia.

El funcionamiento del sistema de pensiones en Chile obliga a aportar un 10% del salario (en Chile, los impuestos al salario eran del 25% y en España, las cotizaciones a la Seguridad Social son alrededor de un 39%) a un fondo de capitalización privado siempre que el sueldo sea inferior a los 25.000 dólares anuales. Si los supera, su aportación deberá ser forzosamente de 2.500 dólares al año y la colocación de nuevos depósitos estaría sujeta a la voluntad del individuo. Si es el deseo de un individuo obtener rentas más altas en su jubilación o retirarse prematuramente, éste puede aportar de manera voluntaria en una cuenta de ahorro individual hasta otro 10% de su sueldo quedando exento de impuestos.

Tal y como recoge el libro coeditado por Sergio Baeza, *Quince Años Después: Una Mirada Al Sistema Privado de Pensiones* (1995), los resultados han sido más espectaculares incluso de lo que predijeron los defensores del sistema. El nuevo sistema era ya interesante con la revalorización, muy conservadoramente estimada, de un 4% en términos reales. La realidad ha sobrepasado con mucho dichas expectativas, alcanzando un 12% en dinero constante. Los montos de las pensiones son entre un 50 y un 100% más elevadas que en el momento de partida. Así, en la actualidad, las pensiones representan en torno al 78-80% del sueldo que el empleado recibía antes de su jubilación. Incluso los beneficiarios de las pensiones de invalidez o desempleo mantienen un 70% de su antiguo sueldo.

Los resultados en la economía también han sido espectaculares, ya que el crecimiento aumentó de un 3% a un 7% de promedio en los últimos años. El nuevo sistema de pensiones ha facilitado que la tasa de ahorro de la población chilena haya llegado al 27% y la tasa de desempleo se haya visto reducida hasta un 5%.

Hoy día, el 93% de los trabajadores chilenos está ligado al sistema de capitalización individual, aunque, al principio de instaurarse el sistema, sólo un 25% se acogió a dicha posibilidad. Fiel reflejo de que los individuos son capaces de acabar



descubriendo las ventajas de los sistemas de capitalización y acogerse a ellos masivamente para su propio bienestar económico y personal.

### *Las crisis y la bolsa*

Algunos críticos de los sistemas de capitalización de las pensiones y del modelo de sociedad de propietarios, en general, objetan que la inversión en renta variable es demasiado volátil y que un periodo de recesión puede reducir de forma bastante dramática el patrimonio acumulado por los particulares.

Ante tales críticas conviene hacer las siguientes puntualizaciones. Todos los cálculos de rentabilidades medias esperadas (alrededor del 7% real anual compuesto) se han hecho incorporando tanto las fases expansivas como las recesivas. En primer lugar, la inversión a largo plazo aquí defendida apunta a la realización de aportaciones por parte de los inversores de forma periódica: con montos más o menos modestos cada 6 meses, 9 meses, un año... Como bien es sabido, estadísticamente, cuanto más periodifiquemos nuestras aportaciones, más nos ajustaremos al promedio de la serie. Esta media del 7% la estaríamos así alcanzando siendo puros autómatas (en general, esta revalorización media sería la que cabría esperar seguramente de un sistema de capitalización de las pensiones). Pero es que, además, bien es sabido que el inversor prudente, con una cultura financiera aceptable y años de experiencia, es bastante capaz de evitar los *valores extremos o anómalos* (también llamados *outliers* en términos estadísticos) de la serie, eludiendo los momentos de mayor “exuberancia irracional”; en este sentido, en la parte del patrimonio no separada para la pensión, el particular no es un fondo de inversión que, por ley, tiene que invertir el capital de sus clientes en cada momento. Si los inversores particulares encuentran que el momento del ciclo bursátil está desorbitado y la bolsa está sobrevalorada en relación con sus ratios fundamentales (PER, crecimiento de los beneficios esperado...), congelarán temporalmente sus aportaciones bursátiles y esperarán a momentos más apropiados. Precisamente porque con la inversión a largo plazo, comúnmente, se establecen aportaciones periódicas, son las etapas de precios bajos aquellas que constituyen las mejores oportunidades de revalorización.

Por otro lado, es completamente ilusorio pretender que la bolsa es un elemento aislado en un país y que, por tanto, si la economía se encuentra inmersa en una fase recesiva prolongada sólo va a afectar a los valores bursátiles y no a la línea de flotación del estado de bienestar o del sistema de pensiones de reparto (recomendados por los detractores del sistema de capitalización): todo el entramado que rodea al estado de bienestar no se sostiene sino es con la necesaria recaudación fiscal para su financiación. Cualquier viabilidad para el estado de bienestar pasa por una economía más o menos sana. El endeudamiento público tiene un límite que, sobrepasado, acaba necesariamente degenerando en inflación monetaria, devaluaciones, tipos de interés elevados y agravamiento del desempleo y de la crisis, como nos demostró la propia economía española en la primera mitad de los años 90 del siglo pasado.

Finalmente, conviene hacer una breve referencia a la naturaleza del ciclo económico y a las políticas que tienden a suavizarlo.



En 1912, el economista austriaco, Ludwig von Mises (1881-1973), publicó su *Teoría del dinero y del crédito*, en la que abordaba de forma sistemática la cuestión de los recurrentes ciclos de auge, depresión y crisis que la economía venía padeciendo desde hacía largo tiempo.

Esta explicación del ciclo económico, que fue desarrollada posteriormente por su discípulo F. A. Hayek y por la que sería galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1973, se cimienta en torno a una serie de ideas básicas:

- Los bancos, al inflar la oferta de crédito y colocar en el mercado una masa de dinero de nueva creación no respaldada por ahorro real a largo plazo, disminuyen el interés por debajo de su tipo “normal”. Tal expansión crediticia tiene el efecto más o menos inmediato de incrementar el valor actual -el precio- de los activos de inversión.
- Un segundo efecto de la rebaja artificial del tipo de interés es que los empresarios se endeudan más y amplían las estructuras productivas con procesos más dilatados e intensivos en capital invirtiendo en maquinaria, investigación, desarrollo, etc.
- Conforme va progresando el auge, los beneficios contables suben y se comienza a pensar que crecimiento sin ahorro es posible. El optimismo atrae más gente a la bolsa. Con ello, suben los precios de los activos, insuflando de esta forma nuevas dosis de optimismo.
- La expansión crediticia se retroalimenta. Los activos sobrevalorados son utilizados como colateral en garantía para obtener nuevos créditos. Al auge contribuye también el llamado efecto riqueza. Los inversores se consideran más ricos al comprobar día tras día cómo sube el precio de sus activos (acciones e inmuebles) y “tiran” de los negocios con su demanda.
- La gente, sin embargo, no ahorra en realidad lo suficiente para financiar las nuevas inversiones. Una primera señal de alarma es el aumento de la inflación de precios y costes, pues el dinero de nueva creación acaba elevando también los precios de los bienes de consumo, los salarios y el resto de costes. Cuando la burbuja ha crecido demasiado, cualquier cosa (unos malos resultados empresariales, una intervención política desafortunada...) acaba produciendo el derrumbe. Los balances empeoran a partir de entonces. Se incrementa la morosidad. Los bancos restringen los créditos provocando la quiebra de las nuevas inversiones expandidas. Se desploman las cotizaciones que garantizaban los créditos, lo que hace entrar en más problemas a los bancos. La crisis implica, por su propia naturaleza, un peligro para el sistema monetario que a veces se acompaña con corridas bancarias y/o devaluaciones.
- La recesión acaba siendo el inevitable y doloroso proceso de reajuste en el que se “liquidan” las inversiones indebidas.

Comprendemos ahora por qué una de las mejores políticas tendentes a suavizar los ciclos económicos es precisamente financiar la inversión con la mayor cantidad de



ahorro real posible sin forzar ésta por encima del ahorro disponible. Con mayor ahorro real desaparece la tentación de forzar el endeudamiento a corto plazo invadiendo el mercado monetario para propulsar el crecimiento económico, consiguiéndose alcanzar tal crecimiento de forma mucho más sana y ordenada.

## V. EPÍLOGO. UN EXAMEN CRÍTICO DE LA RENTA BÁSICA ESTATAL COMO ALTERNATIVA A LA SOCIEDAD DE PROPIETARIOS

Terminamos este trabajo con un examen crítico de la renta básica estatal que, de algún modo, parece configurarse como la propuesta alternativa socialista a la sociedad de propietarios aquí defendida. Esta renta, reivindicación de ERC llevada al Parlamento Europeo por el Partido Socialista español y apoyado, nace en medio de una crisis del estado de bienestar, que está demostrándose incapaz de resolver las necesidades y problemas que afligen a los ciudadanos, recurriendo, para más inri, a prácticas carentes de ética con objeto de poner en marcha las políticas “sociales” que los políticos urden en sus despachos. De hecho, muchas de estas medidas (fiscalidad confiscatoria, hiperregulación y burocracia, persecución al ahorro, desaliento de la caridad privada, adoctrinamiento y embrutecimiento en las aulas públicas, incapacidad en la gestión de la cosa pública unida a una paupérrima calidad en el servicio final al cliente-ciudadano...), como hemos venido mostrando, han rematado al sufrido ciudadano desvaliéndolo y desmotivándolo hasta el puro hastío.

La renta básica estatal (RBE) podría definirse como el derecho universal a recibir una renta periódica e incondicional por parte del Estado que permita a cada individuo garantizar su propia subsistencia. En tanto la RBE pretende garantizar unas percepciones pasivas a los ciudadanos, podemos considerarla como una alternativa a la sociedad de propietarios defendida en este estudio. Conviene, por ello, examinar brevemente sus implicaciones y compararlas con los beneficios de la inversión financiera.

La RBE supone una transferencia de riqueza neta desde los creadores de la riqueza hacia los subvencionados netos. Rafael Pinilla y Luis Sanzo, dos partidarios de la RBE, han estimado que aproximadamente el 30% de la sociedad tendría que pagar la prestación al otro 70%<sup>8</sup>.

El problema de este tipo de estimaciones es que se basan, como más tarde explicaremos, en aprovecharse de la creación de riqueza de un sistema que no funciona con los parámetros que ellos pretenden imponer; esto es, su propuesta se inserta en un marco estático donde la creación de riqueza no se ve modificada por esa redistribución forzosa de la renta. Sería como quitarle las gafas a un miope y esperar que hubiera menos accidentes automovilísticos por el hecho de habérselas dado a otro conductor hipermetrope.

---

<sup>8</sup> *Coste y viabilidad de la introducción de un sistema de renta básica en España*. Septiembre 2004.



Pero aun aceptando estas cifras extremadamente optimistas, hay que tener en cuenta que en España la distribución de la renta no es territorialmente homogénea; parece claro que la mayor parte de la población de regiones ricas como Madrid o Cataluña serían las encargadas de sustentar económicamente a la mayor parte de la población de regiones más empobrecidas, como Andalucía o Extremadura<sup>9</sup>. Exactamente lo mismo sucede con la propuesta de renta básica europea; en este caso, la mayoría de ingleses y alemanes transferirían mensualmente parte de su riqueza a millones de polacos, checos y demás europeos del este.

En realidad, por tanto, la Renta Básica europea supone un regreso por la puerta de atrás al sistema económico empobrecedor que ya sufrieron los antiguos satélites soviéticos; esto es, un esquema centralizado donde cada individuo trabajaba de acuerdo con las capacidades que apreciaba el planificador de turno y recibía una exigua renta en función de las necesidades que ese mismo órgano planificador consideraba dignas de consideración.

La RBE, pues, va ligada necesariamente a las tensiones sociales, a los celos y conflictos interterritoriales, a la concentración del poder en manos de los políticos y a la contemplación del pobre como un parásito de los ricos y no como un potencial aliado en la división del trabajo. Los impulsores de la RBE conciben las relaciones sociales como un juego de suma cero: la unidad monetaria que gana Pepe debe perderla Juan.

El debate entre la sociedad de propietarios o rentas patrimoniales (RP) y la RBE puede plantearse como una discusión de dos teorías económicas sobre cómo reducir la pobreza y favorecer el progreso económico.

## 1. Las Rentas Patrimoniales

Como ya hemos visto, la RP se consigue a través de la capitalización de los ahorros de los individuos. Si eliminamos los gastos superfluos y dedicamos el dinero resultante a la inversión (bien creando empresas o comprando activos financieros) percibiremos al cabo de varios años cuantiosas rentas pasivas gracias al interés compuesto (tal y como hemos explicado en el apartado IV.3.1).

A diferencia de lo que sucede en un casino, estas rentas pasivas no proceden de una suerte de apuesta, sino de una creación *efectiva* de riqueza. Durante una emisión de acciones, los propietarios de la sociedad anónima sacan a la venta una porción de la empresa; si usted compra esa porción del negocio, el empresario obtiene capital adicional con el que poder realizar nuevas inversiones provechosas y usted adquiere un

---

<sup>9</sup> Esta es la razón por la que tanto ERC como ICV, en sus respectivas proposiciones de Ley, han dejado claro que "la renta básica correspondiente a cada Comunidad Autónoma, teniendo en cuenta el Índice de Precios al Consumo de cada una de las Comunidades Autónomas y el umbral de la pobreza de cada Comunidad Autónoma" (art. 8 de la Proposición de Ley sobre Renta Básica, a iniciativa de Esquerra Republicana de Cataluña, 19 de enero de 2005). Es curioso cómo implícitamente se reconoce un conflicto redistributivo entre territorios pero no entre ciudadanos. Parece más bien que el motivo de preocupación de los políticos no es la aireada disminución de la pobreza, sino la concentración de poder en sus respectivos feudos.



derecho sobre una parte alícuota de la empresa y *sobre una porción de los beneficios futuros que ésta genere*.

En otras palabras, dado que sus ahorros fueron utilizados por la compañía para fabricar nuevos bienes, incrementar la productividad y satisfacer las necesidades de los consumidores, usted, como propietario, se apropia de una parte de los beneficios (ya sea a modo de dividendo o de revalorización de la acción) y se vuelve más rico. Pero tenga presente que, en última instancia, usted se vuelve más rico *porque* otros individuos –los consumidores– se han vuelto también más ricos. La rentabilidad de la inversión, por tanto, será mayor según se haya destinado a empresas con grandes potencialidades para satisfacer a los consumidores. De modo que las RP generan múltiples incentivos para que cada individuo se preocupe sobre la situación de la economía, se informe sobre los gustos del resto de ciudadanos y planifique sus finanzas personales, esto es, para que progresivamente vaya adquiriendo una mayor cultura financiera que le evite caer en “la carrera de la rata” de Kiyosaki.

Con todo, las repercusiones positivas de las RP no terminan aquí. Una mayor capitalización de la empresa permite también pagar salarios más elevados, contratar a más gente, mejorar la calidad de los productos o venderlos más baratos.

Los intereses logran un encaje y una armonía envidiables. Los inversores obtienen rentabilidades notables que les permiten gozar de la independencia financiera; los consumidores cuentan con más productos, de mayor calidad y más baratos; los trabajadores, salarios más elevados o jornadas laborales más breves; y los empresarios sin capital pero con ideas, una fuente de financiación escalonada desde los *ángeles* hasta los mercados primarios. Todo gracias a la sociedad de propietarios y a la inversión inteligente de sus ahorros.

## 2. La Renta Básica Estatal

A diferencia de las RP, la RBE no deriva de la creación de riqueza sino, como hemos visto, de la sustracción de la riqueza que otros han creado. El propósito último de la RBE, como ya escribiera Galbraith en *La Sociedad Opulenta*, consiste en “romper el vínculo actual entre la producción y la renta”, esto es, en que al menos una parte de los ingresos que obtenga una persona no procedan de la satisfacción de las necesidades ajenas<sup>10</sup>.

Los defensores de la RBE aseguran que esta desvinculación parcial resultará enormemente provechosa ya que “profundiza en el ejercicio de la libertad, la autonomía

---

<sup>10</sup> Es interesante darse cuenta de que John Stuart Mill en sus *Principios de Economía Política* de 1848, ya realizó una propuesta muy similar cuando afirmó que “una vez la producción ya está ahí, la humanidad, de manera individual o colectiva, puede hacer con ella lo que quiera”. Esta sentencia fue calificada posteriormente por el propio Nobel de Economía Friedrich Hayek como “la afirmación más estúpida pronunciada jamás por un economista famoso” al “demostrar una completa ignorancia sobre la función guía de los precios en informarnos acerca de los acontecimientos relevantes y futuros sobre los que nada sabemos todavía”. En Friedrich Hayek, *Origins and Effects of Our Morals*.





y la autorrealización de las personas”<sup>11</sup>, lo cual no significa necesariamente que esa autorrealización se tradujera en la vagancia o en la cesación de cualquier actividad, sino que podría traducirse en salarios más elevados<sup>12</sup> o en la ejecución de otras actividades de interés público como “*servicios sociales y sanatorios para pobres y clase media, construcción de viviendas, cuidado de los niños, servicios comunitarios, participación en asociaciones, ONG, investigaciones esenciales, arte, cultura.*”<sup>13</sup>. Por tanto, atendiendo a sus defensores podemos considerar que los posibles efectos de la RBE son dos: a) sustitución del trabajo asalariado por actividades de ocio (que pueden ser incluso de servicio a la comunidad) o bien, b) incremento de los salarios de reserva.

Recordemos en este momento que las RP eran un derecho a la rentabilidad proporcionada por unas inversiones que habían generado valor añadido para los consumidores. La independencia financiera se conseguía una vez hubiéramos generado mucha riqueza en la sociedad. Por el contrario, la RBE es un derecho que se obtiene simplemente por existir, que proporciona la independencia financiera *antes* de crear valor añadido para nadie.

O dicho de otro modo, la RBE propone, como hemos visto, desvincular la renta de la producción, mientras que las RP sólo desvinculan renta de salario. Con la sociedad de propietarios, los individuos obtienen renta porque siguen incrementando las disponibilidades de un capital que permite expandir la producción en aquellos sectores valorados por los consumidores; el individuo puede dejar de trabajar por cuenta ajena no porque rapiñe al vecino, sino porque su actividad productiva ha dejado de ser el mero esfuerzo físico para convertirse en una tarea directiva de la inversión.

De hecho, ni siquiera puede considerarse que la redistribución de la RBE sea neutral, en el sentido de que las pérdidas de los ricos se compensen con las ganancias de los pobres. Si, como opinan las previsiones más optimistas, el 30% de la sociedad tendría que financiar la RBE al otro 70%, habrá que plantearse qué partidas económicas de los ricos pueden ser atacadas para recaudar los fondos necesarios. Y la respuesta es sencilla: o bien el consumo suntuario o bien sus ahorros.

El problema es que resulta harto dudoso que el incremento de la tributación sobre los artículos de lujo sirva en modo alguno para obtener la recaudación necesaria, máxime cuando ese consumo puede diferirse en el tiempo y aprovechar para ahorrar e invertir en mayor cuantía.

Mucho más lógico es esperar un mayor gravamen sobre las rentas del capital que permita incrementar aparentemente nuestro consumo presente a costa de la inversión y riqueza futuras; algo similar a hacer caldo de pollo con la gallina de los huevos de oro.

<sup>11</sup> Francisco Ramos, *Chantaje de la supervivencia o autorrealización: empleo y renta básica*.

<sup>12</sup> [La renta básica] daría a los trabajadores la posibilidad de rechazar empleos inaceptables, obligando a los empresarios a incrementar los salarios para lograr hacer los empleos más atractivos. Kart Widerquist, Reciprocity and the Guaranteed Income.

<sup>13</sup> J.P. Mon, H.G. Heiman, R. Winterhalter, *Social Money for financing Basic Income*



Las propuestas de financiación de la RBE suelen aludir a una genérica necesidad de incrementar la recaudación del IRPF sin concretar cuáles serán las rúbricas que verán incrementada su tributación.

Con todo, una parte de los impulsores de la RBE ha dejado de reclamar la reforma del IRPF para exigir la denominada “tasa renta básica”, definida por Ramiro Pinto como “una tasa sobre la revalorización económica, pero extendida a todos los ámbitos, pues no sólo sucede en las transacciones monetarias, sino en la revalorización del terreno, de un piso, de la imagen publicitaria”<sup>14</sup>. En efecto, el autor considera que “la transformación económica exige que del capital privado pase una parte a los fondos públicos y de éste otra vez al privado, pero no para sumarse al capital empresarial (para generar empleo) sino en forma de rentas básicas”.

Por consiguiente, la financiación de la RBE exige transformar en gastos corrientes lo que habrían sido gastos productivos; en lugar de incrementar la productividad y el empleo –como sí hacen las RP– se dedica a consumir el capital que hace posible esa mayor productividad y empleo.

Por supuesto, los defensores de la RBE no pueden admitir que la transferencia de riqueza entre individuos se realiza en la totalidad de los casos sin contrapartida alguna y que además contribuye a empobrecernos a todos. Al fin y al cabo, el ideal subyacente en la RBE es la de una solidaridad igualitarista dentro de la comunidad y pocas cosas hay menos solidarias que apoderarte de los bienes ajenos para dejar de colaborar en la satisfacción de las necesidades del resto de personas.

Así, se suele argumentar que los perceptores de la RBE podrían dedicarse a otras actividades que personalmente les enaltecieran y que incluso podrían consistir en labores de asistencia social. De este modo, la RBE incentivaría una desviación del trabajo hacia actividades que el mercado desatiende y que son igualmente necesarias.

Sin embargo, aun cuando el perceptor de la RBE se dedicara a actividades comunitarias, los problemas permanecen. Sin precios de mercado es imposible conocer cuáles de entre todas estas actividades son más necesarias: ¿debe dedicarse a construir viviendas, a enseñar literatura a los hijos del vecino, a escribir libros que llenen la existencia de miles de personas, a cultivar tomates, a vacunar a los enfermos? Cada individuo sólo tendría su propia intuición para guiarse y nunca podría verificar si ha acertado o se ha equivocado (como sí pueden hacer las empresas a través de las pérdidas y las ganancias).

Es más, el rango de actuación de cada individuo se vería constreñido por su limitado conocimiento de la realidad. La prestación de servicios se limitaría a su círculo social, con lo que la división internacional del trabajo quedaría seriamente lacerada. Un trabajador actualmente puede estar produciendo bienes para chinos que ni remotamente conoce; con las actividades fuera del mercado, nada de esto podría tener lugar.

---

<sup>14</sup> Financiación de la Renta Básica mediante una tasa específica, Ramiro Pinto Cañón (*ver op.cit.*).



En definitiva, la prestación de servicios sufriría de un progresivo desorden y atomización, lo cual reduciría su aptitud para satisfacer las necesidades reales de los consumidores. El trabajo voluntario no es un sustitutivo a la destrucción de riqueza derivada de la desvinculación de producción y renta, precisamente, porque sin precios de mercado no puede orientarse hacia la generación de esa riqueza.

Sólo las RP permiten al individuo dedicarse a otras tareas no remuneradas que lo realicen personalmente sin hipotecar el futuro de la sociedad, precisamente, porque aunque abandone el trabajo por cuenta ajena, la inversión favorecida por su ahorro le ha permitido obtener una renta periódica que emana directamente de la acertada producción de bienes y servicios para los consumidores.

Otro argumento empleado para maquillar el impacto de la desvinculación entre producción y renta es que la RBE no tendría por qué disminuir la apetencia de los individuos a trabajar en una empresa, tan sólo les permitiría lograr salarios más elevados por tener cubiertas sus necesidades básicas y ganar así poder negociador.

La diferencia entre ambas rentas vuelve a hacerse patente. Con las RP, los salarios se elevan como consecuencia de los incrementos en la productividad causados por una mayor acumulación de capital que se ha visto favorecida por los ahorradores individuales. Con la RBE, en cambio, los salarios se elevan antes de que se incremente la productividad, y, por tanto, lo hacen *a costa* del capital. El empresario debe recortar sus cuotas de reinversión en amortizaciones, I+D, bienes de capital o nuevas líneas de negocio para lograr pagar los salarios más elevados de sus trabajadores.

Dicho de otro modo, la RBE no sólo atacará fiscalmente los ahorros de la sociedad, como ya hemos analizado, sino que en un contexto de capital menguante promoverá un incremento de salarios (lo cual reducirá aún más el capital disponible en términos relativos).

Las empresas se descapitalizarán y si los trabajadores no aceptan volver a cobrar salarios más reducidos, se incrementará el paro; y, en cualquier caso, dado que el número de bienes y servicios caerá debido a la menor productividad, sus precios se incrementarán y los salarios reales disminuirán.

Los menores beneficios de las empresas provocarán una disminución de la rentabilidad de las inversiones financieras, dando lugar a un efecto expulsión de una parte de los ahorros de la bolsa que pasarán a dedicarse a un mayor consumo presente. La RBE empeorará los estándares de vida de los perceptores de una RP, con lo que se incentivará el desinterés por la cultura financiera y la satisfacción de las necesidades ajenas.

En este punto, cabe plantearse cuál será la utilidad de la RBE en un contexto de salarios menguantes, precios crecientes y producción deprimida. Sus defensores olvidan que la riqueza no está contenida en las unidades monetarias que transfieren coactivamente a los ciudadanos, sino en los bienes y servicios que éstas pueden adquirir.



En tanto la RBE destruya la capacidad del sistema capitalista para coordinar a los distintos individuos y así incrementar de manera sostenida la provisión de bienes y servicios, su utilidad se esfuma por completo.

### 3. Una panorámica global

**Tabla 9.- Comparativa entre las rentas patrimoniales y la renta básica estatal**

<b>Rentas patrimoniales</b>	<b>Renta básica estatal</b>
Armonía de intereses: mayor crecimiento, más empleo, mejores sueldos, mayores beneficios.	Conflicto de intereses entre contribuyentes netos y subvencionados netos: balcanización territorial, enfrentamiento social y deslocalización empresarial
Mayor ahorro y formación de capital; los individuos pueden acceder con más facilidad a fuentes de financiación para sus buenas ideas, lo que favorece la promoción social.	Destrucción neta de capital; la financiación de nuevas ideas se ve obstaculizada en un contexto donde la dificultad radica en lograr amortizar la estructura productiva actual.
Rentas familiares crecientes a un ritmo incluso superior al de la economía nacional	Renta estancada o decreciente
Se desvincula salario de renta; el individuo sigue generando riqueza a pesar de que disfruta de más tiempo libre.	Se desvincula producción de renta; los individuos sólo consiguen consumir más en el presente a costa de destruir la riqueza futura.
Incentivos a la planificación personal a medio y largo plazo, la eliminación de gasto superfluo y la asignación eficiente del capital.	Dar un pez NO es enseñar a pescar; desinterés por la planificación financiera y carrera de la rata.
Distribución más amplia de la riqueza y las decisiones económicas	Politización de recursos económicos: concentración de poder, clientelismo.
Menos impuestos	Más impuestos
Estabiliza el ciclo económico	Acentúa el ciclo económico

Fuente: elaboración propia

La diferencia esencial entre la RP y la RBE ha quedado, por tanto, meridianamente trazada.

Las RP estimulan la responsabilidad financiera, el ahorro, la inversión en empresas que creen valor, la innovación y la creatividad empresarial, el crecimiento económico compuesto, el aumento de salarios y la reducción de precios. Esto es, permite a sus receptores alcanzar cotas más altas de bienestar: un poder adquisitivo que aumenta gracias a una renta económica cada vez mayor, a salarios en expansión y a unos precios decrecientes.

La RBE, por otro lado, promueve el conflicto social, la desvinculación de renta y producción a costa de los activos empresariales, la ampliación del desempleo, el aumento de los precios, la caída de los salarios reales y la carestía de capital para los emprendedores. Dicho de otro modo, los receptores de la RBE reciben cada vez un



poder adquisitivo menor debido a su cuantía constante fijada por ley, a un acceso más difícil al mercado laboral y a una producción menguante que hace aumentar los precios.

A este evidente contraste hay que añadir otras diferencias significativas entre ambas rentas básicas.

La primera está relacionada con los impuestos. Mientras las RP estimulan una reducción continuada de impuestos –ya que ello favorece crecimientos empresariales más elevados que redundan en mayores rentabilidades para los receptores de las RP–, la RBE necesita de incrementos de impuestos para financiarse. Esto implica a su vez que los centros de poder pasan de estar en manos de los ciudadanos a concentrarse en las garras de los gobiernos. Son los políticos quienes pueden decidir cómo y dónde gastar enormes montantes de dinero, lo cual favorece el corporativismo empresarial, la corrupción y el clientelismo electoral.

Por último, conviene mencionar brevemente que RP, por estar basadas en la inversión en mercados financieros, permiten anticipar las crisis económicas y realizar las liquidaciones de las malas inversiones con mayor prontitud que la RBE. Los mercados de capitales son los primeros escenarios donde las malas inversiones de los períodos expansivos se dejan notar, de ahí que sean los primeros en favorecer las liquidaciones de los excesos y reorientar el ahorro hacia los proyectos empresariales realmente necesarios.

Por el contrario, la RBE favorecerá la acentuación del ciclo económico por diversos motivos: a) la carestía de capital derivada de su control estatal impulsará a los emprendedores a recurrir al crédito bancario fiduciario, de modo que los *booms* serán mucho más duraderos y expansivos; b) la transferencia de una renta constante no ligada a la producción estimulará el consumo durante las épocas de decadencia, lo cual disminuirá el ahorro y dificultará la liquidación de las malas inversiones, y c) al elevar los salarios de reserva, los trabajadores pueden rechazar su reubicación en otras empresas a salarios más reducidos, de modo que la recuperación empresarial queda notablemente retrasada en el tiempo.

## VI. CONCLUSIONES

En un momento en el que se habla de crisis del Estado de Bienestar y de su pertinente reforma, ha llegado el momento de decir que hay un camino mejor. Hay una alternativa que se llama “sociedad de propietarios” y que consiste en unir el trabajo y la propiedad. En extender el patrimonio a la gran mayoría de ciudadanos; no se trata de limitarse a una estrecha capa de la sociedad.

El estudio tiene tres dimensiones. Una personal, otra social y una tercera política, o institucional. Por lo que se refiere a la primera, el estudio revela que el camino personal hacia la acumulación de un patrimonio que le otorgue seguridad económica está al alcance de todos, y lo único que nos separa de él es un conocimiento financiero básico, que todos pueden adquirir. Si con esa base se adopta un comportamiento racional, orientado hacia el futuro y la creación y acumulación de riqueza, la gran mayoría de las familias pueden aumentar su nivel de vida considerablemente en una sola generación.

La rentabilidad media de la Bolsa de Madrid en las últimas décadas está en torno al 10 por ciento. Si a ello le restamos tres puntos de inflación previsible, la rentabilidad real media rondaría el 7 por ciento. Con ese tipo de interés y dedicando al año 12.000, en solo quince años el inversor habría acumulado 300.000 euros, que le rentarían anualmente y en términos constantes alrededor de 3 millones y medio de las antiguas pesetas. Si sigue creando y acumulando riqueza por cinco años más, lo ahorrado le otorgaría una renta no dependiente de su trabajo de 5,7 millones de pesetas. El informe describe un plan menos exigente, con una aportación creciente (al 4 por ciento) a partir de 700.000 pesetas anuales, y que en 25 años llevaría a acumular un capital (65 millones de pesetas) que le otorgaría una renta de cuatro millones y medio.

Todo ello está fundamentado en dos ideas. Las inversiones canalizadas por la bolsa se destinan a la creación de riqueza real. Y el interés que rentan se basa en la obtención de los beneficios que se derivan de la actividad económica. La segunda idea es el enorme poder del interés compuesto, que permite a cualquier ciudadano acumular cantidades apreciables de capital a lo largo de una generación o menos.

Si el trabajador ha comenzado su vida laboral a los 25 años, a partir de los 50 puede compaginar los ingresos derivados del trabajo con los del capital. Podrá, incluso, reducir el tiempo destinado al trabajo y dedicarlo a otros fines, como la familia, el ocio, la formación, las relaciones sociales. Habrá logrado la libertad financiera. En la actualidad, y por simple desconocimiento de las posibilidades del ahorro y la inversión, las personas y las familias cuyas necesidades se cubren con el trabajo por cuenta propia o ajena, sin el concurso de ingresos derivados del capital, se encuentran en una situación de cierta alienación. Están atados a un trabajo del que depende su nivel de vida, y al que no pueden permitirse renunciar o reducir a favor de otros objetivos. La sociedad de propietarios permite llegar en el curso de la vida a la libertad financiera



que abre las puertas a la verdadera posibilidad de elegir otros objetivos que otorgan gran satisfacción y la realización personal.

Una sociedad de propietarios permitirá a los ciudadanos cumplir con sus propios medios objetivos que son valiosos para ellos y para la sociedad en la que viven. La acumulación y transmisión de saber. La atención a la familia y a los más allegados. La atención también a los más necesitados por medio de la caridad y del trabajo voluntario. Las posibilidades son enormes, y una sociedad libre y creativa y que se haya dotado de los medios necesarios podrá alcanzar con los fines sociales más queridos.

Por lo que se refiere al segundo aspecto del estudio, el ámbito social, la sociedad de propietarios conlleva enormes beneficios, de modo que el camino personal a la libertad y seguridad financieras está íntimamente ligado al progreso social. La acumulación de ahorro destina el capital necesario a las empresas que, de este modo, cuentan con los medios adecuados para llevar a cabo sus proyectos, siempre encaminados a obtener beneficios por medio de la cumplida satisfacción de los consumidores. La sociedad de propietarios es la que allega a las empresas de capital, y abre la posibilidad de crear riqueza a un mayor número de personas, que suman, de este modo, su voluntad y su inteligencia al servicio de la creación de riqueza.

El trabajo deriva sus ingresos del producto que resulta de su participación en el proceso productivo. Cuanto más valor se cree por medio del trabajo, mayor será la remuneración que obtenga. Y como la productividad depende de la cantidad de capital que acumule y emplee eficazmente una sociedad, la sociedad de propietarios será crecientemente productiva y elevará los salarios reales. De esta forma, entrará en un círculo virtuoso de creación de riqueza y aumento de la productividad, del que sólo se derivan beneficios tanto privados como sociales. Esto implica acabar con la equivocada contraposición entre los intereses personales y los sociales y la armonía espontánea de los ámbitos particular y colectivo.

El tercer ámbito de estudio del informe se refiere a las políticas públicas. Si uno de los frenos a la sociedad de propietarios es de ámbito personal, y deriva de la falta de conocimientos del ámbito financiero, el otro proviene de los ataques sistemáticos del Estado en el ámbito de la generación de rentas y en la creación y acumulación de riqueza. Esta actitud de los gobiernos de todas las tendencias forma parte del fenómeno de mitades del siglo XX conocido como Estado del Bienestar, que ha permitido la intervención indiscriminada del Estado y la extracción coactiva de las rentas particulares de los ciudadanos indefensos a cambio de insuficientes, y no siempre demandados, servicios considerados “de interés general”.

Las regulaciones laborales, que infligen barreras de salida de los empleos, actúan también de barreras de entrada en los mismos, detienen el proceso de creación de puestos de trabajo y suponen un obstáculo a la normal generación de rentas. Los impuestos detraen una parte sustancial de las mismas, lo que del mismo modo disuade la creación de empleo y el esfuerzo personal de progreso y mejora.

Por lo que se refiere a la acumulación de riqueza, el sistema fiscal también penaliza el ahorro, en lugar de gravar en exclusiva al consumo. La vía personal y social





a la sociedad de propietarios se ve frenada por la estructura actual de los impuestos. Por último, el complejo entramado fiscal, con sus dobles imposiciones y sus “agujeros”, es injusto e ineficaz. Por ello, el manifiesto por una sociedad de propietarios propone un tipo marginal único moderado, con un mínimo exento, que no desincentive ni la generación de rentas ni el ahorro.

El sistema de pensiones basado en el reparto no crea riqueza. Simplemente transfiere rentas de la parte más activa de la sociedad a quienes solo pueden dedicar su tiempo al consumo. Además es un sistema piramidal, fraudulento, y con unas bases económicas que le hacen insostenible a largo plazo. Una sociedad de propietarios abriría la posibilidad de un sistema privado, basado en el ahorro, la creación y acumulación real de riqueza, la capitalización y el poder del interés compuesto. El sobresaliente ejemplo de Chile, del que ahora se cumplen 25 años, muestra la capacidad de un sistema privado de otorgar beneficios personales que, multiplicados en el conjunto de la sociedad, se extienden por toda ella.

El trabajo presenta al final en un cuadro comparativo las ventajas de las rentas patrimoniales propias de la sociedad de propietarios que se propugna frente a la propuesta de renta básica financiada con impuestos. En el primer caso, es posible garantizar rentas familiares crecientes, menores impuestos, armonía de intereses entre los diversos segmentos sociales, mayores niveles de ahorro, formación de capital, crecimiento económico y sueldos así como una distribución más amplia de la riqueza y las decisiones económicas. Por el contrario, la renta básica pública lleva asociada unos mayores impuestos y desequilibrios económicos, menores niveles de ahorro y crecimiento, conflictos de intereses entre contribuyente y subvencionados netos y finalmente estancamiento económico y de rentas a percibir.

## VII. Índice de gráficos y tablas

### ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.- El ciclo de vida en una “persona media” (casado/a con hijos)	3
Gráfico 2.- Consumo y generación de rentas salariales, construcción y consumo de patrimonio en el ciclo de vida	6
Gráfico 3.- La pirámide de Maslow y las necesidades de capital	9
Gráfico 4.- Porcentaje de empresas que perduran con el paso del tiempo	22
Gráfico 5.- Porcentaje de trabajadores por cuenta propia en España y en la Unión Europea de los 15 (como promedio)	25
Gráfico 6.- Sistema español de pensiones contributivas. Afiliados, pensiones y ratio proyectados (2003-2050)	33
Gráfico 7.- Pirámide de la población española (ambos sexos) para 1995, 2005 y proyecciones para 2030 y 2050.	33
Gráfico 8.- Evolución promedio Dow Jones Industrial enero 1951 – noviembre 2006	53
Gráfico 9.- Rendimientos reales históricos	54
Gráfico 10.- Revalorización Anual IGBM 1986-2005	55
Gráfico 11.- Necesidades y fuentes de financiación en el desarrollo de una empresa	56

### ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.- Países con impuestos a la renta proporcionales: Año de introducción y tasas	19
Tabla 2.- Tramos del IRPF a partir de 2007	28
Tabla 3.- Proyecciones del modelo MODPENS de FEDEA	32
Tabla 4.- Necesidades / aportaciones de recursos de los diversos agentes económicos	42
Tabla 5.- Patrimonio formado tras n años de imposiciones fijas constantes de 2 mill. ptas. (12.000 euros)	48
Tabla 6.- Rentas pasivas (vitalicias) provenientes del patrimonio acumulado tras dejar de realizar nuevas imposiciones	49



Tabla 7.- Patrimonio formado tras n años de imposiciones crecientes al 4% anual con una primera aportación de 700.000 ptas. (4.200 eur.).	49
Tabla 8.- Rentas pasivas (vitalicias) patrimoniales tras dejar de realizar nuevas imposiciones (sólo consumiendo rentabilidad del capital)	50
Tabla 9.- Comparativa entre las rentas patrimoniales y la renta básica estatal	68

## VIII. BIBLIOGRAFÍA

- (2002-2003) Alonso Meseguer, Javier y Herce, José A., Fundación de Estudios de Economía Aplicada,
- (1995) Baeza, Sergio, *Quince Años Después: Una Mirada Al Sistema Privado de Pensiones*
- (1991) Becker, Gary, *A Treatise on the Family*, Harvard University Press.
- (2005) CEPYME, *Análisis del Informe de la Comisión de Expertos designada por el Ministerio de Trabajo para la Elaboración de un Estatuto del Trabajador Autónomo*.
- (2000) *Demografía empresarial en España: creación y desaparición de empresas; Cámaras de Comercio*.
- (2006) *Doing Business*, Banco Mundial, septiembre.
- (1989) Feteke, Antal A., *Wither Gold?*, Bank Lips, Ltd. Suiza.
- (1997) Gerber, Michael E., *El mito del emprendedor*, Paidós.
- (1936) Hayek, Friedrich von, *La teoría monetaria y el ciclo económico*, Madrid: Espasa-Calpe.
- (1984) Hayek, Friedrich A., "The Origins and Effects of Our Morals: A Problem for science" en *The Essence of Hayek*, Chiaki Nishiyama y Kurt R. Leube (eds.), Stanford, The Hoover Institution Press.
- (1996) Hayek, Friedrich von, *Precios y producción*, Madrid: Unión Editorial.
- (2000) Ibbotson Associates, Inc. *Stocks, Bonds, Bills and Inflation. Yearbook*. (2006) Índice de Libertad Económica, año 2006. Heritage Foundation
- (2006) Kaës, René, Braun, J., y Puget, Janine, *Violencia de Estado y psicoanálisis*. Ed. Lumen.
- (2001) Kiyosaki, Robert y Lechter, Sharon, *El cuadrante del flujo de dinero*, Edit. Time & money network editions
- (2001) Kiyosaki, Padre rico, padre pobre, *lo que los ricos enseñan a sus hijos acerca del dinero, ¡y la clase media no!* Edit. Time & money network editions
- (1991) Lynch, Meter y Rothchild, John, *Un paso por delante de la bolsa. Cómo utilizar sus conocimientos para ganar dinero en el mercado bursátil*, Editorial Verlag Norbert Bartl.
- (1945) Maslow, Abraham, "A Theory of Human Motivation" *Psychological Review*, 50.
- (1997) Mises, Ludwig von, *La teoría del dinero y del crédito*, Madrid: Unión Editorial.



- (2004) Mon, J.P., Heiman, H.G. y Winterhalter, R., *Social Money for financing Basic Income*, Groupe de Recherches sur l'Économie Distributive, International Conference On Basic Income, Barcelone, Spain, September.
- (2003) Pinto Cañón, Ramón, *Los fundamentos de la Renta Básica y la 'perestroika' del capitalismo. Teoría alternativa sobre economía política en la sociedad tecnológica y del bienestar*. Madrid: Entimema,.
- (1999) Pizarro, Mercedes y Trigo, Joaquín, *España en Europa. Un esfuerzo Fiscal Desproporcionado*. Círculo de Empresarios. Monografía N°6.
- (1998) Stanley, Thomas J. y Danko, William D., *The Millionaire Next Door*, Pocket Books
- (2000) Soto, Hernando de, *El misterio del capital: Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo*, Lima: El Comercio.
- (1997) Widerquist, Karl and Lewis, Michael A., *An Efficiency Argument for the Guaranteed Income*; in: The Jerome Levy Economics Institute Working Paper No. 212