Exceso de capitalismo concesional y rentista

ANTÓN COSTAS

E n una de mis clases de esta se-
mana un alumno del programa
Europeo Erasmus me hizo esta
pregunta: ¿cuál es la causa de
que la economía española sea la que
más recates está haciendo, no solo de
bancos, sino de empresas privadas de
infraestructuras, concesionarias de au-
topistas y constructoras? La pregunta
tiene sentido.

En principio, la crisis, por sí sola, no
tendría por qué llevar a que el sector
público tuviese que salir al rescate de
muchas de estas empresas que han entra-
da en situación de insolvente, de la mis-
ma forma que no se rescatan empresas de
otros sectores que también lo están
pasando mal. Debe haber algún rasgo es-
pecífico en estas actividades.

Antes de buscar una respuesta, paré-
monos en las consecuencias.

Los recursos públicos usados para es-
ta misión no pueden ser utilizados en
usos alternativos más útiles. En la me-
dida en que pasan a engrosar la deuda pu-
blica, los recates son a la vez una carga
da una sanguinaria para los ciudadanos.

Una carga que pesa y pesará sobre las
condiciones de vida de muchos ciudadanos,
especialmente las generaciones más
jóvenes, obligados a pagar más impues-
tos. Y una sanguinaria, porque drena re-
cursos para la sanidad, las pensiones y
otros servicios sociales. Además, obstacu-
liza la capacidad de innovación y creci-
miento de la economía y, por tanto, la
creación de empleo.

¿Qué justificación hay para estos res-
cates tan onerosos para los ciudadanos
y la economía?

En este caso, la justificación de los
recates de concesionarias de obra púlbica,
autopistas, aeropuertos o plantas de
energías renovables no viene, como en el
caso de los bancos, de la existencia de un
riesgo sistemático. ¿De dónde, entonces?
De la existencia de compromisos adquiri-
dos por las diferentes Administraciones
públicas en los contratos público-priva-
dos para la construcción y gestión priva-
da de infraestructuras públicas, para la
inversión en determinados activos, como
energías renovables, y la gestión de servi-
cios públicos. Compromisos ocultos, des-
conocidos por los contribuyentes, en for-
mula de garantías de cobertura de ingre-
sos, concesión de aval y otro tipo.

Según me dice mi amigo y compañero
de cátedra en la Universidad de Barcelo-
ná, Germán Bel, España es uno de los paí-
ses con mayor número de acuerdos públi-
co-privados de este tipo. En este sentido, es
un país del "sul", dado que la eviden-
cia empírica muestra que estos países
tienen, en términos relativos, un mayor
número de concesiones de este tipo que
los países del "norte".

¿A qué se debe este exceso? A la ma-
yor cuantía y variedad de las garantías
ofrecidas por las Administraciones pú-
blicas a los inversores, constructoras y pro-
veedores privados de infraestructuras de
uso público y a la inversión en activos
productivos como los mencionados.

La entrada en el euro, con su maná de crédito barato y abundante, favoreció el
capitalismo sin riesgo

En muchos casos los contratos de con-
cesión establecen, con diferentes méto-
dos regulatorios, el compromiso público
de pagar toda la inversión realizada, res-
ponda o no a las necesidades del tráfico
económico y a las de los ciudadanos, o la
garantía de que si las previsiones de in-
gresos estipuladas en los contratos de
concesión no se cumplen, las Adminis-
traciones públicas saldrán al rescate.

En estas condiciones, es lógico que el
constructor, el gestor privado de infraes-
tructuras o el inversor en plantas de ener-
gía renovables estén muy interesados en
llevar la inversión al infinito. Su negocio
está en construir e instalar. Estarían dis-
puestos a cubrir de cemento todo el cam-
o español. Si después la demanda no
crece esa inversión y no genera retornos
que cubran su coste, ya vendrá la Admin-
istración al rescate. Se origina así una
situción de sobreinversión.

Este exceso de inversión no es desco-
nocido para los economistas. De hecho,
se le conoce como efecto Aschel-Johnson,
dos economistas que en los años setenta
estudiaron el comportamiento inversor
de empresas públicas y monopolios priva-
dos de servicios públicos a los que la
Administración les garantizaba unos más
que razonables rendimientos para la in-
versión. Comprueban que el resultado era
expandir el volumen de inversión al
margen de las necesidades o la demanda
de esos servicios.

Un esquema de este tipo inevitable-
damente da lugar a la aparición de amista-
dades peligrosas entre política y negocios:
entre políticos, constructores y buscado-
res de rentas. El resultado ha sido la apa-
rición de un capitalismo concesional y
rentista. Un capitalismo sin riesgo. Un
ejemplo es el actual sistema eléctrico es-
pañol, que en muchos sentidos ha dejado
de ser una actividad industrial para con-
vertirse en un negocio financiero orienta-
da a la extracción de rentas.

Junto con la sobreinversión, la corrup-
tión es un daño colateral de las amista-
dades peligrosas que alimenta este tipo de
capitalismo.

Hay que ponerle freno. Pero no será
fácil. Está muy extendido. En todo caso,
sus efectos cazarán sobre nuestras es-
paldas durante mucho tiempo. Las garan-
tías públicas concedidas son pasivos ocul-
tos que no están contabilizados en ningu-
na parte, pero que irán creciendo como
gota molaya sobre las cuentas públicas a
medida que el cuento de la lechera que
justificó esa sobreinversión se desvanece.

Es necesario volver a 1999. La econo-
mía española presentaba en aquel mo-
mento una composición de la inversión
muy favorable al capitalismo industrial
de y de riesgo. Y la balanza comercial pre-
señaba signo positivo. Desgraciadamen-
te, la entrada en el euro, con su maná de
crédito barato y abundante, desvió el
rumbo hacia el capitalismo concesional
y rentista. Pero, después de 12 años, la
balanza comercial ha vuelto a ser positiva
y la composición de la inversión vuel-
ve a favorecer a las actividades indus-
triales. Quien sabe, a lo mejor la crisis
nos vuelve a la buena senda. Ya lo dice
el refrán, no hay mal que por bien no venga.

Marcos de Quinto.

La española Iberdrola es cada vez más... catap...

El presidente de Iberdrola destacó esta se-
mansa cómo la compañía, por sus ingresos
y resultados, es cada vez menos española
y más británica, mexicana y estadounidense,
antes no por sus alianzas con otras
empresas de Iberia. Aunque eso fuera ver-
dad, la compañía se vería obligada a dar
que la cifra de mujeres es escasa también en
las demás compañías y no que sea bastan-
te con una en el banco.

Eva Castelló.