

EN PRIMER PLANO

A DEBATE

Peso del Estado y declive económico

Falta competencia en el crédito hipotecario



Julio Pomés
Director del 'think tank' Institución Futuro

¿Cuál es la causa esencial del declive de los seis países que comenzaron la Unión Europea? El pasado sábado tuve la oportunidad de asistir a una demostración irrefutable de la causa del hundimiento económico: el peso insoportable del sector público. Esta afirmación fue sostenida por Andrei Illarionov en un congreso de *think tanks* liberales celebrado en Viena. Como recordarán ustedes, este ruso debe su celebridad a su genial gestión como asesor económico jefe del presidente Putin de 2000 a 2005, y también por preferir la pérdida de su privilegiada posición a traicionar sus convicciones.

En su razonamiento, Illarionov muestra que el PIB per cápita de la Europa de los seis primeros miembros (Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo y Holanda) cayó del 2% en el periodo de 1987-1995 al 0,6% en el año 2005. Por el contrario, en ese tiempo, el crecimiento mundial subió del 1,3% al 3,4%.

La primera hipótesis que se plantea desde estos datos es atribuir este menoscabo económico al coste de la ampliación. Illarionov demuestra que la suposición no es cierta, basándose en que el PIB per cápita de la Europa de los Quince (UE-15), como porcentaje del de EEUU, descendió del 78% al 73%, mientras que esta cifra aumentó en el conjunto de los diez últimos países incorporados (UE-10) del 30% al 37%.

Relación directa

Una segunda hipótesis es la imputación de este declive al aumento del peso del Estado en la economía. El sector público supone (medido en porcentaje de PIB) un 17,55% en China, del 33,6% en EEUU y del 48,4% en UE-15. A su vez, el peso del sector público promedio de la UE-15 en el periodo 1991-2005 ha sido diecisiete veces mayor que en la UE-10, habiendo crecido estos nuevos miembros casi dos veces más rápido que el de los quince más antiguos. De otro lado, la correlación entre el tamaño del Estado y el crecimiento económico es negativa en el conjunto de la Unión Europea.

Basándose en estos datos, Illarionov concluye que en aquellos países donde el tamaño del sector público ha crecido más, el crecimiento económico ha sido menor. Los países donde ha sido mayor la desviación entre el porcentaje del gasto público (sobre el PIB) y el crecimiento del PIB son de mayor a menor: Suecia, Francia, Dinamarca e Italia, Bélgica, Holanda y Alemania.

Si repasamos las cifras para España, se aprecia que el gasto público (en porcentaje de PIB) importó un 38,64% en el año 2004. Esta ratio no sería tan preocupante si no fuera por estos otros datos: el crecimiento tiene un fundamento débil (construcción y demanda interna), la tasa de inflación es la más alta de la eurozona (4,1%), la balanza de pagos por cuen-

ta corriente se saldó en 2005 con un déficit de 29.000 millones de euros y nuestra productividad deja mucho que desear.

¿Qué lecciones se puede sacar nuestro país de la tesis de Illarionov? La principal responde a la máxima de Lampedusa, "todo tiene que cambiar para que todo siga igual". O se acometen reformas económicas que atienden el gasto público y aquellas otras que estimulen la competitividad de las empresas, o nos va a venir una crisis para la que no estamos preparados. Un ejemplo: la caída de las exportaciones puede provocar un desempleo que ponga a muchas familias en graves dificultades pagar la hipoteca de su vivienda.

¿Serán capaces nuestros políticos de proponer unas medidas impopulares, cuyos beneficios no serán perceptibles de modo inmediato? Sinceramente, no lo creo. Lo peor es que están dejando pasar el



José Luis Rodríguez Zapatero. / Efe

mejor momento para implantar las políticas que la nación necesita. Quizá nuestros gobernantes no ven los riesgos de nuestra economía, o lo que es peor, se han creído su permanente proclama electoralista: "todo va óptimo".

¿Qué podemos hacer los ciudadanos aparte de tomar nuestras precauciones para no propiciar la crisis? La solución es empezar a ser más exigentes con los que nos gobiernan. Hay que decirles las verdades que no quieren oír. Muchas veces, los políticos no asumen su responsabilidad por la pasividad de los ciudadanos y el que no llora no mama. Hay que ser menos correctos y más eficientes si queremos evitar el previsible deterioro. Nos debemos pronunciar con contundencia aprovechando todas las tribunas posibles. Hay que hacer patente nuestro descontento. Si todos nos lo proponemos, nos respetarán más y mejorará el factor clave del desarrollo inteligente: la libertad económica.

Clara Crespo

Técnico comercial y economista del Estado

Hemos sabido hace algunas semanas que la deuda hipotecaria viva en España ha alcanzado los 800.000 millones de euros; y, según los últimos datos publicados por el FMI, el endeudamiento total de las familias supone el 110 por cien de su renta disponible. Ante la previsión de gradual escalada de los tipos, el Banco de España volvió a advertir de los riesgos del endeudamiento a tipo variable. La Comisión Europea acaba de crear un grupo de expertos para identificar los obstáculos a la competencia en este mercado, cuyas recomendaciones incluirá en el Libro Blanco sobre la integración de los mercados de crédito hipotecario que tiene previsto publicar en 2007. A España le interesa sobremanera esta iniciativa, tanto porque, históricamente, la integración económica nos ha beneficiado, como por el boom inmobiliario.

Dada la elevada preferencia de las familias españolas por la inversión en vivienda, los periodos de auge económico se traducen en aumentos del precio de estos activos. Entre 1986 y 1991 crecieron un 135 por ciento. Desde 1998 hasta ahora se ha acumulado aproximadamente un incremento del 150 por cien.

Por ello, cuanto más competencia haya en el mercado del crédito hipotecario, más se beneficiarán las familias, ahora y en los próximos ciclos. Ha habido enormes avances en este campo, pero quedan trabas que obstaculizan la competencia. La identificación de obstáculos es un trabajo de detalle que requiere hilar muy fino.

Por ejemplo, el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, que recaudan las comunidades autónomas, grava, entre otras cosas, la escritura pública de una hipoteca. La forma actual del impuesto provoca que los bancos que operan en el mercado del crédito hipotecario tengan una ventaja sobre los que desean entrar a competir en ese sector. El artículo 7 de la Ley de Subrogación y Modificación de Préstamos Hipotecarios exime del pago del impuesto en caso de subrogación. Por ello, los impuestos que paga un comprador serán menores si se subroga a la hipoteca firmada por la promotora inmobiliaria con un banco (el 'instalado'). El valor de la ventaja que concede esta barrera al banco instalado sobre el que desea entrar en el mercado (el 'entrante') es

fácilmente calculable con un ejemplo. Si el tipo de gravamen, que varía entre comunidades, es del 1%, y se solicita una hipoteca de 300.000 euros a firmar con el banco entrante, se pagará una cuota del impuesto por escriturar la hipoteca de 3.000 euros. Si uno se subroga a una hipoteca existente de 250.000 euros y la amplía en 50.000 euros, sólo pagará el impuesto por la escrituración de la ampliación. De modo que la cuota sería 500 euros. La diferencia entre ambas (2.500 euros) es la ventaja que tiene el banco instalado sobre el entrante (la diferencia, en realidad, es mayor, porque la base imponible no es el principal, sino toda la responsabilidad que garantiza la hipoteca, incluyendo intereses y gastos de ejecución). Esta ventaja, por una parte, crea un marco desigual de competencia entre bancos y, por otra, supone una transferencia de renta de consumidores a promotoras inmobiliarias. La ventaja se traduce en que el banco instalado pueda ofrecer unas condiciones de financiación peores (un margen más alto sobre el euribor) sin perder al cliente. O lo que es lo mismo, en ausencia de esta barrera, el entrante y el instalado competirán en igualdad de condiciones y mejorarían las condiciones de financiación, de modo que esos 2.500 euros revertirían en el comprador de la vivienda. Calculen ustedes lo que supone en términos agregados para doce millones de familias.

Se argumenta que la competencia entre bancos no es desigual porque todos tienen acceso a firmar acuerdos con promotoras inmobiliarias. Suponiendo que es cierto, entonces, donde un banco tiene que batirse es en ese segmento del mercado y no en el segmento de las familias. La competencia entre ellos se produce para captar promotoras inmobiliarias, mediante lo cual se aseguran un mercado cautivo de familias, donde pueden recuperar los beneficios sin igualar las condiciones de la competencia gracias al incorrecto diseño del impuesto. De donde se sigue que quienes se benefician de la competencia, si existe, son las promotoras, y no las familias.

Si la renta española sigue creciendo y las familias desean invertir en activos inmobiliarios, seguirá habiendo demanda de crédito hipotecario. La cuestión es quién se queda con el excedente del negocio.

Expansión

R

Déposito Legal M-15572-1986
ISSN 1576-3323

expansion@recotels.es

DIRECTOR Jesús Martínez de Rioja Vázquez
DIRECTOR DE REDACCIÓN Iñaki Garay
SUBDIRECTORES Manuel del Pozo y Martí Saballs

REDACTORES JEFES Mayte A. Ayuso, Pilar Cambra, Roberto Casado, Carlos Cuesta, Juan José Garrido, Augusto González-Besada, Francisco Oleo, José Orihuel (Cataluña) y Pilar Trucíos
Empresas Clara Ruiz de Gauna y Marta Fernández **Finanzas/Mercados** Laura García y Gonzalo Fernández **Economía** Estela S. Mazo **Entorno** Tino Fernández **Opinión** Consuelo Calle **Especiales** Mario José Gómez-Serranillos **Corresponsal político** Manuel Manchón **Expansión.com** Cristina Zollo **Infografía** José Juan Gámez **Fotografía** Rafael Martín **Andalucía** Simón Onrubia **Cataluña** Gemma Martínez **Comunidad Valenciana** Julia Brines **Galicia** Abela Chas **Comunidad Europea** Ramón Rodríguez Lavín **Nueva York** Juan Llobell **Londres** Miquel Roig

MADRID 28046, Paseo de la Castellana, 66. Tel. 91 337 32 20. Telex: 41889. Fax: Expansión 91 337 32 45. Finanzas 91 337 32 04. Economía 91 321 69 55. Fin de Semana/ Expansión y Empleo/Especiales 91 337 32 66.
BARCELONA 08017, Avda. Diagonal, 640, Edif. 3-4ª planta. Tel. 93 227 67 00. Telex: 93 227 67 61.
BILBAO 48001, Gran Vía, 8, 3ª dcha. Tel. 94 435 65 20. Telex: 94 435 65 25.
VALENCIA 46004, Pasaje Doctor Serra, 1, 2ª pta. 5. Tel. 96 351 77 76. Fax: 96 351 81 01
SEVILLA 41011, República Argentina, 25, 9ª planta. Tel. 96 499 14 40. Fax: 95 427 25 01.
VIGO 36202, López de Letona, 3, 3ª. Oficina 303. Tel. 986 22 79 33. Telex: 986 43 81 99.
BRUSELAS Bd Charlemagne, 46. 1000 Bruselas. Tel. (32) 231 1932. Fax: (32) 2309303.
NEW YORK 1330 Avenue of the Americas, 8ª New York, NY 10019. Tel. (1212) 641 65 96. Fax: (212) 641 65 97.
LONDRES Financial Times, Number One Southwark Bridge, London SE1 9HL. Tel. 44 20 78733369. Fax: 44 20 78733371.

Publicidad NOVOMEDIA, S.A.

PRESIDENTE José Manuel Rodrigo
DIRECTOR ÁREA ECONOMÍA Pablo Sempere
JEFE DE PUBLICIDAD Jaime Sánchez
COORDINACIÓN Antonio Solanas
Tel. 91 337 37 80. Fax 91 237 37 84.
MADRID Paseo de la Castellana, 66. 28046 Madrid. Tel. 91 337 32 58-91 337 09 32. Fax: 91 337 37 84
BARCELONA Jefe de Publicidad: Alicia Montenegro Avda. Diagonal, 640, Edif. 3-4ª planta. 08017 Barcelona. Tel. 93 227 67 11. Fax: 93 227 67 62.
BILBAO Juan Luis González Anduiza Gran Vía, 8-3ª dcha. 48001 Bilbao. Tel. 94 435 65 20. Fax: 94 435 65 25.
VALENCIA José Vicente Sánchez Beato Pasaje Dr. Serra, 1, 2ª, pta. 5. 46004 Valencia. Tel. 96 351 77 76. Fax: 96 351 81 01.
ANDALUCÍA Miguel Dávila Avda. República Argentina, 25, 9-8. 41011 Sevilla. Tel. 95 499 14 40. Fax: 95 427 25 01.
A CORUÑA Miguel Vizu C/ Juana de Vega, n.º 10 bis-5ª planta. Tel. 981 20 85 37. Fax: 981 22 84 50.
VIGO Manuel Carrera C/ López de Letona, 3, pl. 3, ofc. 303. 36202 Vigo. Tel. 986 22 79 33. Fax: 986 43 81 99.
ZARAGOZA Álvaro Cardemil Avda. Pablo Gargallo, 100. 50006 Zaragoza. Tel. 976 40 30 53.

COMERCIAL

SUSCRIPCIONES Paseo de la Castellana, 66. 28046 Madrid. Tel. 902 37 33 37. Fax: 91 337 37 71
EJEMPLARES ATRASADOS CDA. Tel. 902 50 54 86. Fax: 91 208 93 31.

CIRCULACIÓN

MADRID Paseo de la Castellana, 66. Tels. 91 337 38 76-91 337 37 89. Fax: 91 337 37 91.
SEVILLA Polígono Industrial La Palmera, Parcela 3. Carretera Madrid-Cádiz, km. 550. 41700 Dos Hermanas (Sevilla).
BARCELONA Avda. Diagonal, 640. Edif. 3-4ª planta.

IMPRIME

RECOPIRINT IMPRESIÓN, S.L.
Tel. 91 692 73 20. Fax: 91 692 13 74

DIFUSIÓN CONTROLADA POR

