

25 Preguntas y Respuestas

Sobre el ahorro previsional en tiempos de la Covid-19

Autores:

José Antonio Herce
José Antonio Puertas



**MUTUALIDAD
ABOGACÍA**



25 Preguntas y Respuestas

Sobre el ahorro previsional en tiempos de la Covid-19



MUTUALIDAD ABOGACÍA

Autores:
José Antonio Herce
José Antonio Puertas

©LoRIS 2020



BIOGRAFÍA

José Antonio Herce, (Calahorra 1951), está casado y tiene un hijo. Reside entre Madrid y Cañosa (Segovia). Es Doctor en economía (UCM) y MA in economics (U. of Essex, RU). En la actualidad es socio fundador de LoRIS (Longevity & Retirement Income Solutions). Ha sido Profesor Titular de economía en la UCM, Titulado de la Comisión de la UE, Director de FEDEA y Socio director de economía aplicada y director asociado de Afi. Es experto en pensiones, longevidad y soluciones para la jubilación. Tiene una amplia trayectoria como investigador y ha publicado numerosos libros, informes profesionales y artículos académicos. Participa regularmente en medios y redes sociales. Es activo en la lucha contra la despoblación y en la promoción del emprendimiento innovador en áreas rurales despobladas. En 2019 recibió el galardón “Economista Gran Reserva” del Colegio de Economistas de La Rioja.

José Antonio Puertas (Madrid 1968), Master en Mercados Financieros Universidad (UAM) y Licenciado en Ciencias Actuariales (UCM). En la actualidad es socio fundador de LoRIS (Longevity & Retirement Income Solutions).

Anteriormente consultor independiente en Solvencia II, Gestión de riesgos, Inversiones, modelos internos y actuariales; ha sido también co-director de master y docente de Afi, Escuela de Finanzas Aplicadas. Con anterioridad ha desarrollado su carrera profesional dentro del grupo AXA en diversas posiciones: en Axa Hong Kong y en Axa Región Mediterránea y previamente en diversos puestos en la aseguradoras Pelayo, VidaCaixa y Catalana Occidente.



INTRODUCCIÓN

El presente documento contiene 25 “Preguntas y Respuestas” sobre el ahorro previsional en un mundo post Covid-19 difícil de imaginar ahora mismo, cuando la tendencia natural de los agentes y las organizaciones es la de “volver a la media” (regress to the mean), una expresión procedente de la ciencia estadística muy oportuna para describir la tendencia natural de muchos procesos y comportamientos que alguna vez en una trayectoria regular experimentaron una fuerte desviación de la misma. Pero la vuelta a las condiciones de vida y actividad general prevaletientes antes del estallido de la pandemia no está en estos momentos garantizada. Más bien, si algo cabría esperar, lo que se vislumbra es un escenario en el que el despliegue de comportamientos más cautos y “pre-cautorios”, en muchas dimensiones de la vida personal y colectiva, sea la norma. Volver a la media no va a ser sencillo y puede que ni siquiera fuese deseable en muchos aspectos, porque algunas cosas cambiarán para siempre, aunque no sepamos muy bien cuáles. De ahí la necesidad de nuevos estilos de vida más centrados en lo precautorio y, de paso, en lo previsional. Las respuestas que siguen a las preguntas de esta guía son tan tentativas como las preguntas mismas. Pero creemos que pueden servir de guía para quienes deseen tomar la delantera en el ajuste ineludible que exige el mundo post Covid-19 a medida que algunos de los posibles escenarios se hacen realidad.



CONTENIDO

BLOQUE I - ECONOMÍA

1. ¿Cuál es el panorama socioeconómico actual como consecuencia de la Covid-19? 07
2. ¿En qué medida, las consecuencias económicas de la Covid-19 han agudizado la situación de precariedad de los trabajadores?..... 08
3. ¿Qué medidas de inclusión económica ha tomado el gobierno y la UE? 09
4. ¿Qué consecuencias va a tener este esfuerzo sobre el déficit y la deuda de la economía española?..... 10
5. ¿Qué “letra” representa mejor cómo saldremos de la recesión causada por la Covid-19 y qué futuro (crecimiento a largo plazo, tipos cero) cabe esperar?..... 11
6. ¿Cómo se están comportando los activos en los que se invierten los ahorros de la Previsión Social Complementaria?12
7. ¿Qué perspectivas tienen los activos inmobiliarios?..... 13

BLOQUE II - AHORRO

8. ¿Qué perspectivas previsionales generales “había” antes de la Covid-19? 14
9. ¿Habrá un “después” previsional pasada la Covid-19?..... 15
10. ¿Surgirán nuevos esquemas de solidaridad o mutualización de riesgos entre ciudadanos?..... 16
11. ¿Cambiará nuestro ahorro previsional ante la necesidad de disponer de más ahorro precautorio?17
12. ¿Qué son la deducción y el diferimiento fiscal y qué consecuencias tendría su abolición? 18
13. ¿Se puede rescatar anticipadamente un plan de pensiones por “fuerza mayor” sin sufrir el impuesto? 19
14. ¿Puede practicarse algún tipo de “periodificación” fiscal?20



CONTENIDO

BLOQUE III – SOSTENIBILIDAD DEL SISTEMA

- 15. ¿Cuál es la evidencia básica comparada sobre la mortandad extraordinaria en los meses transcurridos?.....21
- 16. ¿Ha afectado esta mortandad extraordinaria a la esperanza de vida?.....22
- 17. ¿Qué implicaciones tiene este impacto sobre la sostenibilidad de las pensiones?..... 23

BLOQUE IV – MUTUALISMO

- 18. ¿Cuál es el peso del trabajo autónomo en España?..... 24
- 19. ¿Gozan los trabajadores autónomos españoles de una adecuada protección social?..... 25
- 20. ¿Qué es un “Régimen Alternativo”?27
- 21. ¿Cuál es el peso del Mutualismo Previsional Alternativo en España?27
- 22. ¿Cuáles eran hasta “ayer” los rasgos básicos del mutualismo previsional? 28
- 23. ¿Cuáles eran hasta “ayer” los retos del mutualismo previsional? 29
- 24. ¿Qué es el “Sobre Naranja”? ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene”?30
- 25. Mutualidad de la Abogacía pionera en España en el envío del “Sobre Naranja” 31



25 Preguntas y Respuestas

Sobre el ahorro previsional en tiempos de la Covid-19

BLOQUE I - ECONOMÍA

Las crisis no se suceden en el vacío y la del Covid-19 se ha producido, en todo el mundo, una década después de la “gran recesión” de 2009 que desembocó en una larga crisis en muchos países, entre ellos en España. En nuestro caso, las dos recesiones que se sucedieron entre 2008 y mediados de 2013 dejaron una estela de precariedad entre grupos sociales que ya venían sufriendo precariedad laboral y/o económica. A principios de 2020, con muchos indicadores socioeconómicos ya por encima de los niveles observados en 2007, todavía quedaban otros indicadores, especialmente los de pobreza y desigualdad, por superar. En este contexto, las consecuencias económicas del confinamiento han deprimido aún más la precaria situación de muchos trabajadores y hogares que todavía no se habían recuperado de la crisis anterior. **Entre los colectivos más perjudicados se encuentran los jóvenes, cuyo acceso al empleo y a salarios dignos de entrada a la actividad se ha bloqueado, los trabajadores autónomos, muchos de ellos empleadores y cuyas actividades se han parado sin posibilidad de acceder al necesario circulante para salvarlas, y hogares cuyos sostenedores económicos se encuentran en desempleo de larga duración y/o han dejado de percibir el subsidio.** Una constante que se repite en esta crisis es la percepción de que, frente a todo lo anterior, de rabiosa exigencia diaria, “lo previsional” es secundario. Esta percepción es básicamente correcta, pero lo cierto es que nadie deja de pensar en ello y la prueba es la fuerza con la que las cuestiones sobre el futuro de las pensiones han rebotado en el imaginario colectivo y los medios en cuanto se ha superado el Estado de Alarma.

1. ¿Cuál es el panorama socioeconómico actual como consecuencia de la Covid-19?

Cuando el 14 de marzo, dos semanas antes de que acabase el I trimestre del año en curso, se declaró el Estado de Alarma se pararon repentinamente numerosas actividades productivas. Los trabajadores se tuvieron que quedar en sus casas, las empresas de actividad no esencial cerraron y se suspendieron todas sus operaciones en las que se requería la presencia física de los trabajadores. La rapidez con la que los Interlocutores Sociales y el Gobierno pactaron el uso de la figura de los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) permitió crear un “limbo” laboral en el que, en su cima temporal, el 30 de abril, mes y medio después de la declaración del Estado de Alarma, se encontraban ya 3,39 millones de trabajadores, el 17,5% de los afiliados existentes a principios de marzo pasado, equivalentes a 13,7 puntos de desempleo adicionales, si bien se trata de empleos suspendidos temporalmente y no necesariamente perdidos. A 30 de septiembre, según datos del



Ministerio de Inclusión y Seguridad Social, quedaban en este limbo unos 750.000 trabajadores. Los ERTE se han prolongado a esa misma fecha hasta el 31 de enero próximo, pero subsisten muchas incógnitas acerca de la vuelta al trabajo de los trabajadores que aún quedan bajo su paraguas. **La economía española está ya, sin duda, sumida en una severísima recesión. En el II Trimestre, según el INE, el PIB sufrió un descenso del 17,8% respecto al trimestre precedente y la tasa de desempleo alcanzó el 15,33%.** El apoyo económico a los trabajadores en ERTE, los desempleados y a los autónomos y sus negocios, así como a los hogares en riesgo de pobreza extrema y los préstamos a la Seguridad Social para poder cubrir un déficit que podría duplicarse respecto al de 2019, requerirán de un considerable aumento de la deuda y del concurso de ayudas europeas masivas (fondos de reconstrucción), además de una incesante intervención del BCE en la compra de la deuda española antes mencionada.

2. ¿En qué medida, las consecuencias económicas de la Covid-19 han agudizado la situación de precariedad de los trabajadores?

Un rasgo distintivo de esta crisis en el plano laboral es el uso ágil, bien diseñado y masivo de la figura de los ERTE, lo que hay que celebrar. Frente a este valioso colchón que está conteniendo la situación de los trabajadores afectados se encuentran millones de jóvenes trabajadores jóvenes que no pueden acceder al empleo, definitivamente desempleados (no todos los trabajadores que salen de los ERTE son readmitidos) y autónomos que han cesado o reducido considerablemente su actividad, o cerrado sus micro y pequeñas empresas. El colapso de las cadenas productivas, de pagos y de distribución no esenciales y, en menor medida, esenciales, ha llevado a millones de asalariados y autónomos a tener peores condiciones de ingresos y a no poder atender necesidades (incluso vitales) u obligaciones de pago comprometidas con sus acreedores respecto a la situación previa a la declaración del Estado de Alarma. Antes de ello, ya había cientos de miles de hogares necesitados de complementos de renta y otros tantos trabajadores (muchos de ellos jóvenes no emancipados) cuyos ingresos no les permitían vivir dignamente (working poors). Según el INE, los salarios de los trabajadores menores de 34 años descendieron entre 2008 y 2017. En el grupo de 20 a 24 años, el salario mensual bruto de 2008 era de 950 euros (14 pagas), mientras que en 2017 se situaba en 841 euros. Este gap se ha cerrado ya en 2018, no obstante. El estrés económico creado por el confinamiento, en suma, ha empujado a muchos trabajadores (autónomos, temporales, jóvenes, inmigrantes) hasta entonces insertos en circuitos laborales y de remuneraciones (o con expectativas de encontrarlos), de nivel modesto, sin duda, pero razonablemente estables, a situaciones de precariedad aguda de ingresos y a una consiguiente dependencia de los programas públicos y privados de ayuda de subsistencia. Es en este contexto en el que, en junio pasado, el Gobierno aprobó un esquema de ayuda a los hogares en riesgo de extrema pobreza (unos 550 mil de los 850 mil hogares objetivo del esquema) denominado el Ingreso Mínimo Vital que debe ser bienvenido.



Gasto público, ERTE, impactos en la economía y el crecimiento

La hemorragia económica causada por el confinamiento es consecuencia del “parón” de las actividades no esenciales y la reorientación de la parte restante del sistema productivo y de distribución hacia las necesidades prioritarias de una economía en cuarentena. El colapso de la cadena productiva ha causado un colapso paralelo en la cadena de pagos y contrapartida y, de la noche a la mañana, muchos agentes económicos han dejado de poder pagar sus facturas o deudas y tampoco han cobrado sus servicios o préstamos. El circulante se ha reducido drásticamente. **Estas perturbaciones son muy destructivas y, a pesar del desconfinamiento, se tardará tiempo en restablecer las cadenas productivas y de pagos dañadas. El crecimiento de la economía en los próximos años se va a resentir seriamente.** El Gobierno por su parte gobierno está tratando de aportar directrices y recursos extraordinarios para limitar los daños aludidos, especialmente sobre el empleo y las rentas y recuperar las mínimas condiciones de financiación y actividad que acompañen a la iniciativa privada.

3. ¿Qué medidas de inclusión económica ha tomado el gobierno y la UE?

Las ayudas del gobierno se cifran en el aumento de las prestaciones por desempleo, los pagos a los trabajadores bajo un ERTE (que no están formalmente desempleados) y los pagos a título del Ingreso Mínimo Vital recién adoptado. De estas, la más efectiva está siendo la generalización y facilidades introducidas en la figura de los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) para que las empresas, en vez de despedir a sus trabajadores por cierre temporal de la actividad, puedan suspender el pago de sus salarios sin que ello lastre adicionalmente sus cuentas de resultados, llevándolas eventualmente a la quiebra. Bajo un ERTE, el trabajador no queda despedido, sino suspendido. La empresa no está obligada a pagarle remuneración alguna, sino que el Sistema Público de Empleo Estatal le paga una elevada fracción de su salario y la empresa puede decidir complementar, incluso hasta el 100% del salario, dicho pago del SEPE. Los avales del ICO a los préstamos bancarios calificados a empresas y autónomos, por su parte, no suponen desembolso para el gobierno en el periodo, aunque pueden suponerlo en unos años si los créditos no se devuelven. Tampoco suponen gasto extra las recalificaciones de las diferentes partidas presupuestarias para afectarlas a medidas contra la crisis causada por la Covid-19, o los pagos a cuenta a las comunidades autónomas. Sí habría que incluir en este capítulo los créditos presupuestarios extraordinarios del ejercicio para apoyo a los sectores productivos, como los de la automoción, el turismo y otros similares. Se tardará un tiempo de depurar las cuentas de las ayudas efectivamente volcadas en el ejercicio por estos conceptos, pero pueden estimarse en muchas docenas de millardos (miles de millones) de euros. Solo el coste de los ERTE (desde el 14 de marzo hasta el 15 de julio, según la AIREF) se estima en 24,8 millardos de euros, de los cuales 6,9 son cotizaciones que la Seguridad Social no ingresará. Su extensión hasta el 30 de septiembre podría añadir otros 2 millardos de euros por quincena, en función de los flujos de salida de trabajadores hacia la actividad.



Las ayudas europeas, por su parte, cabría diferenciarlas en dos líneas muy nítidamente separadas: (i) las compras de activos del BCE y (ii) los programas derivados de los fondos estructurales y de reconstrucción expresamente diseñados por Bruselas para afrontar la crisis en toda la Unión. Las primeras no tienen límite, desde luego a la escala de la economía española, pero no son ayudas propiamente dichas, sino la garantía de que toda la deuda que emita el gobierno español, una vez adquirida por los bancos comerciales será adquirida por el BCE, facilitando de esta forma no solo la baratura del endeudamiento para el Tesoro español, sino, sobre todo, la misma posibilidad de que alguien compre la deuda emitida por él para financiar los programas domésticos de gasto público antes mencionado. Respecto a los recursos europeos, el 24 de agosto la Comisión Europea propuso que España recibiese hasta 21.300 millones del fondo europeo de desempleo para pagar los ERTE.

4. ¿Qué consecuencias va a tener este esfuerzo sobre el déficit y la deuda de la economía española?

España venía incumpliendo el objetivo de déficit marcado por Bruselas de manera casi sistemática, si bien acompañándose a una reducción progresiva del mismo. En 2019, sin embargo, el objetivo de déficit era del 1,3% del PIB y el cierre (Banco de España) fue del 2,9%, una desagradable e inesperada sorpresa que puede atribuirse al exceso de gasto de la interinidad política del periodo. En este contexto ya exigente, pero relativamente encauzado, en el que además la deuda pública seguía reduciéndose por debajo del 100% del PIB (fue del 95,5% del PIB, según el Banco de España), la incidencia de la Covid-19 va a ser profundamente perturbadora. La media de previsiones del Panel de septiembre de FUNCAS para el déficit en 2020 es del 12,3% del PIB y del 7,4% para 2021, lo que dejará la deuda al final del periodo alrededor del 115% del PIB. Eso siempre que no se produjese **un repunte severo de la pandemia**, lo que **podría empujar la ratio de deuda claramente por encima del 120%**. **El fuerte incremento previsto en el déficit tiene dos causas más que justificadas: (i) el fuerte descenso esperado en la recaudación fiscal por la caída de la actividad en 2020 (un 10,8% según el panel de FUNCAS) y (ii) el aumento de las transferencias a los hogares y empresas para evitar el colapso financiero de los más débiles.**

A pesar de las graves consecuencias que la Covid-19 está teniendo sobre las perspectivas del déficit y la deuda, como en los restantes países, las agencias de calificación están dando una tregua a los bonos soberanos y, por el momento, no se han producido las rebajas de los ratings que cabe esperar. Se entiende que los “soberanos” tienen una amplia capacidad para responder a este shock que, aunque es muy grave, se espera sea transitorio. En el caso de los países del euro hay que añadir a lo anterior el que el BCE está comprando todo el papel soberano que le ofrecen los bancos comerciales después de haberlo adquirido al Tesoro. Esto tiene a los mercados anestesiados y las reacciones se empezarán a manifestar una vez restablecida plenamente la actividad económica.



5. ¿Qué “letra” representa mejor cómo saldremos de la recesión causada por la Covid-19 y qué futuro (crecimiento a largo plazo, tipos cero) cabe esperar?

Se ha debatido intensamente estos meses acerca de la forma que tendrá la salida de la crisis económica provocada por el confinamiento. Curiosamente, algunas letras del abecedario, por sus perfiles (deseables), han focalizado este debate. Así, se han mencionado la salida en “V”, la “L”, la “W” o, incluso, la “Z”.

No hay motivos especiales para suponer que el shock enorme que la Covid-19 ha traído a las economías supondrá una “pérdida irrecuperable” de bienestar. Lo esperable es que la pérdida de bienestar se recupere con el tiempo, aunque sí puede suceder que haya de pasar mucho tiempo hasta que volvamos a donde hubiéramos podido estar en ausencia de la Covid-19. Todo esto tiene un truco, es decir, convendría saber dónde estaríamos en unos años de no haber sufrido la pandemia (y no habiendo sufrido ni terremotos ni otras catástrofes parecidas).

Si el PIB en el año “t” es de 100 y en “t+1” una catástrofe lo lleva a 80 (una caída anual del 20%), la recuperación en “V” (simplificando) consistiría en que el PIB de “t+2” volviese a 100 (un aumento anual del 25%). En este caso (muy deseable, pero muy inverosímil), de seguir creciendo el PIB, en lo sucesivo, como si no hubiese pasado nada en “t+1”, la sociedad registraría una pérdida permanente de bienestar de las 20/100 partes del PIB que se perdieron entonces y que, bien mirado, no se habrán recuperado nunca. Puede considerarse que esta pérdida es asumible si a un año recesivo sigue un año algo más que expansivo tal y como requiere la “salida en V” que tanto se invocaba al comienzo del confinamiento. No se verá ese patrón. Sí, con suerte, un patrón en “L”. Esto quiere decir que si, antes del shock, el PIB venía creciendo al 2%, tras el shock (con esa caída del 20%) sigue haciéndolo indefinidamente a ese mismo 2%. Es inmediato visualizar que, con este patrón, el PIB nunca alcanzará la senda imaginable antes del shock y cada ejercicio la sociedad dejará de disfrutar el escalón que se perdió en el año “t+1”. Para siempre. Esta es la también muy invocada “salida en L”. La “L” se vislumbra en este patrón por su posición describiendo la caída (el tramo corto de la “L”, descendente), la sima (el ángulo de la “L” apuntando hacia abajo) y la recuperación al ritmo del 2% (el tramo largo de la “L”, ascendente y paralelo, pero por debajo, a la senda imaginaria ya de crecimiento previa al shock. Puede haber también una salida en “W”, es decir, que un rebrote severo del virus o, por ejemplo, la quiebra de docenas de miles de pymes, por el colapso de la cadena de pagos y contrapartidas, provoquen una segunda recesión tras un breve periodo de recuperación de la economía. En fin, en el caso de la economía española, pocos analistas se atreven a hacer previsiones más allá de 2021, cuando se espera una recuperación de alrededor del 7% y se acompaña esta previsión con todo tipo de cautelas acerca de la necesidad de apoyar la monetaria y fiscalmente a la economía en los siguientes dos o tres años. No será una “V”, ojalá sea una “L” que tienda a una uve abierta con el tramo derecho más largo que el izquierdo.



El valor y la rentabilidad de los activos financieros e inmobiliarios

La Covid-19 es un fenómeno global, todos los mercados han sido afectados, pero ni la pandemia ha caído de la misma forma en cada país o área económica ni todos los mercados (renta variable o fija) son iguales. En general, el miedo, la incertidumbre y la traslación directa del shock productivo y sobre el crecimiento han impactado desfavorablemente en el valor y rentabilidad de los activos financieros, como no cabría esperar de otra manera. La renta variable ha sufrido mucho al inicio de la crisis, pero ya se ha recuperado, incluso con creces, en algunos mercados. Los activos de renta fija, por su parte, mantienen el poco atractivo que puedan mostrar, dados los reducidos tipos de interés, gracias al apoyo ilimitado de los Bancos Centrales. De cara a los meses que vienen hay cierto optimismo en que las medidas fiscales y monetarias y la vuelta del crédito a hogares y empresas animen la recuperación plena del valor y rentabilidad de los activos financieros afectados por la pandemia. Los activos cuyo subyacente productivo resulte más duraderamente perjudicado, como puedan ser la automoción, el turismo u otros, tardarán también más en recuperarse, sin que quepa descartar nuevas recaídas. Los activos inmobiliarios son un caso especial. Algunos de sus segmentos (residencial, especialmente), en determinadas localizaciones (zonas más aisladas) pueden presentar fuerte demanda, pero los segmentos de apartamentos turísticos en centros urbanos, oficinas y edificios corporativos o centros comerciales pueden sufrir durante mucho tiempo una fuerte reducción de su demanda asociada a las nuevas tendencias turísticas, de teletrabajo y de e-commerce, con el consiguiente impacto en los valores y los alquileres de dichos activos y/o de las sociedades de inversión inmobiliarias especializadas en tales segmentos.

6. ¿Cómo se están comportando los activos en los que se invierten los ahorros de la Previsión Social Complementaria?

La Previsión Social Complementaria está compuesta de la Previsión Social Complementaria de empleo y promoción empresarial (Pilar II) y la Previsión Social Complementaria individual (Pilar III). El Pilar II es el ámbito de las personas que trabajan y sus aportaciones, ya sean voluntarias u obligatorias (por convenio colectivo, por ejemplo), junto con las que aportan los empleadores que se acumulan a fin de financiar las prestaciones futuras de sus titulares, mientras que el Pilar III está formado por el ahorro a largo plazo individual y privado, que es siempre voluntario. La vocación de inversión de los activos en los que está materializada es a medio y largo plazo debido a su carácter previsional, una característica fundamental para entender su composición y su comportamiento en esta crisis. En España, la mayor parte de la cartera de activos previsionales se encuentra invertida en renta fija (47%) y depósitos/activos a muy corto plazo (8,7%). Debido a la crisis de la Covid-19, este tipo de inversiones ha sufrido caídas más moderadas que la renta variable. En el caso de la tesorería/depósitos o activos monetarios no existe ningún riesgo de caída de precio, pero en entornos de tipos cero o negativos tampoco disfrutaban de ninguna rentabilidad y esta, incluso, puede ser ligeramente negativa. El resto de los activos se encontraría invertido en renta variable (acciones) y fondos de inversión (que también contienen



renta fija y variable y activos monetarios). Según la información de INVERCO, la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones que operan en España, a 30 de junio, las inversiones totales en los sistemas individuales y de empleo eran de 111 mil millones de euros, de los que un 68,4% pertenecían a planes individuales y el 31,6% restante a planes de empleo y asociados. Según la misma fuente, la rentabilidad a 30/06/2020 en los últimos 12 meses de todos los fondos de pensiones fue negativa (del -1,73%), mientras que para los planes de empleo representó un -0,70%. Los planes individuales se movieron en -0,55% para los de la categoría de renta fija a corto y -3,17% para los de renta variable mixta; llama la atención que la categoría de renta fija a corto plazo hay tenido una rentabilidad de -1,15%, mientras que, para el período en cuestión, la categoría de renta fija a largo haya obtenido el -0,55%. Las mismas magnitudes a 31/03/2020 y calculadas desde el 31/03/2019, un año antes, arrojaban unas rentabilidades peores, siendo la rentabilidad total de los Fondos de un -5,43% a 31/03/2020. Mención especial merece la categoría individual renta variable que en marzo bajaba un -14,10% y en junio lo hacía sólo un -2,57%. Esta evolución pone de manifiesto la recuperación en los mercados entre el cierre de marzo y junio del presente año, especialmente si consideramos que fue durante el mes de marzo cuando las valoraciones del mercado alcanzaron sus mínimos. Si la recuperación la observamos desde la perspectiva de los volúmenes totales a valor de mercado, comprobamos que el valor de los activos gestionados se redujo, para el total de los fondos, en un -8,75% de 31/12/19 a 31/03/20; para recuperarse posteriormente, a cierre de junio, un +5,27% desde el cierre de marzo, aunque comparado con diciembre de 2019 el valor de los activos gestionados todavía representa una disminución de -3,94% del importe total gestionado. En este apartado se deberían incluir también las mutualidades de previsión social que tienen naturaleza de entidades aseguradoras y con un volumen de activos gestionados en torno a los 46 mil millones de euros. Para este sector previsional, en el que se incluye la Mutualidad de la Abogacía, la práctica totalidad de las inversiones están materializadas en renta fija para cubrir correctamente las necesidades del pasivo.

7. ¿Qué perspectivas tienen los activos inmobiliarios?

El inmobiliario es un activo especial, no tanto per se, sino porque constituye las 4/6 partes de la riqueza de todos los agentes económicos existente en España. En el caso de los hogares, acapara más del 70% de su riqueza total, postergando a los activos financieros (depósitos, acciones y bonos, planes de pensiones y reservas técnicas seguros) a un reducido segundo plano (insignificante en el caso de los ahorros previsionales). La Covid-19, a través del confinamiento y las medidas de distanciamiento social a las que ha obligado ha revelado que la segmentación habitual del inmobiliario según sus usos y/o localización (residencial familiar o turístico, oficinas y corporativo, centros comerciales, urbano o rural) puede adquirir significados y dimensiones inesperadas. La generalización del tele-trabajo, o el confinamiento natural propio de las zonas rurales ha hecho que de la noche a la mañana unos usos (y por lo tanto tipos de inmuebles) se vean privilegiados y otros postergados. La importancia de esto no va a ser pasajera, seguramente, debido a la enorme incertidumbre



que aún subiste sobre rebrotes o, lo que sería peor, nuevas pandemias. En este contexto, cabe esperar que el valor y la rentabilidad por alquiler de los inmuebles más negativamente afectados por estos giros se vea igualmente afectado a la baja (los apartamentos turísticos, los centros comerciales y el segmento de oficinas-corporativo). El valor de estos inmuebles, si no pueden reconvertirse a usos más demandados, va a descender muy probablemente, al generarse un exceso de capacidad ociosa. También descenderán los alquileres asociados, es decir, su rentabilidad. Es pronto para saberlo, pero difícilmente cabe ahora otra perspectiva a corto y medio plazo que la anterior. Porque, otra posibilidad es la de buscar el momento adecuado para incorporarlos, adquiriéndolos a precios claramente descontados, a las carteras de inversión. Esta decisión debe tomarse teniendo en cuenta el mejor análisis disponible respecto a la duración de las condiciones recesivas que van a afectar a estos segmentos durante bastante tiempo, quién sabe si “para siempre” (pensando en los plazos en los que los activos previsionales deben blindarse para evitar volatilidad en el valor de estos antes de transformarlos en rentas de jubilación vitalicias).

BLOQUE II- AHORRO

Ahorro previsional post Covid-19

8. ¿Qué perspectivas previsionales generales “había” antes de la Covid-19?

La situación de los esquemas previsionales existentes en España hasta justo antes del estallido de la Covid-19 se puede resumir en tres rasgos muy característicos: (i) creciente insuficiencia financiera del sistema de pensiones públicas (la Seguridad Social, o Pilar I) y preocupación por su sostenibilidad y por la suficiencia de las pensiones públicas, (ii) muy escaso desarrollo de la Previsión Social Complementaria de empleo y promoción empresarial (Pilar II) y riesgo de regresión de este esquema, (iii) igualmente, un pobre desarrollo de la Previsión Social Complementaria individual (Pilar III), con ahorros por partícipe muy reducidos; un esquema especialmente amenazado por la retirada de la deducción de las aportaciones. Esta situación, estaba acompañada de la sensación de que una nueva reforma de las pensiones era necesaria y en la idea de la reforma se venían mezclando por igual opiniones acerca de dar pasos relevantes, pensando en el futuro, así como opiniones sobre la reversión formal de la reforma de 2013, estando algunos de sus elementos clave ya anulados o suspendidos. Las gravísimas consecuencias sanitarias de la pandemia y las también muy graves consecuencias económicas del confinamiento han postergado el interés por los temas previsionales. Pero caben pocas dudas de que, **después del hundimiento del empleo y los ingresos de la Seguridad Social por cotizaciones, con el consiguiente aumento del déficit de las pensiones previsto para 2020, y la introducción del Ingreso Mínimo Vital, en el seno del sistema de Seguridad Social, el futuro ya problemático que anunciaba la situación antes descrita no va a ser mejor tras la Covid-19.**



Ahorro previsional post Covid-19

¿Qué mundo (económico, financiero, previsional) cabe esperar tras la Covid-19? Es difícil de decir, pero algo sí se puede avanzar sin necesidad de especular mucho: las condiciones personales, sociales, económicas e institucionales que estamos viviendo todos estos meses de pandemia no van a perpetuarse. Igualmente, sin necesidad de especular demasiado, podría decirse que una vuelta a lo anterior no va a ser la tónica dominante. Mejor dicho, ni siquiera debería ser la tónica dominante. El pre Covid-19 no era perfecto en muchísimos sentidos y los cambios cuasi permanentes que nos ha traído la pandemia no son todos malos, así que habrá que convivir con los menos deseables y tratar de cosechar las promesas que encierran los cambios más deseables. Las preguntas de esta sección tratan de elaborar argumentos sobre posibles escenarios a los que hacer frente mediante estrategias de adaptación y aprovechamiento de sus posibilidades.

9. ¿Habrá un “después” previsional pasada la Covid-19?

En estos momentos, “nadie sabe cómo acabará esto”. Esta frase se puede encontrar literalmente en muchos informes científicos recientes e ilustra, sobre la base, incluso, de la firme creencia en que habrá una vacuna tarde o temprano, la enorme incertidumbre sobre el control de la pandemia actual por su recurrencia y, especialmente, sobre la ocurrencia de otras pandemias a un ritmo más rápido que el experimentado en el pasado. Ante esta doble incertidumbre, las políticas de prevención han de escalar en todo el mundo. Es decir, no cabe descartar, ahora mismo, un Escenario de Prevención Sistémica en lo sucesivo en todos los países y a todas las escalas. Concretamente, de aplicación para España también, esta afirmación implica la necesidad de elevar el estatus de las políticas de Salud Pública y dotarlas de recursos masivos que habrá que extraer de otros usos. Igualmente, en la esfera privada, este escenario de “prevención sistémica” llevaría a asignar recursos personales (financieros, tiempo, pequeños equipos y limitaciones cotidianas que implicarían “lucro cesante”) en detrimento de otros usos personales o familiares. Es claro que ello debería tener un impacto en cualquier ejercicio, por simple que fuese, de planificación financiera personal o familiar.

En lo que se refiere al plano previsional, desde una cierta “buena lógica”, debería redoblar el esfuerzo de ahorro de los hogares, pero no está garantizado que ello se hiciese. Por dos razones: (i) el debilitamiento de la economía familiar y (ii) la esperanza en que la extensión de las redes públicas de bienestar acabará haciéndose cargo. Pero esto no está escrito. Es más, no cabe descartar que una de las buenas lecciones aprendidas en esta crisis (y hay algunas) sea el valor de la solidaridad y, más concretamente, el valor de la ayuda mutua utilizando esquemas sofisticados de tipo comunitario apoyados en tecnología, más allá del necesario papel de las redes públicas de bienestar, que necesitarán mucho apoyo desde el lado estrictamente civil.



10. ¿Surgirán nuevos esquemas de solidaridad o mutualización de riesgos entre ciudadanos?

“Las predicciones son muy difíciles. Especialmente, las predicciones sobre el futuro”. Esta frase, atribuida al premio Nobel de física Niels Bohr, puede indicar la dificultad de responder a la pregunta, aunque aplicando el sentido común, **se puede intuir que sí nos vamos a encontrar cambios importantes en el futuro, aunque no sepamos exactamente cuáles.**

Entre los escenarios posibles cabe el de una sociedad con mayores diferencias económicas entre sus miembros, una distribución de la renta más abierta y una creciente flexibilidad laboral en la que los trabajos mejor remunerados sean objeto de una competencia laboral global en el que los participantes se van alejando poco a poco del paradigma del trabajo asalariado. Ello acompañado del debilitamiento de la economía familiar de la parte de la sociedad menos favorecida por el cambio productivo en la era digital (cuyo avance se ha acelerado con la pandemia) que no habrá conseguido adaptarse de forma satisfactoria a todos estos cambios.

También, entre los escenarios posibles, cabe uno en que, quizá tras una fase problemática como la anteriormente descrita, no sin esfuerzos colectivos e inversiones gigantescas en materia de educación y formación, adaptación de las administraciones, la cultura corporativa y los comportamientos individuales, logremos desarrollar mejores esquemas de participación-cum-protección social, basados incluso en nuevas formas colaborativas y trabajo no convencional avanzado, todo ello basado en la tecnología, como las que están surgiendo últimamente. En este hipotético curso de la vida económica y social, **las mutualidades tienen una oportunidad para perfeccionar y extender a futuro, desde lo colaborativo y las redes de ayuda mutua, su modelo de mutualización.** El plano previsional seguirá siendo el núcleo de la actividad de las entidades, pero también el plano asistencial, quizá agrandado con nuevas coberturas como coberturas complementarias (aunque sustantivas) por desempleo o dependencia (Cuidados de Larga Duración).

En lo previsional, desde luego, la creciente longevidad seguirá dominando el marco de adaptación de sus servicios a los mutualistas, especialmente si las reformas esperables del Pilar I (la Seguridad Social) devuelven una responsabilidad adicional a los trabajadores en sus respectivos marcos de negociación colectiva o como trabajadores autónomos. El coronavirus y sus consecuencias para la salud serán superadas y dentro de unos años nos parecerán lejanas, algo que no ocurrirá con los profundos cambios que se van a producir en la composición sectorial de la economía y en la manera de conducir el proceso productivo en cada una de las cadenas de valor para evitar su colapso en caso de repetición de una pandemia tan destructiva como la Covid-19.

Una de las grandes lecciones aprendidas de esta crisis sanitaria ha sido el valor de la puesta en común de los recursos para asistir a los hogares y las micro y pequeñas empresas (hogares detrás de ellas, en definitiva) en riesgo de colapso. Se han logrado grandes resultados, como los ERTE, pero todavía no sabemos lo que nos van



a costar o si podremos pagarlo. Debemos perfeccionar los esquemas, desde el más modesto o de grupo, hasta los más ambiciosos esquemas sociales de mutualización de recursos para subvenir al instante a quienes más lo necesiten. Avanzando desde lo que ya tenemos, las redes de seguridad, públicas, mutualistas o de mercado, del S. XX, pero perfeccionándolo a la altura de la experiencia reciente y las posibilidades que nos brinda hoy la tecnología.

11. ¿Cambiará nuestro ahorro previsional ante la necesidad de disponer de más ahorro precautorio?

El ahorro de los hogares suele descender (en proporción a su renta disponible bruta) en las expansiones económicas y aumentar en las desaceleraciones y las recesiones. Cuando llega una recesión económica, los hogares y las empresas tratan de evitar desequilibrios entre sus ingresos y gastos reduciendo los segundos para tratar de adaptarlos a las reducciones de ingresos traídas por la crisis. Al mismo tiempo, se puede utilizar el eventual recurso a los ahorros previamente acumulados mientras se logra el ajuste de los gastos. **Pero lo que se constata es que muchos hogares, temiendo tiempos peores, incluso en una desaceleración, comienzan a ahorrar crecientemente.** Este comportamiento se dio en las recesiones habidas durante la crisis financiera y en la desaceleración del PIB y el empleo que venían observándose en 2019.

En este año, según el Banco de España, la tasa de ahorro de los hogares era del 7,36%, casi dos puntos porcentuales más que la observada en 2017, año muy expansivo. Con motivo de la Covid-19, un shock de muy distinta naturaleza, los hogares están ahorrando a mayor ritmo por varios motivos: (i) cierre de establecimientos durante el confinamiento y restricción de las salidas (auge del e-commerce, sin embargo) y (ii) se está instalando en los comportamientos un patrón de “frugalidad” basado en la necesidad de disponer de un colchón de ahorro precautorio “por lo que pueda pasar”, dada la enorme incertidumbre acerca del curso de la pandemia. Así, los datos del Banco de España hasta mayo muestran que los depósitos de residentes en el sistema crediticio han aumentado en abril y mayo a ritmos muy superiores (6,3%, promedio abril-mayo) a los que se venían observando en los meses precedentes, ya mayores también desde que se comenzaban a apreciar síntomas de desaceleración económica en 2019 (3,3%, promedio enero 2019 a marzo 2020).

Es difícil predecir si esta pulsión hacia el ahorro precautorio motivado por la incertidumbre sobre la Covid-19 va a trasladarse en un futuro cercano en un escenario conductual de frugalidad. Sería deseable por muchos motivos, especialmente si ello no estorba la recuperación de la economía. Por ejemplo, para que ese ahorro adicional financiase la transición productiva hacia una economía más avanzada en nuestro país. Y ya puestos, **en el caso poco probable de que los temores que están llevando a un mayor ahorro precautorio no se hiciesen realidad, que esta tendencia acrecentada al ahorro no solo no se debilitase, sino que derivase en nuevo ahorro dirigido a un propósito previsional. Es decir, ahorro a largo plazo para financiar**



a la economía productiva mientras le llega el momento de servir al propósito de los ahorradores que sería dotarse de recursos complementarios durante su jubilación.

Perfeccionar la Fiscalidad de los vehículos previsionales

La fiscalidad de las pensiones es un asunto muy debatido y controvertido a la vez. Hay tres elementos clave en el campo fiscal previsional: las aportaciones, sus rendimientos en la fase de acumulación y las prestaciones que incluyen a los dos anteriores una vez deducidos los gastos de gestión y depositaria. Las aportaciones proceden generalmente de rentas laborales y sobre ellas se practica una deducción en el Impuesto sobre la Renta, lo que puede “cebar” la maquinaria de la acumulación con un plus de ahorro al actuar como un posible estímulo a aquel, especialmente cuando los tipos de interés son relevantes. Están, pues, exentas (E) del impuesto. Los rendimientos, que se van capitalizando, suelen estar igualmente exentos (E) y el pago de los impuestos a los que están sujetos se produce cuando se perciben las prestaciones que los incorporan. Estas, naturalmente, están sujetas a tributación (T) en el momento de su percepción. Este esquema, conocido como EET (Exempt-Exempt-Tax, para, respectivamente, aportaciones, rendimientos y prestaciones-cum-rendimientos), define un modelo de fiscalidad coherente y casi universalmente aplicado.

Contiene dos elementos muy característicos: la deducción y el diferimiento. Este último se produce cuando la deducción se practica a las aportaciones y, obviamente, no se da cuando aquella recae en las prestaciones pasando las aportaciones a estar sujetas al impuesto. En este último caso, se admite generalmente que la parte de las aportaciones debida a los rendimientos, que se han generado en el curso de la acumulación, también debe estar sujeta al impuesto. En los países que tienen un impuesto dual sobre la renta, distinguiendo entre renta del trabajo y renta del capital, se debería aplicar a los rendimientos el tipo correspondiente a las rentas del capital, no al revés, como ocurre en bastantes países, España entre ellos. Los esquemas actuales se encuentran a debate porque no todos los problemas técnicos existentes están bien resueltos y porque una y otra vez emergen las dudas sobre la eficacia y eficiencia de este esquema fiscal. El debate no está resuelto, pero, tal y como se plantea en las preguntas de este bloque, algunas ideas sí deben quedar muy claras.

12. ¿Qué son la deducción y el diferimiento fiscal y qué consecuencias tendría su abolición?

Siendo este uno de los aspectos más directos y sencillos de entender de la enorme complejidad que tienen los vehículos previsionales, el debate acerca de los aspectos fiscales de los planes de pensiones está plagado de confusiones, polémicas insustanciales y malentendidos. Los planes de pensiones se constituyen con renta que ya ha sido sujeta al IRPF, sea esta en origen (salarios, mediante retenciones en la fuente) u otra renta ahorrada que, en su momento, en la fuente también, fue sometida al impuesto. Esta renta podría no “beneficiarse” de ninguna deducción en la base imponible en el momento de la liquidación de cada ejercicio en el caso de utilizarse una



parte de ella a la constitución de un fondo de ahorro previsional, como es un plan de pensiones (individual o de empleo). En ese caso, sujetar a impuestos las prestaciones causadas más adelante (dejando aparte por ahora las plusvalías generadas) sería obligar al contribuyente a una “doble imposición”. La práctica habitual (países de la OCDE) consiste en permitir la deducción (hasta cierto límite) de las aportaciones de la base imponible en el momento de la declaración (anulando el efecto del impuesto sobre esa parte de la renta ya gravada) y sujetar las prestaciones (incluyendo las plusvalías, de haberlas) bien al IRPF de las rentas del trabajo (como se hace en España) o bien distinguiendo entre el principal y las plusvalías como hacen generalmente países que tienen un impuesto dual diferenciado para las rentas del trabajo y del capital. Ningún país de la OCDE sujeta tanto el ahorro como las rentas previsionales al mismo impuesto. Esto se llama “doble imposición”.

La razón por la que se ha establecido la deducción de las aportaciones es para evitar la doble imposición. Esta puede evitarse también no sometiendo a impuesto alguno las prestaciones (excepto quizá la parte de plusvalías que contengan) y sí las aportaciones. En este caso no existe “diferimiento fiscal”, en el primero sí. El diferimiento fiscal y la deducción son dos cosas distintas, aunque se dan conjuntamente cuando las aportaciones están exentas. Ninguno de estos tratamientos son un ejemplo de “tratamiento fiscal favorable”, dependerá de cada partícipe y de otras circunstancias el que su combinación produzca finalmente alguna ventaja o desventaja fiscal. **La abolición de la deducción sea de las aportaciones o de las prestaciones, crea un caso de doble imposición, mientras que la eliminación del diferimiento fiscal puede ser incluso ventajosa para el partícipe bajo determinadas hipótesis.**

13. ¿Se puede rescatar anticipadamente un plan de pensiones por “fuerza mayor” sin sufrir el impuesto?

El momento “natural” para rescatar un plan de pensiones es el de la jubilación. Pero también hay varios “supuestos de liquidez” en los que el partícipe de un plan de pensiones puede rescatar una parte o la totalidad de sus ahorros antes de su jubilación. Son casos de fuerza mayor por desempleo de larga duración, enfermedad grave o invalidez, desahucio y fallecimiento del titular. También será posible rescatar anticipadamente un plan de pensiones (desde el 1 de enero de 2025) pasados 10 años desde la realización de las aportaciones cuyo importe se desea rescatar. En ningún caso es posible evitar el pago del IRPF sobre los capitales o las rentas obtenidas mediante el rescate de un plan de pensiones, sea este anticipado o no. Los rescates anticipados pueden ser parciales o totales y siempre en forma de un capital a tanto alzado (no en retiradas sucesivas). A la jubilación, el rescate puede realizarse en forma de capital, de renta o mixta.

El rescate en forma de capital implica generalmente el pago de una mayor factura tributaria, incluso acogiéndose a la posibilidad de reducir el 40% del rescate que todavía mantienen algunos planes. Ello debido al aumento importante que puede sufrir la base imponible, alcanzado tipos marginales más elevados que si el rescate se produjese en forma de renta. Pero, dado lo modesto de los ahorros previsionales



medios en este vehículo, el rescate “de golpe” es una opción habitual. Para minimizar el aumento del tipo efectivo, muchas entidades ofrecen soluciones financieras que periodifican la disposición efectiva del capital limitando el impacto fiscal de una retirada inmediata.

14. ¿Puede practicarse algún tipo de “periodificación” fiscal?

La respuesta a la pregunta anterior contiene la clave de la respuesta a esta pregunta. La periodificación que se evoca allí es puramente financiera, es decir, una vez liquidado un plan de pensiones rescatando de una sola vez la totalidad de los derechos consolidados a su valor liquidativo, y sin solución de continuidad que implique el pago de impuestos, dicho importe se invierte en productos financieros que permiten ir disponiendo de dicho capital en sucesivas entregas difiriendo a varios ejercicios futuros el impacto fiscal. Incluso, el titular puede aceptar un préstamo instantáneo con devoluciones programadas contra dicho capital. Estos procedimientos, sin embargo, implican costes debido a la necesaria intermediación de una entidad financiera que se ocupe de los procedimientos mencionados. No hay mejor respuesta a esta pregunta que la anterior. Pero, en realidad, lo que el enunciado de la pregunta busca es provocar una reflexión, que quizá, muchos lectores se hayan hecho también, acerca de la oportunidad de reformar las normas fiscales existentes acerca del rescate de los planes de pensiones. Dada la escasa entidad individual en muchos casos de los derechos consolidados rescatados (unas pocas decenas de miles de euros) carece de sentido el rescate en forma de renta, pero este puede ser muy oneroso fiscalmente. Quizá sería una buena solución que las normas fiscales permitiesen que la factura fiscal generada por este rescate se pagase en varios ejercicios y, además, se calculase con arreglo a los tipos marginales resultantes de la imputación de una “renta equivalente” en cada uno de estos ejercicios, no del grueso del capital rescatado en el ejercicio en curso.

Otra opción que resolvería este problema del exceso de fiscalidad soportado por un rescate en forma de capital podría ser la eliminación (optativa) del diferimiento de la fiscalidad de los planes de pensiones (no de la deducción), de forma que la deducción, en vez de practicarse sobre las aportaciones se practicara sobre las prestaciones fuesen estas en la forma que fuesen, renta o capital, salvando el sometimiento al impuesto sobre las rentas del capital de las plusvalías, claro está. Estas soluciones no deberían disonar en un marco moderno de tratamiento fiscal del ahorro previsional. Desgraciadamente, los vientos regulatorios soplan en la dirección de acabar con la deducción fiscal, lo que daría entrada a la doble imposición del ahorro previsional. Un aumento injustificable de la factura fiscal de dicha modalidad de ahorro que acabará por hacerlo poco atractivo a los ojos de los trabajadores. Algo que la economía no se puede permitir, porque el ahorro previsional es ahorro a largo plazo para la financiación del crecimiento futuro.



BLOQUE III - SOSTENIBILIDAD DEL SISTEMA

Impacto sobre la esperanza de vida y las cuentas de la Previsión Social

Uno de los aspectos más descorazonadores de esta crisis ha sido su terrible coste humano. Tanto que en todos los países se ha constatado un “exceso de mortandad” (excess mortality, expresión usada por la OMS) en los meses de mayor impacto del Covid-19 respecto a los mismos meses del año (o la media de los años) precedente. Estas muertes en exceso puedan haberse dado por causas directamente atribuibles a la Covid-19 o no, pero deben establecerse claramente respecto a las “muertes esperables en condiciones normales”.

En muchos países desarrollados y emergentes, las semanas de mayor incidencia de la pandemia se han llegado a registrar aumentos superiores al 100% de lo esperado (alrededor del 140% en España la última semana de marzo y la primera de abril) y tampoco ha sido raro observar Tasas de exceso de mortalidad del 200%. Las implicaciones de esta enorme incidencia de la extra-mortalidad deberán establecerse con rigor en cuanto sea posible, pero no se trata de fenómenos que deban dejarse a un lado.

15. ¿Cuál es la evidencia básica comparada sobre la mortandad extraordinaria en los meses transcurridos?

El sistema MOMO (EuroMOMO) se encarga de la vigilancia de la mortalidad diaria por todas las causas en España (Europa) y según consta en su web, “tiene como objetivo identificar patrones inusuales de mortalidad y estimar el impacto en la mortalidad de la población de cualquier evento de importancia para guiar la acción en Salud Pública”. El origen de sus datos son los registros civiles informatizados suministrados diariamente. En circunstancias normales tendríamos un número de personas fallecidas esperadas, es decir, la cantidad de personas que van a fallecer por sexo, grupo de edad y zonas geográficas conocidas de antemano con un nivel de confianza del 99%. Pero cuando existen períodos en los que la mortalidad observada se mantiene sostenidamente fuera de ese rango, se considera que es indicativa de patrones de mortalidad anómalos, como pueden ser una epidemia de gripe estacional o períodos veraniegos de olas de calor. Durante la crisis actual del coronavirus se ha evidenciado ese patrón, en el periodo del 13 de marzo al 22 de mayo. El llamado exceso de mortandad, que es el exceso sobre el número de personas fallecidas observadas sobre las esperadas, podría entenderse como el impacto del Coronavirus. Pero esta deducción es errónea ya que esa comparación omite que los datos oficiales han de seguir los consejos de la Organización Mundial de la Salud, lo que significa que han de contabilizarse exclusivamente los casos confirmados.

¿Por qué puede haber diferencias entre el exceso de mortandad y los casos confirmados?, por múltiples razones: (i) algunos países notificaban como muertes por Covid-19 solo las que ocurrían en hospitales, (ii) o sólo se atribuían aquellas que



estaban confirmadas por el virus, si no se les realizaban test no se contabilizaban, (iii) sistemas de información y recogida de datos insuficientes o no adecuados, (iv) el aumento de muerte se produjo también por otras causas debido a varias razones, como sistemas sanitarios colapsados y dedicados exclusivamente a la Covid-19, menos pacientes preocupados por otros síntomas o enfermedades, (v) la pandemia ha tenido el efecto contrario en algunos casos, al reducir las muertes por otras causas como accidentes de tráfico.

Estas situaciones hacen incluso más complicada la comparación de los datos entre los diferentes países, principalmente debido a las diferentes fases del ciclo en la que se encontraban. Lo que muestran los datos generales sobre exceso de mortandad es que en todos los países se han dado este tipo de excesos asociados a la Covid-19. En concreto, entre el 15 de marzo y el 24 de mayo se registraron en España alrededor de 45.000 muertes en exceso (96 por 100 mil habitantes) y aunque ahora estemos inmersos en una segunda ola, el 85% de ese tipo de muertes se produjo durante ese periodo. Los datos oficiales a finales de septiembre atribuyen 31.232 en nuestro país fallecidos directamente a la Covid-19; desde la perspectiva europea, España y Reino Unido registran las peores cifras con 1.210 y 1.000 muertes en exceso por millón de habitantes, aunque a nivel mundial son Perú (2.450) y Ecuador (algo menos de 2.050) los que representan peores indicadores, todos a finales de septiembre y según datos de Financial Times y Ourworldindata.org. Los cuatro países mencionados junto con Italia, son los que han mostrado un peor desempeño en “total muertes por exceso por millón de habitantes” y “total muertes por exceso relativas en el periodo (%)”. Curiosamente, otra publicación de prestigio como The Economist dejó de seguir este indicador a finales del pasado mes de junio.

16. ¿Ha afectado esta mortandad extraordinaria a la esperanza de vida?

La esperanza de vida es el cálculo estadístico más común del tiempo de vida restante medio que se espera que viva una persona, dada su edad actual, su año de nacimiento, su sexo y otros factores demográficos y socioeconómicos, incluyendo la educación, su nivel de ingresos y su trabajo.

Hasta el año 2019 la constante y continua mejora de la Esperanza de Vida se obtenía de aplicar a las tasas de mortalidad del momento un componente de corrección que se basaba en las mejoras de calidad de vida, de hábitos alimenticios o las mejoras en la sanidad. Por tanto, si lo que hacemos es utilizar una tasa de mortalidad base superior, por el efecto de la pandemia, obtendremos una esperanza de vida inferior, para cada uno de los factores mencionados: sexo, edad, etc. Este es el motivo por el que si consideraremos en cualquier proyección de la Esperanza de Vida la tasa de mortalidad que hemos observado hasta ahora, y que tendremos hasta que aparezca un tratamiento efectivo para erradicar la Covid-19, estaremos cometiendo el error de considerar que la esperanza de vida va a ser más baja de lo que realmente será. Ello, obviamente, siempre que encontremos un tratamiento para erradicar la enfermedad y que esta pase a ser un shock puntual, es decir un impacto exclusivamente coyuntural. Otro punto a considerar, aunque aún es demasiado pronto para cuantificarlo, es



la incidencia de las secuelas de una enfermedad como la actual, que ataca al sistema neurológico, en las personas que se han recuperado y que afortunadamente han sido la mayoría de las infectadas.

La mala noticia sería que esa tasa de mortalidad acrecentada acabase siendo estructural, por la imposibilidad de encontrar una vacuna o por la vía de las secuelas permanentes que pudiera generar entre los infectados, susceptibles de acortar la vida de los mismos. En ese caso sí se reduciría la esperanza de vida a futuro por el efecto de nuevos contagios o rebrotes, especialmente por edades. Sería necesario incorporar el efecto de la mortalidad que resultase para reflejar las expectativas en el cálculo de la mortalidad futura. Aún a riesgo de rebrotes que puedan derivar en hospitalizaciones y muertes adicionales es muy probable que llegue una vacuna efectiva.

Una vez erradicada la enfermedad, la esperanza de vida volverá a retomar la senda de mejora regular que venía mostrando hasta el 2019. Pero, solo con lo que ha sucedido en los meses de mayor incidencia de la pandemia, prácticamente todos los países han registrado caídas significativas de la Esperanza de Vida. **En España, según un estudio de investigadores de la Universidad de California en Los Ángeles, la Covid-19 ha hecho que la esperanza de vida al nacer haya disminuido en España en 10 meses,** mientras que en Bélgica lo habría hecho en un año.

17. ¿Qué implicaciones tiene este impacto sobre la sostenibilidad de las pensiones?

Esta es una pregunta delicada, pero necesaria. La extra-mortalidad antes comentada, junto al desempleo derivado del shock económico por el confinamiento componen un cuadro en el que cabe encontrar **elementos que estresan las cuentas de la Seguridad Social, como es la fuerte caída de los ingresos por cotizaciones sociales y elementos que reducen el gasto como es el fallecimiento de un número desproporcionado de pensionistas de edad más avanzada.** Este último, hay que decirlo claramente, es un factor emocionalmente duro de abordar, a pesar del signo de su impacto sobre las cuentas del sistema. Las respuestas a las preguntas anteriores dejan entrever que **la extra-mortalidad experimentada hasta la fecha por causa (directa e indirecta) de la Covid-19 será seguramente un fenómeno que se absorberá en los próximos pocos años.** En el plano económico, los ahorros que el sistema de pensiones haya podido experimentar se referirán a los años medios de vida restante que los fallecidos por esta causa en todos estos meses hubieran podido disfrutar de no haberse producido la pandemia. Estudios recientes todavía por validar por evaluadores anónimos estiman en más de diez años la pérdida de tiempo de vida de los fallecidos por Covid-19. Este cálculo no puede hacerse sin una investigación cuidadosa que, sin duda, los técnicos de la Seguridad llevarán a cabo en su momento. Pueden hacerse, no obstante, **estimaciones preliminares aproximadas suponiendo que, si hubieran sido unas 40 mil las muertes de este tipo, con vida restante media de 5 años, y pensiones anuales de unos 15 mil euros por persona y año, la Seguridad Social habría ahorrado en este periodo unos 600 millones de euros al año.**



Esta grosera estimación, ni siquiera se invoca cuando se argumenta bastante insensiblemente acerca del “ahorro” que va a experimentar el sistema de pensiones a causa de estos fallecimientos por prematuros que hayan sido. Por el contrario, se repara bastante menos en **que la reducción de los ingresos por cotizaciones causada por el confinamiento podría llegar a equivaler a los casi 20 millardos de euros que la Seguridad Social viene arrastrando de forma estructural en los últimos años.** El déficit de las pensiones que podría registrarse en el ejercicio 2020 ascendería pues al 3% del PIB. **El impacto negativo de la Covid-19 en las cuentas de la Seguridad Social, por lo tanto, será catastrófico.** Y sin paliativos.

BLOQUE IV - MUTUALISMO

Los trabajadores autónomos

En cualquier economía de cierto tamaño existen millones de trabajadores autónomos, muchos de ellos con asalariados a su cargo. El trabajo autónomo constituye un densísimo entramado de servicios directos a los hogares y también en el encadenamiento de servicios a empresas. Para muchas economías locales es el eslabón de unión de sus, de por sí, endeble cadenas de valor. Pero, a su vez, en muchos más casos de los que se cree, los trabajadores autónomos prestan servicios de elevado valor añadido (profesionales, creadores y terapeutas). La protección social de los autónomos deja que desear y no está alcanzando a algunas de las expresiones más recientes y evolucionadas de esta actividad, directamente entroncadas con la economía digital. La Covid-19 se está cebando especialmente con muchos segmentos de la actividad productiva independiente y liberal. Los hogares encabezados por trabajadores autónomos acumulan, por el contrario, mayores patrimonios que los hogares de asalariados, aunque aquellos están afectos a las actividades productivas de sus titulares.

18. ¿Cuál es el peso del trabajo autónomo en España?

Poco antes de que aparezcan los datos del tercer trimestre 2020 de la EPA (Encuesta de Población Activa, Instituto Nacional de Estadística), el segundo trimestre confirmaba que la cifra de trabajadores autónomos en nuestro país bajaba en 36.100 personas desde los 3,1 millones que la EPA indicaba en el 1T. Según afirma ATA, la Asociación de Trabajadores Autónomos, 1,6 millones de autónomos han visto disminuir su facturación por encima del 60%, mientras que 370.000 miembros de este colectivo mantienen sus actividades cerradas, datos a finales de septiembre. Frente a los algo más de 12 millones de asalariados del sector privado, el colectivo de autónomos equivalía a un 28% de estos (un autónomo por cada 3 asalariados aproximadamente).

Del total de autónomos, 926 mil autónomos eran, a su vez, empleadores, es decir un empleador por cada dos autónomos sin asalariados. Desde el inicio de la crisis



financiera del 2008, el número de trabajadores autónomos activos ha descendido en casi medio millón. Por género, el 38,4% de los trabajadores autónomos eran mujeres, una proporción más reducida que en el caso de los asalariados del sector privado (un 45,9) y sensiblemente menor que en los asalariados del sector público (un 56,2%). Si bien, por sectores, las mujeres autónomas se desempeñan en mayor medida (relativa) que las asalariadas en la agricultura, casi lo mismo en la industria y bastante menos en la construcción (aunque tanto autónomas y asalariadas están poco presentes en esta rama productiva), siendo en los servicios en donde, a pesar de emplear esta rama al 41,5% de las mujeres autónomas, su representación es sensiblemente menor que la de las trabajadoras asalariadas (56,9% en el sector público y 55,6% en el sector privado), muy presentes en muchas ramas de los servicios, como es bien sabido. Contra lo que se cree, los trabajadores autónomos poseen cualificaciones y desempeñan tareas de alta calidad. En la Clasificación Nacional de Ocupaciones, la CON-11 (las once grandes ocupaciones), los autónomos y las autónomas también figuran con una significativamente mayor representación (proporcional) en las dos más altas, como son la de “Directores y gerentes” y “Técnicos y profesionales científicos e intelectuales”, y también (aunque con menor ventaja), ambos sexos, en “Artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras y la construcción (excepto operadores de instalaciones y maquinaria)”. Figuran, por último, muy infrarrepresentados, igualmente ambos sexos, en las “Ocupaciones elementales”, en las que el peso de asalariados y asalariadas es mucho mayor.

19. ¿Gozan los trabajadores autónomos españoles de una adecuada protección social?

Es bien sabido que los trabajadores autónomos tienen un menor grado de protección social que los asalariados. Los grandes programas de la protección social en los que se constatan diferencias apreciables son, por este orden: (i) las pensiones, (ii) el desempleo (cese de actividad, en el caso de los autónomos) y (iii) la incapacidad transitoria. La sanidad y la educación son universales y no están vinculadas a la naturaleza de la actividad laboral, mientras que la “dependencia” (cuidados de larga duración) y los servicios sociales tampoco lo están. En materia de pensiones públicas, los trabajadores autónomos se enfrentan a las mismas condiciones de elegibilidad que los asalariados y también tienen derecho a las mismas prestaciones que estos si han cotizado por las mismas bases y durante el mismo número de meses. Pero, a diferencia de los asalariados, los autónomos pueden elegir la base por la que cotizan y la mayoría de ellos eligen cotizar por la mínima. En general pues, los autónomos y los asalariados que cotizan por la base mínima (el mismo número de años) tendrían la misma pensión. Solo que, entre los autónomos, la pensión mínima es muy predominante y, en proporción a los ingresos de una elevada proporción de estos trabajadores, las pensiones reemplazan a los ingresos laborales o de la actividad, previos a la jubilación, en una menor proporción. Los autónomos, pues, quedan, por su propia elección, bastante peor cubiertos frente a la pérdida de ingresos de actividad, tras su jubilación, que los asalariados. En lo que se refiere a las prestaciones por cese de actividad, hasta el 31 de diciembre de 2018, los autónomos podían elegir si deseaban



cotizar por esta contingencia o no, al igual que el hecho de cotizar por baja laboral (contingencias profesionales), pero desde el 1 de enero de 2019 la cotización por estas contingencias es obligatoria. No obstante, de nuevo, sucede que las prestaciones económicas causadas en estos casos se calculan sobre la base de cotización elegida para las pensiones (contingencias comunes), resultando en muchos casos desproporcionadamente reducidas en relación a los ingresos perdidos por cada una de las contingencias anteriores. En suma, en el caso de los trabajadores autónomos, el hecho es que su protección social puede verse muy disminuida respecto a la de los asalariados de nivel de ingresos equivalentes, siendo obligada la mención a que la causa de ello no radica (salvo algunas excepciones menores) en las normas los sistemas de protección correspondientes, sino que es el resultado de elecciones deliberadas de los propios trabajadores. Más preocupante es, dentro del amplio colectivo de trabajadores autónomos, el hecho de que los recientes desarrollos de los trabajos no convencionales (especialmente, trabajadores de plataformas digitales de entregas a domicilio) están mostrando que la protección social de este tipo de trabajadores es manifiestamente insuficiente en ausencia de normativas claras y desarrolladas. Este fenómeno es común a muchos países. Los trabajadores autónomos españoles, no obstante, dentro de las limitaciones antes comentadas, se sitúan, en general, por encima de la media comunitaria en esta materia, según revela documentación pública regularmente actualizada por la Unión Europea y los organismos internacionales especializados.

Sin embargo, algunos colectivos de trabajadores autónomos pueden optar por los regímenes alternativos al Régimen Especial de trabajadores Autónomos, como son las mutualidades profesionales de previsión social que analizamos a continuación

Los regímenes alternativos al RETA

Los “Regímenes Alternativos” al Régimen Especial de trabajadores Autónomos (RETA) son muy poco conocidos del público general. Obviamente, los “mutualistas” de numerosas mutualidades profesionales los conocen porque pertenecen a ellos. En realidad, se trata de mutualidades históricas que, tras la consolidación de la Seguridad Social española a finales de los años setenta del siglo pasado, quedaron asimilados al Régimen Especial de trabajadores Autónomos (RETA), en lo que se refiere a la cartera de prestaciones y régimen económico (cotizaciones), pero completamente segregados respecto a su operación y régimen interior. Estos regímenes alternativos están constituidos por las mutualidades de profesionales liberales (autónomos) obligados a cotizar bien al RETA o, alternativamente, a su respectiva mutualidad (abogados, arquitectos, ingenieros, médicos, químicos, etc.). Se trata de un universo reducido a cuatrocientos mil mutualistas, encuadrados en ocho mutualidades, de los cuales 175 mil son estrictamente alternativos y el resto participan en ellas a título complementario.



20. ¿Qué es un “Régimen Alternativo”?

El estatuto de las mutualidades profesionales de “régimen alternativo” se recoge en una diversidad de normas desde que se consolidaran las leyes que dieron lugar a la Seguridad Social moderna en España, a finales de los años sesenta del siglo pasado y ha venido perfilándose, incluso “a golpe de” jurisprudencia, desde entonces sin que pueda decirse que existe una norma básica de referencia. En términos generales, todos los profesionales liberales que tengan la obligación de estar colegiados para el ejercicio de su profesión y para cuyo encuadramiento previsional dispongan de una mutualidad de previsión social dedicada deberán elegir, en el momento de su entrada a la profesión y con muy pocas opciones de revertir esta elección, entre cotizar al RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) o cotizar a su mutualidad profesional. Este principio de auto-adscripción es muy claro, pero, a medida que se han ido produciendo cambios en la normativa del RETA (dentro de la exigencia normativa de equiparación de las opciones) y se ha ido expresando por vías muy variadas la autonomía de que gozan las mutuas alternativas, han ido surgiendo diferencias entre estas dos opciones. Un rasgo característico de la existencia de las mutuas alternativas, controlando por la Seguridad Social, es que aquellas deben ofrecer a sus mutualistas una cartera de prestaciones que cubra los mínimos cualitativos y cuantitativos que exige la Disposición Adicional 19 de la Ley General de Seguridad Social, para que guarden una analogía con las prestaciones que dispensa el RETA. Por otra parte, dada la autonomía de las mutuas ya mencionada, estas han ido mejorando la oferta previsional a sus mutualistas incorporando servicios no presentes en la cartera del RETA.

Una característica no menor que ha acabado distinguiendo decisivamente a las mutuas alternativas del RETA desde hace tiempo ya, es que, mientras que el RETA, que es parte integral de la Seguridad Social, practica el método financiero del “reparto”, las mutuas practican el de capitalización individual. De forma que cada mutualista posee una cuenta particular en la que se le acreditan sus cotizaciones (obligatorias a la misma tasa y bases que las del RETA, y voluntarias adicionales) y también los rendimientos del resultado de invertir los capitales colectivos según los criterios de los pertinentes comités en el ámbito de cada mutua. Las obvias diferencias entre las pensiones de reparto y las de capitalización se muestran a lo vivo, cada una con sus ventajas e inconvenientes, en la realidad del mutualismo previsional alternativo.

21. ¿Cuál es el peso del Mutualismo Previsional Alternativo en España?

El número de Mutuas Alternativas actual es de diez entidades históricas: Mutualidad de la Abogacía, Mutual Médica, Mutualidad de Procuradores, Mutualidad de Gestores Administrativos, Mutualidad de Peritos e Ingenieros Técnicos Agrícolas, Hermandad Nacional de Arquitectos y Químicos, Alter Mutua y Mutualidad de Ingenieros Industriales de Cataluña. Debemos destacar también la reciente absorción de dos mutualidades de previsión social tales como la Asociación Mutualista de la Ingeniería Civil y la Mutualidad de los Aparejadores por Mutualidad de la Abogacía y Hermandad



Nacional de Arquitectos respectivamente. Puesto que en algún momento todos sus mutualistas tuvieron la opción de elegir estar en el RETA o en el régimen alternativo, de los aproximadamente 400.000 mutualistas que tienen, solo 175.000 están adscritos al régimen alternativo de su propia mutua, mientras que los restantes 225.000 mutualistas mantienen en la misma únicamente cuentas de previsión social complementarias. Los mutualistas con capacidad para optar son el 12,9% de los trabajadores autónomos. Conviene ubicar el mutualismo alternativo en el seno del mutualismo de previsión social, una institución que encuadra a trabajadores tanto autónomos como por cuenta ajena. Este tiene unos 2 millones de mutualistas e importantes entidades por volumen de activos y primas anuales. Las 25 principales entidades del mutualismo de previsión social (alternativa y no alternativa) tenían en 2018 (datos de la Confederación Española de Mutualidades) un volumen de activos de 39,8 millardos de euros y primas anuales de 2,1 millardos de euros. Dentro de esta Confederación, Mutualidad de la Abogacía es la entidad con mayor volumen de primas, mayor volumen de patrimonio y, a cierre de 2019, cuenta con 7.951 millones de euros gestionados.

22. ¿Cuáles eran hasta “ayer” los rasgos básicos del mutualismo previsional?

El “mutualismo de previsión social” desempeña un importante papel complementario y/o sustitutivo, quizás podríamos decir alternativo, en amplios colectivos de profesionales liberales para trabajadores autónomos. Este es el ámbito de la Confederación Española de Mutualidades, reguladas por el ordenamiento general de las entidades aseguradoras, que ofrecen coberturas previsionales muy variadas, generalmente basadas en el método financiero de la capitalización y de carácter complementario a la de la Seguridad Social si bien uno de cada cinco mutualistas pertenece a alguna de las diez denominadas “Mutuas Alternativas” existentes en España. En el mundo del mutualismo laboral previsional, y en esta denominación excluimos a otras mutuas laborales que ofrecen exclusivamente servicios y productos no previsionales como la prevención de riesgos laborales, la categoría de “mutuas alternativas” se refiere a aquellas mutualidades históricas que, basadas en la colegiación obligatoria de sus mutualistas para el ejercicio de su profesión, deben ofrecer a aquellos la posibilidad de elegir entre el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social o un esquema equivalente (como mínimo) de cobertura de prestaciones y contingencias. Precisamente de ahí deriva el término de “mutualista alternativo”, que encuadra a aquellos que han optado por estar en un sistema de previsión social complementaria distinto al RETA de la Seguridad Social. A diferencia del RETA, cuyo método financiero es el de reparto, una de las características fundamentales es que las mutualidades alternativas han adoptado el método financiero de la capitalización individual y acumulan importantes reservas de jubilación de sus mutualistas y para ello captan un importante volumen de primas de sus mutualistas. Los últimos datos disponibles (año 2018) reflejan que el patrimonio de las mutualidades de previsión social ascendía a más 40 millardos de euros, lo que representa un 3,3% del PIB, habiendo sido las primas recaudadas por las mismas de 2,1 millardos de euros.



23. ¿Cuáles eran hasta “ayer” los retos del mutualismo previsional?

Históricamente, el modelo del mutualismo previsional ha estado muy arraigado en territorios de tradición cooperativista, especialmente en Euskadi y también en Cataluña, en sectores productivos como la industria y en colectivos profesionales de profesiones liberales y técnicas. Este ha sido el reto esencial del mutualismo previsional, el de preservar este modelo. Otro reto de gran magnitud ha sido el de adaptarse a una supervivencia financiera. El modelo de negocio ha evolucionado siempre teniendo en cuenta la “oferta previsional” de la Seguridad Social, a la que han tenido que mejorar en ocasiones siempre respetando el imperativo de la solvencia financiera. La adaptación de sus bases técnicas ha sido y sigue siendo muy exigente y muchas entidades debieron hacer la transición en un corto periodo de tiempo de un sistema de reparto a un sistema de capitalización, que, a diferencia de un sistema de reparto, garantiza su solvencia en el tiempo. Un sistema de capitalización es aquel que se basa en el ahorro individual y consiste en la acumulación de las aportaciones y de los rendimientos generados de forma individualizada; los fondos constituidos se destinan a la cobertura de las prestaciones de cada contribuyente transformándose en flujos de renta y/o servicios a la ocurrencia de la jubilación o contingencias afines (supervivencia, incapacidad permanente, dependencia). Esto supuso en su momento una profunda reconversión del sector. La Mutualidad de la Abogacía realizó esa transformación en el año 2005, evolucionando de un sistema de capitalización colectiva a uno de capitalización individual; con el lanzamiento de su producto Plan Universal.

El valor de la información: El Sobre Naranja

En materia previsional, cuando se planifica el bienestar financiero a muchos años vista, deben tenerse muy claros, hasta donde sea posible, los objetivos a conseguir. Los tiempos en los que el paternalismo empresarial o institucional dictaba que los trabajadores debían desentenderse de su futuro porque este estaba escrito en unas leyes inmutables de protección social y seguridad en el trabajo, si es que alguna vez existieron, han pasado a la historia. Hoy, cada trabajador es responsable de su futuro como jubilado y debe manejar el suficiente margen de maniobra como para no llevarse sorpresas desagradables cuando ya no tenga posibilidad de influir en sus ingresos. Tanto en el ámbito de la Seguridad Social como en el de la Previsión Social Complementaria, la información sobre la acumulación de derechos de jubilación es muy importante y debe generarse y fluir entre los trabajadores cualquiera que sea el régimen o sistema previsional que les proteja. **La incertidumbre sobre los ingresos futuros es enorme y la planificación de estos ineludible.** Las instituciones previsionales de todo el mundo ya vienen ofreciendo estimaciones y escenarios sobre las pensiones individuales futuras en muchos países.



24. ¿Qué es el “Sobre Naranja”? ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene?

En 2001, Suecia fue el primer país que decidió informar a todos los afiliados a su sistema público pensiones del importe de su pensión de jubilación cuando el momento se produjese. Éste fue el origen del famoso sobre naranja debido a que la información les llegaba a los interesados en un sobre de ese color, escogido por las autoridades por el impacto que provoca en el destinatario quien tiende a abrirlo inmediatamente por si trae noticias relevantes. Con posterioridad varios países, entre ellos Alemania, Suecia, Austria, Italia, Irlanda, Holanda, Portugal... implementaron la misma idea y actualmente proporcionan dicha información a sus afiliados a su sistema público de pensiones. Su contenido es una comunicación por parte de la Seguridad Social a los cotizantes actuales y futuros pensionistas, con un cálculo de la pensión que recibirán en el momento de producirse la jubilación. Estas tienen determinadas hipótesis: como permanecer en el mismo sistema hasta la mencionada fecha de jubilación, el mantenimiento de la base de cotización hasta la edad de jubilación, permanecer en el mismo grupo de fijación y con la base de cotización que tienen hasta el momento de cálculo de la comunicación. Esta información se realiza con una periodicidad mínima anual a todas aquellas personas mayores de una edad, generalmente 50 años, y que esté previsto o cumplan requisitos para jubilarse dentro del sistema público de pensiones, aunque cada país elige su periodicidad y la edad mínima a la que se informa. La importancia de esta comunicación radica en la transparencia ya en que los cotizantes conocerán en el momento actual cuál va a ser su pensión de jubilación y les permite tomar decisiones financieras con un margen de tiempo suficientemente amplio para poder reaccionar y así, poder planificar su futuro si así lo consideran.

En España existe esta intención desde el 2011, pero por diversas circunstancias, la seguridad social nunca ha conseguido que dicha información se les haga llegar a todas aquellas personas que cumplan los requisitos. Algo que sí existe en nuestro país es un [simulador de pensión](#) en la web de la Seguridad Social. En él aparecen los datos del solicitante, como son sus históricos de los regímenes de cotización y sus bases de cotización para todos y cada uno de los períodos de su vida laboral y esta herramienta nos devuelve una estimación de la pensión que recibiría la persona en una fecha de nuestra elección y que no tiene que ser la de la edad legal de jubilación vigente.

Puede pensarse que si la Seguridad Social da este tipo de información a los trabajadores está tomando un compromiso con ellos y que deberá cumplir lo que dice en sus simulaciones. Este es un argumento muy débil, hay muchas maneras de hacer esta comunicación sin generar tal expectativa. **Las ventajas de esta acción de comunicación superan con creces a los inconvenientes. En primer lugar, la imagen de transparencia y claridad que transmitiría sistema público de pensiones para con todos sus afiliados sería enorme. En segundo lugar, el aporte de anticipación, que sería como comprar tiempo, ya que los afiliados podrían conocer con antelación suficiente cuál sería su pensión de jubilación estimada de seguir su curso actual sus carreras laborales y de cotización. En tercer lugar, una mejora de la confianza y del servicio percibido por parte de los afiliados.**



El principal inconveniente serían todos los cálculos y revisiones de información necesarias a los que debería hacer frente la Seguridad Social, ya que estos demandan el apoyo de expertos con un profundo conocimiento de todas las normas aplicables, para todos los regímenes, el cómputo de períodos de cotización, los convenios especiales, regímenes de cotización, actualizaciones etc.

En España donde tenemos una tasa de sustitución en torno a un 80%, relación que mide la primera pensión sobre el último salario, de las más altas del mundo, no tenemos la suficiente educación financiera que sí tienen otros países donde no sólo se preocupan del importe de su pensión, según se acerca la edad de jubilación, sino que prefieren anticiparse en la medida de lo posible. **Con esa información y un plazo de tiempo suficiente, los trabajadores y trabajadoras podrían anticiparse y tomar decisiones de ahorro complementario a largo plazo, decisiones en definitiva previsionales, que podrían mejorar su calidad de vida en la fase de jubilación.** Por ejemplo, en el caso de que se comunique a un afiliado que la pensión que recibirá será más baja de lo deseable, esta persona podría complementar con cualquier tipo de instrumento de ahorro, de inversión o sistema de previsión complementario con antelación suficiente para poder trasladar capacidad de consumo presenta al futuro. Para un trabajador por cuenta ajena del régimen general, la decisión podría ser extender su vida laboral más allá de la edad mínima de jubilación, una fórmula que se utiliza muy escasamente y que puede ser muy útil para el trabajador y para el conjunto del sistema, ya que se retrasa la percepción de la pensión de jubilación, pero ésta se incrementa de manera compatible con la sostenibilidad del conjunto. En el caso de los trabajadores autónomos, estos pueden incrementar su base de cotización bastante antes de jubilarse, al igual que los mutualistas alternativos pueden hacerlo ya sobre la base de la información que les aportan sus mutuas. También pueden optar, al igual que los asalariados, por realizar aportaciones complementarias a los vehículos de su elección en cuentas personales.

25. Mutualidad de la Abogacía pionera en España en el envío del “Sobre Naranja”

La Mutualidad de la Abogacía decidió en el año 2018, por voluntad propia, suministrar a todos sus mutualistas una información similar a la que se ha descrito anteriormente, y a la que nos hemos referido como “sobre naranja”. Por supuesto, no existe tal sobre de color naranja, pero lo que sí existe es una información muy interesante para el mutualista: en el resumen trimestral de movimientos (es un sobre trimestral, no anual, nótese), en un apartado denominado “Estimación Prestación Esperada” se realiza una estimación del valor que tendría el fondo acumulado a la fecha de edad de jubilación de su titular bajo tres hipótesis de rentabilidad de las inversiones. Dentro de este mismo apartado, también figura una estimación del importe de una renta vitalicia, bajo las tres hipótesis de rendimiento de las inversiones, que se podría conseguir si ese fondo acumulado, a la fecha de jubilación, se utilizase para adquirir dicha renta vitalicia. Este tipo de renta vitalicia estimada sería comparable a la pensión de la seguridad social, ya que se calcula sin prestación por fallecimiento y bajo unas hipótesis de tipo de interés técnico que figuran al pie de página de la comunicación a los mutualistas.



Este ejercicio de anticipación, para muchos mutualistas en un número de años muy amplio, da un gran margen de maniobra para los mutualistas, quienes, en caso de considerar insuficiente la pensión estimada pueden mejorarla aumentando sus aportaciones si lo desean. Esta comunicación por parte de la mutualidad, a su vez y en sí misma, también supone un ejercicio de responsabilidad ya que permitiría a los mutualistas habituarse a planificar su pensión en un futuro.

Es importante valorar la iniciativa sin caer en el error de que se trata de un compromiso contractual o de una promesa de renta futura que la entidad va a cumplir contractualmente. No lo es, pero sí es una indicación muy valiosa que demuestra un nivel de servicio que presta la mutualidad a sus mutualistas a la altura de la práctica más exigente en el panorama internacional. Muchos sistemas avanzados de Seguridad Social hacen también este tipo de comunicación anual a sus afiliados, algo que no sucede en el caso español.



MUTUALIDAD ABOGACIA

▶ mutualidadabogacia.com
▶ 914 352 486