Un gran seguro social frente a la COVID-19

Posted on 1 de junio de 2020 by José Antonio y Miguel Ángel Herce

No hace falta ser actuario (una profesión de futuro, por cierto) para entender qué significa «mutualizar» un riesgo. A no confundir con «socializar» una pérdida ya incurrida, como hacía (entre otras cosas, no todas malas) el antiguo INI con las empresas que quebraban por mala gestión, nacionalizándolas y haciendo que el desastre lo pagasen todos los contribuyentesConviene traer a colación, ahora que se vuelve a hablar de "política industrial nacional" con motivo de la crisis de NISAN, una gran referencia sobre el Instituto Nacional de Industria, nacido "de la Autarquía", escrito por uno de los historiadores más cualificados en su estudio, Antonio Gómez Mendoza: *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de Autarquía* (1941-1963). El resumen del mismo dice textualmente: "El Instituto Nacional de Autarquía cambió su nombre in extremis por el de Instituto Nacional de Industria. El INI se convirtió en el emblema de la política económica del régimen de Franco. Entre sus propósitos fundacionales figuraba la asistencia a la empresa y a la iniciativa privada para acometer grandes planes de desarrollo. El libro muestra que lo ocurrido durante su primer cuarto de siglo de vida poco tuvo que ver con esa visión"..

Mutualizar quiere decir repartir un riesgo y, naturalmente, el coste de que este se materialice sólo para algunos miembros de un colectivo dado. Más técnicamente, esta mutualización debe realizarse ex ante y, una vez estimado el posible coste del riesgo que se quiere mutualizar, se cubre dicho coste mediante la fijación de una prima por asegurado que posibilite la solvencia del esquema si se llegara a materializar el riesgo cubierto. Esta actividad es el pan nuestro de cada día en el sector asegurador.

La mutualización es un concepto extraordinariamente fértil y potente. Para entenderlo bien conviene acudir a ejemplos cotidianos como el que sigue. La mayor parte de la gente cree que cuando se incendia una vivienda asegurada la compañía de seguros paga el daño. En realidad, la paga el conjunto de asegurados contra ese mismo riesgo, se les haya quemado o no la vivienda en el periodo que cubre la prima pagada por dicho seguro. La compañía de seguros se ha limitado a «mutualizar» el riesgo repartiendo el daño esperado entre todos los asegurados. Faltaría más, cargando un margen a cada asegurado con el que cubrir el coste general, más los beneficios normales. El beneficio para el asegurado que sufre el siniestro es enorme, y el no afectado por el incendio puede dormir tranquilo.

Este planteamiento, a pesar de la sencillez (formal) del problema y la elegancia de la solución, no suele ser contemplado por los economistas para analizar y solventar los problemas macroeconómicos. Lo menos alejado a la técnica del seguro que incluyen en su «caja de herramientas» son los denominados «estabilizadores automáticos», fiscales o financieros. Algunos se aproximan al perfil anterior, como es el caso del Seguro de Desempleo, el cual, a su vez, presenta diferencias y semejanzas con el tipo de respuesta que exige una pandemia.

Diferencia: al contrario que el riesgo de desempleo (o el de incendios, para el caso), que es permanente dada la recurrencia y hasta la relativa predictibilidad del riesgo a cubrir, el riesgo de una pandemia es muy ocasional y carecería de sentido acumular reservas permanentes para afrontarlo si se diese. Ello obligaría a tener específicamente dedicados a este fin ingentes ahorros, lo que sería poco racional, y menos productivo. Semejanza con el Seguro de Desempleo: la técnica financiera debe ser la misma, el *pay-as-you-go*. Justamente «sobre-la-marcha», afrontando un riesgo abierto y dinámico que día a día causa damnificados, tanto en el campo sanitario como en el económico y que puede «irse de las manos» en términos de prevalencia, incidencia y gastos asociados. Ninguna compañía aseguraría un riesgo abierto y dinámico (según está sucediendo el desastre), porque solo captaría los «malos riesgos», y además con el daño ya hecho. Pero la sociedad sí lo hace a través de sus instituciones, como el Seguro de Desempleo. De hecho, en ningún país existe un seguro de desempleo privado propiamente dicho (con alguna excepción: pero esto casos suelen ser de alcance muy limitado).

Todo lo que implica el COVID-19 sucede en tiempo real y a gran velocidad. Los recursos deben poder recabarse y aplicarse con la máxima celeridad. A nadie se le pide el DNI para entrar en un refugio nuclear cuando una *nuke* está a minutos de estallar (imagínense uno de esos contadores que aparecen en las películas con un *display* en rojo y negro que muestra un tiempo restante «00:01:17:23» reduciéndose en décimas de segundo a la vista). De igual manera, no podemos consentir que los plazos administrativos actuales, tan lentos, aumenten desproporcionadamente los daños de una u otra naturaleza. Porque los daños económicos que causa la asfixiante falta de liquidez de muchísimos agentes económicos, que podría desembocar en su colapso financiero o la insolvencia y la quiebra, son también inaceptables. *Time is of the essence*.

Por ello, más que inventar programas nuevosEl gobierno español acaba de aprobar una variante de la Renta Básica, tan evocada en estos momentos en todos los países, bajo la denominación de **Ingreso Mínimo Vital**. Aplaudimos esta iniciativa dirigida específicamente a combatir la pobreza extrema. Invitamos a los lectores a seguir de cerca su aplicación y resultados. Su diseño cuidadoso, a pesar de flecos relevantes de gobernanza y financieros,

pendientes de resolución, produce confianza. Lo que queda por resolver es menos técnico, pero determinante del éxito del programa. Véanse sus detalles en: El gobierno aprobará el ingreso mínimo vital esta semana, sería interesante explorar cómo algunas de las grandes estructuras de *tax/transfer* ya existentes, entre otras, y mejor que ninguna otra, la **Agencia Tributaria**, podrían adaptarse para la implementación de un programa como el anteriormente descrito. La Agencia Tributaria tiene identificados a casi todos los contribuyentes, tanto a los que efectivamente pagan impuestos como a los que legalmente están exentos de hacerlo y también a muchos evasores, bastantes de ellos encausados. Posee el NIF y el CIF de todos ellos, su número de cuenta corriente y hasta su número de móvil. La Agencia Tributaria no admite «polizones», y si estos se cuelan los cruje (si lo desea).

La Agencia Tributaria podría extender su red para «cazar al resto» de contribuyentes que no se acogen a sus obligaciones tributarias, por la fuerza o con el incentivo de que si no se «dan de alta» en su *app* (obsérvese la ironía) no serían elegibles para ser compensados si el riesgo de iliquidez o de pobreza se les echa encima. Puede intensificar su tecnología (es muy fácil) para que los robots de software tomen el control de los millones de operaciones rutinarias que habría que llevar a cabo en muy poco tiempo (en vez de auxiliares interinos mal pagados y formados y en precario), lo mismo para la obtención de recursos (vía, por ejemplo, de una retención de —digamos— el 10% de cualquier renta que se vaya generando sobre la marcha, en cascada, como con el IVA), que para el pago de ayudas a los damnificados/necesitados.

Puede hacer que esa misma tecnología (*blockchain*, básicamente) registre de manera inviolable, exacta y trazable cada paso de cada trámite. Puede validar todo el proceso sin más origen que una declaración responsable (un simple *click*) de quien solicita la ayuda y el mero registro de la retención que se practica sobre un salario, una pensión, una renta o ingreso cualquiera. Y puede, por supuesto, implementar cualquier programa de este tipo que decida el gobierno y aprueben las Cámaras, con una mayor ventaja operativa y de conocimiento que cualquier otra agencia gubernamental susceptible de control partidista, como lo es cualquier ministerio, especialmente en un gobierno de coalición. Es el caso de la Agencia Tributaria (recuérdese el eslogan, «Hacienda somos todos»). Luego, cuando se haya restablecido la calma, la Agencia Tributaria puede hacer las cuentas con cada contribuyente y con cada damnificado. Mejor dicho, sus robots.

Debemos ser realistas. No se puede ser ultraprecavidos, no es posible. El valor de todos los bienes y derechos asegurados en España por el conjunto de compañías que operan en el mercado asegurador asciende a unas 15 veces el PIB. No solo es imposible tener un ahorro precautorio de ese tamaño, sino que, de serlo, sería muy ineficiente para la conducta de la vida económica cotidiana y para el progreso de la sociedad. Pero la industria aseguradora

española «asegura» contra esa enorme pérdida potencial con un 0,4% de su valorEste cálculo se explica a fondo en una monografía coordinada por uno de los autores (en la Sección 4.3) disponible en: https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/publicaciones/destacadas/resultados.jsp?q=El+seguro+en+la+sociedad+y+la+econom%C3%ADa+espa%C3%B1olas..

Esta es la técnica que se propone. El seguro es una actividad que la humanidad ha practicado desde hace milenios. El primer registro conocido de esta actividad se encuentra en el Código de Hammurabi (1750 A.C.). Cuando el riesgo no «elige» a la víctima (o elige a todos a la vez, riesgo no compensable) y la «víctima» no elige el riesgo (*moral hazard*), se puede mutualizar dicho riesgo. No se mutualiza ex post, sino ex ante. Tampoco es habitual mutualizar cuando el riesgo se está materializando, como es el caso del COVID-19. Ninguna compañía se atrevería, en el caso de que se le autorizase a hacerlo, a lanzar una póliza abierta en la que no pudieran especificarse ni la prima ni el daño a cubrir, dependiendo ambos de lo que suceda cada día.

Por eso hablamos de un Gran Seguro Social. Seguros de este tipo ya existen para el caso de las pensiones o el desempleo y se llaman, respectivamente, Seguridad Social y Seguro de Paro (la sanidad pública es un caso diferente). Se trataría ahora de armar una estructura similar, transitoria, que allegue recursos proporcionados sobre la marcha e indemnice, siquiera con mínimos vitales, a quienes sufren los daños, también sobre la marcha (*pay-as-you-go*). En el fondo, no se trata de crear ninguna estructura *ad hoc*, sino de utilizar estructuras masivas ya existentes, como la Agencia Tributaria, para, rápidamente, implementar una lógica como la anterior.

En definitiva, el Gran Seguro Social que se propone en esta entrada no es una innovación propiamente dicha, es la traducción de elementos básicos del Estado del Bienestar ya existentes a los tiempos extraordinarios que determina un accidente ajeno a la economía, aunque quizá no tanto a la sociedad. Nunca sabremos (o sí) cuán responsables somos (a través de nuestros estilos de vida) de que se haya declarado esta pandemia, ni de las que puedan sobrevenir en el futuro, pero ya estamos avisados de la gravedad de su ocurrencia y estamos aprendiendo muchas lecciones duras (*the hard way*). Adaptemos nuestras instituciones sociales a los riesgos que, al parecer, van a caracterizar este siglo XXI y, desde luego, a sus oportunidades, como las que brinda la tecnología. Y recordemos las lecciones del pasado, especialmente las del INI (nacido INA, ver nota al pie n.º 1): mutualización no es socialización (léase nacionalización).