

Trabajo Garantizado

Aplicación en entidades locales y/o autonómicas

Eduardo Garzón Espinosa

I. DEFINICIÓN DE TRABAJO GARANTIZADO

La propuesta de Trabajo Garantizado (TG) fue ideada en los años sesenta del siglo pasado por el prestigioso economista Hyman Minsky como una solución a los problemas del desempleo que ya se vislumbraban entonces en la mayoría de las economías capitalistas occidentales. El diagnóstico de partida era sencillo: en la nueva fase del sistema económico capitalista (frecuentemente denominada neoliberalismo) el sector privado no es capaz de crear suficientes puestos de trabajo para alcanzar el pleno empleo debido a las limitaciones que muestra la lógica de la rentabilidad económica en un contexto de intensísima competencia internacional, de determinados avances tecnológicos y de transformación en la organización del trabajo. En consecuencia, la receta del problema es también sencilla: se torna indispensable que intervenga el sector público creando la cantidad de puestos de trabajo que sean necesarios para alcanzar el objetivo de pleno empleo.

Por lo tanto, con un TG el sector público ofrece un empleo con condiciones dignas y de carácter indefinido a cualquier persona que no haya podido encontrar un puesto de trabajo en el mercado laboral y que esté preparada y dispuesta para trabajar, sin importar

“ El objetivo es la consecución del pleno empleo, esto es, que ninguna persona se quede sin trabajar si ése es su deseo ”

su experiencia profesional, cualificación, sexo, renta o edad. El objetivo es la consecución del pleno empleo, esto es, que ninguna persona se quede sin trabajar si ése es su deseo. En última instancia, con un TG se persigue el cumplimiento del derecho al trabajo recogido en el artículo 35.1 de la Constitución Española; es decir, se trata de convertir ese principio orientador en un derecho fundamental que disfrute de un status especial con garantías: frente al derecho del ciudadano de trabajar, la obligación del sector público de garantizarlo.

Aunque sería el Estado el ente territorial encargado de financiar directamente el pago de los salarios correspondientes, la responsabilidad a la hora de decidir qué actividades realizar en el TG, quiénes lo llevarían a cabo, cómo supervisar las tareas, y de qué forma sancionar a aquellos que no cumplieren las normas, correspondería a la sociedad civil de ámbito municipal a través de mecanismos transparentes y democráticos de participación. Es decir, se establecerían los canales mediante los cuales cualquier ciudadano, asociación, colectivo u organización sin ánimo de lucro tendría derecho a opinar y decidir sobre los nuevos trabajos que deberían realizarse en su localidad. De esta forma serían precisamente los que mejor conocen los problemas de sus comunidades quienes diseñarían los puestos de trabajo que se consideran necesarios. Esta característica es imprescindible para que las tareas que realicen los nuevos trabajadores redunden en el mayor beneficio económico, social, ecológico y cultural posible de las localidades y sus entornos.

No obstante, el Estado debería marcar por ley determinados márgenes para asegurar que ninguna tarea crucial sea olvidada, por ejemplo estableciendo como requisito que al menos el 30% de los nuevos empleos del TG en cada localidad se destinen al cuidado de niños y ancianos. Se trata de lograr un equilibrio entre la libre elección de los vecinos a decidir las nuevas tareas y la imperiosa necesidad social y ecológica de llevar a cabo determinadas actividades.

Al garantizar el sector público un puesto de trabajo con condiciones dignas a todo aquel que lo solicite se está al mismo tiempo combatiendo las pésimas condiciones de muchos trabajadores del sector privado, puesto que cualquier empleado de cualquier empresa

podría exigir mejoras en las condiciones laborales bajo amenaza de pasarse a la bolsa de trabajadores del TG. Es decir, el TG mejora el notablemente el poder de negociación de los trabajadores situados en el extremo inferior del mercado laboral. Aunque, precisamente por este motivo, los salarios recogidos en el TG no deberían ser muy elevados, con la idea de no perturbar demasiado el mercado laboral. Se persigue mejorar las condiciones de los trabajadores con peores condiciones laborales, no una sustitución de empleo privado por empleo público.

El TG tiene más ventajas. Una de ellas es que al mismo tiempo que se les otorga un ingreso y la posibilidad de participar en la vida pública a personas desempleadas, se satisfacen multitud de necesidades económicas, sociales, ecológicas y culturales. La reducción de la pobreza iría aparejada a un importante descenso de la desigualdad, que repercutiría en una mejora del clima social y en una reducción de los problemas derivados del desempleo (enfermedades psicológicas, delincuencia, drogas, etc.). Además, el TG permite que aumenten las cotizaciones sociales y con ello disipar los —infundados— miedos sobre la insostenibilidad del sistema público de pensiones, así como un incremento del PIB. Por último, logra reducir en buena parte la economía sumergida y también contribuye a la formación de los actualmente parados, que con el TG pasarían a aprender habilidades y adquirir conocimientos en vez de estar perdiendo tiempo buscando puestos de trabajo que a menudo no existen.

Esta mejora en la formación profesional permite a los trabajadores garantizados iniciar un nuevo negocio propio con todo lo aprendido, o incluso pasar a ser contratados por el sector privado y acceder a puestos más cualificados y de mayor remuneración. Cuando los empresarios del sector privado necesiten contratar a nuevos trabajadores, pueden acudir a la bolsa de participantes del TG. Esto ocurrirá en períodos de expansión económica. En cambio, en tiempos de recesión ocurrirá el proceso contrario: los empresarios despedirán a sus trabajadores y éstos tendrán la posibilidad de acogerse a un programa de TG, donde no perderán sus conocimientos y habilidades. Las oficinas actuales del desempleo pasan a convertirse en oficinas de empleo, donde efectivamente conecten demandantes de empleo con oferentes.

Ahora bien, la creación de tantos puestos de trabajo como desempleados suele haber en las economías capitalistas —de una magnitud muy destacada en el caso de la española— suele concitar importantes y variadas dudas, de las cuales las más importantes son las siguientes: 1) ¿en qué vamos a emplear a tanta gente? Y 2) ¿cómo vamos a financiar todos esos nuevos puestos de trabajo?

Comenzaremos abordando la primera de ellas.

II. CREACIÓN DE NUEVOS PUESTOS DE TRABAJO

En primer lugar resulta indispensable disociar el término “trabajo” del término “empleo”. Un trabajo es todo aquel esfuerzo físico o intelectual por parte de una o varias personas que redunde en algún tipo de beneficio, ya sea económico, social, cultural, ecológico o de otra naturaleza. En cambio, un empleo es todo aquel trabajo cuyo protagonista recibe una contraprestación monetaria por él. Por ejemplo, el cuidado por parte de un padre a su hijo llevado a cabo en el hogar y sin ningún tipo de remuneración es trabajo pero no empleo. En cambio, el cuidado por parte de esa misma persona a su hijo en una escuela infantil en la que los trabajadores reciben un salario por su actividad es trabajo y también empleo. Por lo tanto, sabemos que hoy en día en nuestras sociedades se lleva a cabo muchísimo trabajo que no es remunerado y que por lo tanto no es empleo: cuidado de niños, de adultos dependientes, de enfermos, de ancianos, de personas necesitadas, limpieza del hogar, cobijo a personas, provisión de alimentos y de ropa, etc.

Que no haya empleo no quiere decir que no haya trabajo. En la actualidad en España hay más de cinco millones de desempleados según las estadísticas oficiales pero esto no quiere decir que no estén llevando a cabo ningún tipo de trabajo. Por eso, una forma importante y necesaria de crear puestos de trabajo con el TG es remunerando, visibilizando, dignificando y repartiendo buena parte de todo ese trabajo invisible que es absolutamente crucial para el desarrollo social, económico y humano de nuestras comunidades. Pero cuidado, la idea no es remunerar un trabajo que es realizado mayoritariamente por las mujeres para que sigan realizándolo ellas pero en este caso a cambio de

una renta monetaria, sino trasladar al ámbito público un trabajo que se lleva a cabo en el ámbito privado de forma que se puedan repartir de forma colectiva y solidaria entre hombres y mujeres todas esas actividades indispensables para el progreso social. Cuidar a nuestros prójimos, cuidar a los necesitados, cuidar la vida... debe ser también una preocupación colectiva, no sólo individual.

Allí donde pueda aglutinarse de forma eficiente este tipo de trabajo, como por ejemplo el de cuidados realizados en escuelas infantiles o en residencia de personas mayores, así debería hacerse; mientras que otro tipo de trabajos deberían ser abordados en el hogar de la persona que lo recibe debido a circunstancias particulares. De esta forma, el TG serviría para dos cosas importantes: por un lado, para visibilizar, remunerar y dignificar un trabajo que hoy día es subestimado e invisible. Por otro lado, liberar total o parcialmente a las personas que hoy día dedican ingentes cantidades de horas a los cuidados en sus hogares y que mayoritariamente son mujeres, de forma que se avanza en la reducción de las desigualdades de género. Estamos hablando también, al fin y al cabo, del reparto del tiempo de trabajo.

En segundo lugar, es importante redefinir el concepto de la economía. Normalmente en los centros educativos se enseña que la ciencia económica es aquella que permite el estudio de la asignación eficiente de los escasos recursos disponibles con el objetivo de producir bienes y servicios con valor para luego distribuirlos entre la sociedad. Dejando de lado la profunda crítica que tal acepción merecería, lo importante es destacar que dicha definición se orienta hacia: 1) la transformación de recursos naturales, 2) lo tangible, lo material, lo físico, y 3) lo que otorga un beneficio económico con la venta en el mercado de tales productos. Por lo tanto, está dejando en un segundo lugar o marginalizando directamente buena parte de lo que también hay que entender como economía.

La economía debería englobar todo aquello que nos da utilidad, que nos permite vivir mejor, que nos hace más felices. Por supuesto que transformar recursos naturales para producir, por ejemplo, un teléfono móvil nos da utilidad y nos permite vivir mejor, y por lo tanto ello es economía; pero también lo es que una

persona nos recite poesía o que nos cuide a un familiar enfermo o dependiente. E incluso también lo es que se cuide el espacio público, ya que en un entorno limpio y cómodo vivimos mejor, y que se cuide el medio ambiente, puesto que nuestra vida y la de nuestros descendientes dependen de él. Como se puede comprobar, no es necesario que se cumpla ninguno de los tres puntos anteriores: por ejemplo, para recitar poesía no hace falta transformar recursos naturales, ni que se produzca un material tangible, ni que ese servicio sea puesto a la venta en el mercado.

Por eso hay que repensar la economía y dejar de concebirla como algo relacionado exclusivamente con el beneficio, con lo físico y con el mercado. La economía es todo aquello que nos permite ser más felices, y ello engloba tantísimas actividades que resulta imposible para una sola persona identificarlas todas.

Teniendo en cuenta las dos cuestiones citadas, la creación de cientos de miles de puestos de trabajo ya no parece tan descabellada. En la actualidad necesitamos que cuiden de nuestros mayores, adultos dependientes, de nuestros hijos y de nuestros enfermos, que aumenten los servicios de apoyo psicológico, que se cuide la fauna y la flora, que se cuiden y reforesten bosques y otros espacios verdes, que se retiren residuos, que se habiliten edificios para que sean más eficientes energéticamente, que se realicen servicios de reparación, reutilización y reciclaje, que se adecuen los cauces de los ríos, que se inicien proyectos ecológicos de siembra y riego, que aumenten los servicios de ocio, deporte y cultura, que se cuiden las infraestructuras urbanas de muchos barrios de nuestras localidades, que aumenten y mejoren los servicios sanitarios y educativos, que se defiendan a los grupos discriminados y a los más vulnerables, que se construyan y mantengan centros de producción de energía renovable, que se rehabiliten viviendas para permitir el acceso a los mismos por parte de personas de menor movilidad, que se reorienten nuestros espacios urbanos hacia lo común y no hacia el beneficio empresarial, que se ayude a las personas discapacitadas para que ganen autonomía, etc...

Todas estas actividades pueden dividirse en cuatro categorías: a) servicios sociales, b) cuidado del medio ambiente, c) servicios culturales, deportivos y recreativos, y d) construcción, habilitación y mantenimiento de infraestructuras.

Es importante destacar que las actividades propuestas consisten fundamentalmente en servicios personales y ecológicos no intensivos en recursos naturales ni en generación de residuos, de forma que el impacto medioambiental es muy reducido. A ello hay que sumarle que en el reparto de los empleos debe primar la cercanía entre los puestos de trabajo y el lugar de residencia, de forma que el consumo energético derivado del desplazamiento se reduce lo máximo posible.

III. FINANCIACIÓN DE LOS NUEVOS PUESTOS DE TRABAJO

La segunda cuestión que se eleva tras conocer la propuesta de TG es cómo pagar tantos nuevos puestos de trabajo. Para darle respuesta debemos, en primer lugar, repensar también el dinero en su sentido más general.

III.1. Naturaleza del dinero

¿Qué es el dinero? El dinero no es más que un invento del ser humano para facilitar las transacciones económicas que tienen lugar en una sociedad. En realidad, el dinero no es más que la forma de medir una deuda. Cuando una persona cultiva una lechuga y la vende, el comprador le entrega el dinero correspondiente. Ese dinero no es ni más ni menos que la deuda que ha adquirido la "sociedad" con respecto a la persona que ha cultivado la lechuga. Es la compensación que merece el cultivador por haber aportado valor y utilidad a sus prójimos (por haber hecho economía, tal como la definíamos antes). Es su premio. Esa compensación se materializará cuando el cultivador realice una compra con ese dinero: en ese momento la sociedad le estará devolviendo el favor de haber cultivado la lechuga.

El dinero es sólo una unidad de medida para registrar cuánto aportan las personas a la sociedad. El cultivador de lechugas recibe X unidades de dinero por aportar utilidad a la sociedad, el empleado recibe X unidades de dinero por aportar valor con su trabajo a la empresa, el humorista recibe X unidades de dinero por hacer reír a su público. El dinero es la forma que tiene la sociedad de medir todo el valor que aporta la gente. El dinero es a esas "deudas" lo que los kilómetros son a la distancia. Más ejemplos: la distancia se mide en kilómetros; el volumen se mide en metro cúbicos; la

masa se mide en kilogramos... y las deudas se miden en dinero. Es decir: el dinero es una unidad de medida. Es un concepto abstracto, no se puede tocar. Uno no puede tocar los kilómetros, ni los metros cúbicos, ni los kilogramos. Son inventos del ser humano para poder medir cosas. Como los números, como el dinero.

Pero cuando una persona se pone a medir necesita herramientas, y para ello utiliza medidores físicos y tangibles. Para medir volúmenes se pueden utilizar recipientes, para medir distancias se pueden utilizar cintas métricas, para medir pesos se pueden utilizar balanzas... y para medir el dinero se pueden utilizar monedas, billetes, cheques, números en cuentas bancarias, etc. Los metros cúbicos no se pueden tocar, pero sí los recipientes; los kilómetros no se pueden tocar, pero sí las cintas métricas; los kilogramos no se pueden tocar, pero sí las balanzas; el dinero (como unidad de medida) no se puede tocar, pero sí las monedas, los billetes, los cheques, y los monitores que muestran las cuentas bancarias. Por eso es importante distinguir el dinero como unidad de medida del dinero como objeto físico que nos sirve para cuantificar las deudas.

Precisamente porque el dinero es una medida inventada por el ser humano, no tiene ningún sentido hablar de su escasez. ¿Alguna vez se nos ocurriría decir que no hay suficientes recipientes para medir todos los volúmenes que queremos medir? Si queremos medir un volumen y no tenemos a mano ningún recipiente, podemos crear uno. Lo mismo ocurre con el dinero: si queremos medir una deuda y no tenemos a mano dinero, podemos crearlo. En otras palabras: si queremos medir la deuda que la sociedad adquiriría con el nuevo trabajador del TG por aportar valor, bastaría con crear la cantidad de dinero necesario. Así de sencillo. Además, hoy día ni siquiera hace falta disponer de metal o papel para fabricar monedas y billetes, sino que basta con teclear la cifra correspondiente en el teclado del banco central (para generar simples anotaciones electrónicas en cuentas bancarias). Por lo tanto, para crear dinero sólo necesitamos dedos que tecleen. Mientras nos quede un dedo en alguna mano, no tendrá sentido decir que no hay suficiente dinero. El dinero lo crea el ser humano. En consecuencia, no tiene sentido decir que no tenemos suficiente dinero para crear todos los puestos de trabajo en el TG que consideremos necesarios.

Ahora bien, que podamos crear todo el dinero que queramos para crear puestos de trabajo no quiere decir que siempre sea conveniente hacerlo. Existen límites a este tipo de fabricación de dinero que hay que tener en cuenta. Se pueden resumir en cuatro:

1) Para crear puestos de trabajo necesitamos que haya gente que esté dispuesta a trabajar. Parece una obviedad decirlo, pero es al fin y al cabo un límite a la creación directa de empleo.

2) Necesitamos también que las personas dispuestas a trabajar tengan los conocimientos y habilidades necesarias para llevar a cabo las actividades correspondientes. No sólo hacen falta trabajadores; también que tengan una determinada formación.

3) Además de ello, es imprescindible contar con la tecnología, herramientas y máquinas necesarias para realizar las actividades encomendadas. De poco sirve tener a los trabajadores preparados si no disponen de los recursos necesarios para llevar a cabo las tareas correspondientes.

4) Por último, es necesario que la sociedad en cuestión tenga la capacidad de saldar las deudas que contrae con la generación de nuevos puestos de trabajo. Recordemos que el dinero que obtiene un trabajador es la deuda que registra la sociedad para cuando esta persona quiera utilizar ese dinero en comprar otro bien o servicio. Por lo tanto, la sociedad tiene que tener a la venta tantos bienes y servicios y de suficiente diversidad para absorber ese nuevo dinero creado. Si no es así, surgirán tensiones inflacionistas. La explicación es la siguiente: si el dinero creado (por la generación de nuevos trabajos) es muy superior a la cantidad de bienes y servicios que ofrece una sociedad, los empresarios tenderán a elevar los precios de sus productos porque sabrán que la gente tiene suficiente dinero para comprarlos a ese nuevo precio. Si esto ocurriese de forma generalizada, la inflación aumentaría notablemente y ello tendría impactos muy negativos en la economía.

Con respecto a esta última limitación cabe hacer una matización importante: la aparición de tensiones inflacionistas ni es automática ni instantánea a la gene-

“ Necesitamos también que las personas dispuestas a trabajar tengan los conocimientos y habilidades necesarias para llevar a cabo las actividades correspondientes ”

ración de dinero, que es lo que muchos economistas suelen erróneamente señalar. Que los empresarios decidan elevar los precios de sus productos dependerá de muchos otros factores diferentes a la cantidad de dinero en circulación: capacidad utilizada sobre la capacidad instalada en cada empresa (si el empresario puede incrementar la producción de forma cómoda y barata seguramente preferirá hacerlo antes que subir los precios), nivel de competencia (muchas empresas no pueden aumentar el precio de sus productos porque la intensa competencia les haría perder clientes), disposición a incrementar beneficios, facilidad técnica para modificar precios, afluencia de clientes, etc. De todo ello deducimos que se podrían crear muchos puestos de trabajo (con su correspondiente generación de dinero) sin la necesidad de que surgieran tensiones inflacionistas.

De hecho, en la actualidad y en la mayoría de los países avanzados, los principales problemas de las empresas y autónomos es que no tienen suficientes clientes. Así lo revelan diferentes fuentes estadísticas: la Encuesta de Acceso a la financiación de pequeñas y medianas empresas que realiza el Banco Central Europeo, el Observatorio del trabajo autónomo y la Encuesta Trimestral de Coste Laboral del Instituto Nacional de Estadística, por sólo poner tres ejemplos. Así las cosas, sería absolutamente absurdo pensar que cuando les aparecieran los deseados clientes, los empresarios fuesen a elevar el precio de sus productos. Lo que quieren hoy día la mayoría de los vendedores es vender todo lo que producen y mejorar algo su situación, no hacerse de oro aumentando los precios aprovechándose de los clientes.

Además, en el hipotético e improbable caso de que aparecieran tensiones inflacionistas, el Estado puede reaccionar a tiempo reduciendo la cantidad de dinero en circulación, ya sea reduciendo gasto público o incrementando impuestos, con el objetivo de controlar la inflación.

De lo que se trata hoy día es precisamente de crear tantos puestos de trabajo como sean necesarios hasta llegar al punto en el que empecemos a tensionar la economía, momento temporal que sin duda está muy distante del día de hoy. Unas economías llegan a ese límite antes que otras. Por ejemplo, todo el mundo

puede imaginarse que se llegue antes a ese punto de tensión en una economía de un país subdesarrollado del centro de África que en una economía como la española. Por eso, para llevar a cabo el TG es importante contar con una economía desarrollada, diversificada, con niveles aceptables de competencia, etc. Y cuanto más avanzada sea en estos términos, mejor para el TG. Por lo tanto, de forma paralela a la implantación de un TG es conveniente y necesario fortalecer y diversificar el tejido productivo de la economía en cuestión.

Sin embargo, la economía española se encuentra inserta en el marco económico y político de la Unión Económica y Monetaria de la Unión Europea, que se rige por planteamientos neoliberales opuestos frontalmente a la creación directa de empleo público a través de generación de dinero. Esto conlleva importantes problemas a la hora de aplicar un TG, puesto que ni la economía española tiene soberanía monetaria (no puede crear dinero) ni el Banco Central Europeo (que es la institución que crea dinero) está dispuesto a respaldar un TG. De ahí que haya que plantear un proceso de financiación diferente al de creación directa de dinero.

III.2. Créditos fiscales transferibles

Si se tuviese la posibilidad de generar dinero no habría ningún obstáculo a la hora de financiar un TG, pero como éste no es el caso de la economía española se torna indispensable identificar alternativas de financiación.

La más rápida y adecuada de todas ellas sería la generación de créditos fiscales. Un crédito fiscal es un instrumento que concede el sector público a una empresa o individuo para que pueda pagar sus impuestos con él. Por ejemplo, si una empresa tiene que pagar 100 euros en impuestos y tiene en su poder créditos fiscales por valor de 100 euros o más, podrá saldar la deuda con Hacienda recurriendo a los créditos fiscales. La empresa se deshará de créditos fiscales por valor de 100 euros, y al mismo tiempo eliminará ese compromiso de pago.

Esto es algo que se utiliza fundamentalmente para grandes empresas cuando se presenta alguna de las siguientes situaciones:

1) La empresa ha presentado pérdidas. Por ejemplo, si una empresa obtiene beneficios de 100 euros, tiene que pagar 30 euros a Hacienda en concepto de impuesto de sociedades (con un tipo impositivo del 30%). En cambio, si el banco registra pérdidas de 100 euros, no pagará impuestos y el Estado le entregará un crédito fiscal por valor de 30 euros. Imaginemos ahora que al año siguiente el banco obtiene beneficios de 100 euros. Sabemos que tendría que pagar 30 euros en concepto de impuesto de sociedades, pero como tiene un crédito fiscal de 30 euros entonces puede utilizarlo como pago y así librarse de entregar dinero a Hacienda.

2) La empresa guarda parte de sus beneficios y los deja inmovilizados. Por ejemplo, la empresa puede apartar una porción de los beneficios y destinarlos a un plan de pensión privado para sus empleados. Como este dinero proviene de los beneficios, tiene que pagar impuestos por él. Pero como en realidad la empresa no puede sacar tajada de ese dinero porque está reservado para los propietarios del fondo de pensión, entonces el Estado le entrega un crédito fiscal para que en el futuro la empresa no pague esos impuestos que ahora está pagando injustamente. Otro ejemplo, en este caso para entidades de crédito. Un banco puede apartar una parte de los beneficios y dejarlos inmovilizados con la intención de utilizar ese dinero en caso de que lo necesite en una situación de urgencia (son las llamadas "provisiones"). De nuevo, el banco pagará impuestos por beneficios aunque no saque tajada de ellos y el Estado le entregará créditos fiscales para compensar ese contratiempo.

Ahora supongamos que el sector público permite que esos créditos fiscales sean transferibles entre agentes económicos, que sirvan para pagar cualquier tipo de impuesto (no sólo el de sociedades) y que parte del salario de los trabajadores del TG sean pagados con este instrumento. Puesto que todos los agentes económicos tienen que pagar impuestos (IRPF, IVA, Impuestos especiales de tabaco, bebida y carburantes, IBI, Impuesto de Tracción Mecánica, Impuesto de Sucesiones, Impuesto de Actividades Económicas, etc.), todos tendrían interés en disponer de créditos fiscales, ya que así podrían saldar sus compromisos tributarios.

De esta forma, los trabajadores del TG, podrían comprar bienes y servicios utilizando euros pero también utilizando créditos fiscales. Por ejemplo, un trabajador del TG podría ir a un bar y pagar con créditos fiscales ya que el dueño del bar tiene que pagar impuestos y puede hacerlo con ese nuevo instrumento. Pero es que el propietario del bar también podría pagar a los camareros con esos créditos fiscales, ya que ellos también tienen que saldar deudas con Hacienda.

El resultado evidente es que, aunque no se hayan creado nuevos euros, sí que hay más “dinero” en circulación. Dinero en el sentido que comentábamos antes: como unidad de medida para cuantificar las deudas que se generan con respecto a la sociedad. Por lo tanto, la generación de créditos fiscales funciona en la práctica como una creación de dinero aunque no sea creación de euros. Esto permite al Estado tener mayor margen de maniobra fiscal y generar más puestos de trabajo de TG de los que podría crear sin recurrir a los créditos fiscales (y por supuesto realizar cualquier otro tipo de políticas).

Este recurso no es nuevo: ha sido utilizado por multitud de gobiernos locales a lo largo y ancho del planeta y en diferentes épocas. La primera experiencia fue la del ayuntamiento de Wörgl (Austria) en 1932. En los trece meses durante los que se utilizaron créditos fiscales, el gobierno local pudo incrementar notablemente en un contexto de intensa recesión económica (Gran Depresión) su gasto público con el objetivo de impulsar la actividad económica. El resultado fue un descenso de la tasa de paro en un 25%. Las siguientes experiencias relevantes las encontramos en España durante la Guerra Civil, de la mano de muchos ayuntamientos republicanos, especialmente Alicante, Alcoy, Pedreguer, Orihuela, Villena y Denia. Los créditos fiscales fueron utilizados para poder aplicar política fiscal en unos años en los que la moneda republicana escaseaba debido al conflicto bélico. Durante la misma época otros ayuntamientos franceses y alemanes recurrieron a los créditos fiscales, siempre con el objetivo de incrementar el margen de la política fiscal.

En años más recientes los créditos fiscales han sido utilizados en multitud de ocasiones por gobiernos locales de los Estados Unidos como San Diego, Oakland, San José y Detroit, y con excelentes resul-

“Una fórmula de financiación similar a la de los créditos fiscales y que también ha sido frecuentemente utilizada es la de la moneda social”

tados a la hora de incrementar la inversión pública en un periodo de insuficiencia financiera (convencional).

Una fórmula de financiación similar a la de los créditos fiscales y que también ha sido frecuentemente utilizada es la de la moneda social. La diferencia más importante que existe entre las dos alternativas es que los créditos fiscales son creados por los gobiernos locales y aceptados por ellos para el pago de impuestos, mientras que las monedas sociales son impulsadas por organizaciones privadas sin ánimo de lucro y no son aceptadas para el pago de impuestos. No obstante, muchas monedas sociales han recibido apoyo explícito de los ayuntamientos locales y también de muchas entidades bancarias. Las monedas sociales más importantes son las de Priem am Chiemsee (Alemania) desde 2003, Bristol (Reino Unido) desde 2012, y Toulouse (Francia) desde 2011. En el último caso, el ayuntamiento paga parte de los subsidios de desempleo en moneda social.

La utilización de créditos fiscales (aunque también de monedas sociales) tiene importantes beneficios que van más allá del aumento del margen fiscal. La virtud más característica es que todo ese nuevo dinero creado en forma de créditos fiscales sólo es válido para el territorio en cuestión. Por ejemplo, no se pueden utilizar créditos fiscales de San Diego para comprar productos de Nueva York, puesto que el neoyorquino no paga sus impuestos en la ciudad californiana y no tiene ningún interés en obtener créditos fiscales de San Diego. En consecuencia, las ventas se producirán localmente, impulsando la actividad económica de la localidad o región correspondiente. Se evita así que ese nuevo dinero creado acabe abandonando el territorio, como ocurre frecuentemente con el dinero oficial. La renta y riqueza derivada del uso de los créditos fiscales se queda en casa. Por otro lado, esta fórmula de financiación permite que el impulso en inversión pública no incremente las compras a otras regiones, evitando así que el saldo comercial empeore. Por último, la propia naturaleza de los créditos fiscales hace inviable que puedan ser utilizados para las finanzas especulativas, ya que este tipo de actividades se producen a nivel global. De esta forma se prioriza la economía real frente a la economía financiera.

Nótese que ninguno de los ejemplos mencionados

tiene o tenía soberanía monetaria, esto es, no puede o no podía crear la moneda que utiliza o utilizaba. De ahí el recurso a la creación de créditos fiscales para incrementar notablemente sus posibilidades de poner en marcha políticas de gasto público. Evidentemente esta situación normalmente ha sido exclusiva de las administraciones regionales y locales, puesto que la emisión monetaria siempre ha sido competencia de la administración estatal. Sin embargo, en el caso de Estados que deciden abandonar la gestión de la moneda (como Ecuador que vinculó su moneda a la del dólar estadounidense) o cederla a otra institución (como España que utiliza una moneda que emite el Banco Central Europeo) la situación es exactamente la misma: no pueden crear la moneda que utilizan. Por lo tanto, el Estado español (así como el resto de Estados de la Eurozona) también podría recurrir al uso de créditos fiscales para incrementar su margen de política fiscal.

De hecho, la legislación de la Eurozona no prohíbe explícitamente esta fórmula de financiación. Los diferentes tratados comunitarios permiten a las administraciones públicas diseñar su propia política fiscal. Siempre que no se cree una nueva moneda que amenace el monopolio del Banco Central Europeo no habrá ningún impedimento legal, especialmente si las experiencias tienen lugar en territorios de reducida dimensión. Se conocen casos en los que intentos de crear una nueva moneda complementaria se dieron al traste debido a incompatibilidades con la legislación de la Zona Monetaria, como el de la moneda X2 en Totana (Murcia) en 2012. Por eso es mejor crear créditos fiscales que nuevas monedas complementarias. Es más, en todos los países se utilizan créditos fiscales, aunque con la particularidad de que no suelen ser transferibles. Un caso llamativo y reciente fue el del Estado griego, que recurrió en 2010 a la creación de créditos fiscales por valor de 5.500 millones de euros para pagar a la industria farmacéutica frente a su amenaza de no distribuir los fármacos a los griegos si no recibían un pago inmediato.

La segunda alternativa de financiación, menos rápida y apropiada que la primera, aunque al mismo tiempo perfectamente compatible a la misma, es la de la reforma fiscal y la redistribución de gastos.

III.3. Reforma fiscal y redistribución de gastos

Si dejamos de lado la posibilidad de crear moneda o créditos fiscales, no tendremos más remedio que administrar bien el gasto público y/o recaudar más dinero para poder implementar un TG.

Con respecto al primer punto, hay que tener en cuenta que hoy día empleamos mucho dinero público en 1) intentar que muchos desempleados encuentren un puesto de trabajo en el sector privado (ayudas a la formación, a la movilidad geográfica, subsidios por desempleo, etc), 2) dar ayudas monetarias a personas que no reciben ningún tipo de ingreso, y 3) en intentar resolver muchos problemas derivados del desempleo (ayuda psicológica, combate de la delincuencia y de la droga, fuerzas de seguridad, servicios penitenciarios, etc). De lo que se trataría de hacer, en esencia, es integrar en el TG buena parte de los gastos recogidos en el punto 1 y 2 de forma que con el paso del tiempo nos iríamos ahorrando muchos gastos del punto 3.

Particular mención merecen las ayudas de fomento del empleo, que se basan en una visión teórica muy particular del mercado laboral. Esta teoría consiste en entender que las personas desempleadas lo están por no adecuarse a las exigencias del mercado laboral. En otras palabras: el parado lo está porque no quiere desplazar su residencia allí donde hay trabajo, porque no tiene los suficientes conocimientos o habilidades para los trabajos que se exigen, o porque no quiere trabajar en actividades que le resultan ingratas. En consecuencia, el objetivo de las políticas tradicionales de empleo es combatir esos impedimentos, ofreciendo al parado incentivos para desplazarse, formarse y/o cambiar sus preferencias.

A este tipo de incentivos y facilidades se destinan cantidades importantes de dinero público, ya sea en forma de programas de formación de parados, bonificaciones fiscales o subvenciones públicas. Y, sin embargo, los resultados siempre han sido muy pobres. Prueba de ello son las elevadísimas tasas de paro que tanto tiempo llevan azotando las economías europeas. Porque el fracaso de estas políticas de empleo no es exclusivo de España, sino que se comparte con el resto de economías desarrolladas; y tampoco es exclusivo

de los años de crisis económica, sino que se comparte con los años de bonanza económica. Está claro que algo falla en esta forma de combatir el desempleo. Y lo que falla es la teoría, no tanto la puesta en práctica de la misma. El problema es que tanto en la citada teoría del mercado de trabajo como en las mentes de los gobernantes impera la idea de que los puestos de trabajo están ahí, están dados, y que por lo tanto lo único que hay que hacer es acondicionar a los parados para que encuentren esos empleos. No se enteran o no se quieren enterar de que simplemente esos puestos de trabajo no existen. Podemos gastarnos miles de millones de euros en formar a parados, en darles facilidades para que se muden y en incentivarlos para que sean menos reacios a aceptar determinados empleos, que si esos puestos de trabajo no existen... ¡no servirá de nada! Tendremos a parados muy formados, muy trasladables y muy serviciales, pero seguirán siendo parados.

Por eso, una mejor forma de combatir el desempleo es crear directamente esos puestos de trabajo con el TG. Poner todas las esperanzas en esperar a que los empresarios creen empleos o que los ciudadanos se autoempleen es absurdo. Simplemente hay puestos de trabajo que no se van a crear porque nadie los va a crear por su cuenta (porque no es rentable de forma individual o porque se necesita una planificación colectiva). Lo que hay que hacer es crearlos de forma directa. Puestos a utilizar dinero público con el objetivo de aumentar el volumen de empleo, creemos directamente puestos de trabajo mediante un TG y dejemos de malgastar recursos intentando conectar parados con empleos inexistentes.

Algo parecido ocurre con todas esas ayudas públicas orientadas a mitigar o a solucionar los problemas derivados del desempleo. En una economía de pleno empleo, esos problemas serían mucho menores, si no inexistentes, y por lo tanto también los gastos dedicados a resolverlos. Buena parte del dinero público que hoy día empleamos en ayudas psicológicas, lucha contra la delincuencia, fuerzas de seguridad, tribunales, sistemas penitenciarios, etc., nos lo podríamos ahorrar si viviésemos en un país de pleno empleo con mejor clima social. Teniendo en cuenta esto, el TG ha de ser considerado como una inversión que a medio y largo plazo ahorrará muchos gastos. Mejor prevenir que curar.

Por otro lado, ni que decir tiene que en la actualidad buena parte del gasto público es inútil y/o desmesurado (sueldos y derechos de determinados cargos públicos; subvenciones a colectivos privados como la Iglesia Católica, la banca o autopistas; gasto militar; macroproyectos urbanísticos; etc.). Gastando menos dinero en este tipo de partidas presupuestarias se podría gastar más en políticas de creación directa de puestos de trabajo.

Con respecto al segundo punto, el de recaudar más dinero para poder aplicar el TG, es importante tener en mente lo siguiente: en nuestras sociedades avanzadas hay dinero de sobra para aplicar varios programas de TG, si es que esto tuviese sentido. Vivimos en el siglo XXI y tenemos desarrolladas como especie humana unas capacidades tecnológicas y científicas que jamás podríamos haber imaginado hace tan sólo 20 o 30 años: somos capaces de hacer que los robots trabajen por nosotros, inventamos medicamentos para enfermedades que creíamos incurables, viajamos a lo largo de todo el planeta en cuestión de pocas horas, nos comunicamos en tiempo real por vía telemática independientemente del punto geográfico del planeta en el que nos encontremos, viajamos a la Luna y llevamos robots a explorar el universo, etc. ¿Y a pesar de ello nos dicen que no somos capaces de garantizar un mínimo nivel digno de vida para toda la población? Para más inri, se atreven a decirnos que cada vez necesitamos trabajar más y cobrar menos para que la economía funcione. Sinceramente, no hace falta ser economista crítico para darse cuenta de que aquí hay gato encerrado.

Y el gato encerrado no es otro que una articulación muy particular de la economía: la capitalista, que genera mucha renta y riqueza pero que la concentra en muy pocas manos al mismo tiempo que provoca grandes bolsas de pobreza y una enorme desigualdad. Es esta configuración económica la que hace que aunque vivamos en sociedades muy ricas, no todos disfrutemos de esa riqueza. Y a pesar de que contamos con mecanismos del sistema público que permiten redistribuir de forma más equitativa esa riqueza (fundamentalmente a través del binomio impuestos-inversión pública), lo cierto es que todavía están muy lejos de funcionar adecuadamente. Las capas más acaudaladas logran ocultar sus fortunas a las haciendas nacionales, de

forma que los tesoros públicos no recaudan suficiente dinero para lograr mayores cotas de justicia fiscal. Sirva como prueba de ello el siguientes dato abrumador: según los últimos datos de la Comisión Europea cada año hay cerca de un billón de euros (864 mil millones de euros) que deberían haberse pagado en impuestos a los Estados europeos y que no ha sido así. Hay que tener en cuenta que se trata de una cantidad extraordinaria que nos cuesta mucho imaginar. A modo de ilustración: desde el año 0 de nuestra era hasta la actualidad no han pasado ni un billón de segundos. Y no será así hasta que estemos más allá del año 32.000 después de Cristo. Es evidente que hablamos de sumas mastodónticas que podrían dar muchísimo margen fiscal a los Estados para aplicar políticas como las del TG.

En cuanto a la economía española, diversas estimaciones cuantifican el fraude fiscal en torno al 23% del PIB, cerca de 10 puntos porcentuales superior a la media europea. De esta elevadísima evasión fiscal, un 71% corresponde a grandes fortunas y grandes empresas según los cálculos del sindicato de técnicos del Ministerio de Hacienda. Y no sólo hay que tener en cuenta el dinero que se defrauda, sino también el que se podría recaudar implantando una serie de medidas fiscales (nuevo tipo del 35% del Impuesto de Sociedades a partir del millón de euros, impuesto sobre la riqueza, prohibición de las operaciones en corto contra la deuda pública, restricciones al sistema de módulos, SICAV, tipo de la Renta del Ahorro, y ganancias patrimoniales especulativas, impuesto a las transacciones financieras...). Según el citado organismo, realizando una reforma fiscal progresiva combatiendo el fraude fiscal y con los elementos recién señalados se podrían recaudar cada año una cantidad equivalente al 6,2% del PIB cada año¹.

¿Y cuánto costaría implantar un TG?

El economista Scott Fullwiller estima el coste del TG para la economía estadounidense entre el 0,6% y el 1,5% sobre el PIB cada año, siempre dependiendo del contexto económico². La estimación de Randall Wray para la misma economía se sitúa entre el 1% y el 2% del PIB³; y la de Fabel Kaboub —mucho más ambiciosa pretendiendo emplear a 23,4 millones de personas— la ubica en un 3,93% del PIB⁴. Otros estudios estiman el coste por debajo del 1% del PIB⁵. En el caso de la

1- <http://www.gestha.es/archivos/informacion/comunicados/2012/comunicado-gestha,-existen-alternativas-al-recorte.pdf>

2- Fullwiller, S. (2013). "The Costs and Benefits of a Job Guarantee: Estimates from a Multicountry Econometric Model", en *The Job Guarantee. Toward True Full Employment*, editado por Murray, M. Y Forstater, M., Palgrave Macmillan, Nueva York.

3- Wray, L. (2013). "The Euro Crisis and the Job Guarantee: A Proposal for Ireland", en *The Job Guarantee. Toward True Full Employment*, editado por Murray, M. Y Forstater, M., Palgrave Macmillan, Nueva York.

4- Kaboub, F. (2013). "The Low Cost of Full Employment in the United States", en *The Job Guarantee. Toward True Full Employment*, editado por Murray, M. Y Forstater, M., Palgrave Macmillan, Nueva York.

5- Majewski, R. (2004). "Simulating an Employer of Last Resort Program", en *Growth, Distribution, and Effective Demand: Alternatives to Economic Orthodoxy, Essays in Honor of Edward J. Nell (163-180)*, editado por Argyrous, G., Forstater, M., y Mongiovi, G., Armonk, Nueva York.

economía española, teniendo en cuenta una horquilla salarial de 900 a 1200 euros mensuales, el coste neto sería de 2,68% del PIB⁶. Es decir, por muy ambicioso que sea el TG que se quiera aplicar, el coste no es desorbitado y siempre muy inferior a lo que los Estados podrían recaudar si combatiesen con decisión el enorme fraude fiscal que cometen las grandes empresas y las grandes fortunas. Es más, a pesar de que los sucesivos gobiernos españoles no han hecho gran cosa para enfrentarse a este fraude, han dedicado más de un 6,9% del PIB a dar dinero a la banca⁷, endeudándose en los mercados financieros para ello. Por lo tanto, si hubiese voluntad política cualquier gobierno podría implementar desde ahora mismo un Trabajo Garantizado, ya fuese recaudando más dinero o endeudándose. Ni que decir tiene que el efecto de endeudarse para rescatar a bancos es mucho menos beneficioso para la población y para la economía que endeudarse para crear cientos de miles de puestos de trabajo.

Pero hasta ahora nos hemos centrado en el ámbito estatal. ¿Qué se puede hacer desde lo local y autonómico para llevar a cabo políticas de TG?

Desgraciadamente debido a la reforma de las Haciendas Locales llevada a cabo por el gobierno de Aznar (caracterizada por supresión y descenso de impuestos municipales) el margen fiscal de las administraciones locales es muy reducido. Para colmo, la legislación española impide a un ayuntamiento crear nuevos impuestos y limita sustancialmente que pueda modificar las figuras impositivas existentes. En el caso de las comunidades autónomas este margen es mayor, porque tienen autoridad para aprobar nuevos impuestos (los cuales pueden ser aprovechados por las administraciones locales de dicha comunidad) y modificar sustancialmente los que ya existen. No obstante, las posibilidades para aplicar en condiciones óptimas un Trabajo Garantizado siguen siendo limitadas a nivel autonómico, especialmente en comparación con el ámbito estatal.

Dadas las circunstancias descritas, lo ideal es que los ayuntamientos y autonomías creen créditos fiscales para desarrollar políticas de TG. Sin embargo, también existen diferentes vías para mejorar el margen presupuestario.

6- <http://eduardogarzon.net/coste-y-financiacion-del-empleo-garantizado/>

7- Inyecciones de capital: 59.826 millones de euros; capital aportado a la SAREB: 540 millones de euros; participaciones preferentes convertibles: 1.135 millones de euros; deuda subordinada SAREB: 1.652 millones de euros; pérdidas reconocidas en Esquemas de protección de activos: 6.506 millones de euros; Adquisición de acciones a preferentistas (FGD): 1.803 millones de euros.

En primer lugar, es posible y necesario mejorar la gestión de los gastos, que permitiría dedicar más recursos a políticas de TG. Todo el mundo sabe que en los presupuestos de los ayuntamientos se puede utilizar de forma mucho más óptima los recursos disponibles. Para aplicar esta vía basta con llegar al gobierno de la administración local correspondiente. En segundo lugar, se pueden aumentar las transferencias desde el Estado (y/o de las comunidades autónomas) hacia las administraciones locales. De hecho, esto es lo que prometió Aznar cuando aplicó la mencionada reforma con el objetivo de compensar a las administraciones locales, pero nunca cumplió su palabra y hasta el momento ningún otro gobierno lo ha hecho. La desventaja de esta opción es que para aplicarla requiere llegar al gobierno en el ámbito estatal. En tercer lugar, se pueden crear nuevos impuestos o subir los existentes. La desventaja es que desde los ayuntamientos sólo se pueden aumentar, y con determinados límites, los impuestos ya aprobados por el Estado o por la comunidad autónoma a la que pertenezca; y nunca crear nuevas figuras impositivas. Por eso, para desarrollar esta opción sería conveniente, al menos, estar en el gobierno autonómico.

Con respecto a esta última opción de crear nuevos impuestos o aumentar los existentes, es importante señalar que hay muchas formas diferentes de hacerlo. La forma de lograrlo desde principios de izquierda y justicia social debe tener en cuenta los siguientes elementos: los impuestos a modificar o a crear 1) deben ser progresivos, es decir, deben pagarlos más quienes más renta y riqueza tengan; 2) deben alterar lo mínimo posible las decisiones de los agentes económicos que pagan esos impuestos; y 3) deben ser lo más simples posible puesto que las capacidades de gestión y control tributario de las administraciones locales son limitadas, a no ser que la gestión las haga otro organismo, normalmente de ámbito estatal.

Existe mucho trabajo desarrollado en torno a la identificación de las figuras impositivas más apropiadas a crear o a modificar, acorde a los elementos recién señalados. Sin ánimo de ser exhaustivos, utilizaremos el estudio del inspector de Hacienda y profesor de Derecho financiero y tributario Agustín Turiel⁸ para ofrecer una pequeña orientación al respecto.

“En primer lugar, es posible y necesario mejorar la gestión de los gastos, que permitiría dedicar más recursos a políticas de TG”

8- Turiel, A. (2014): “La recuperación de figuras impositivas en las haciendas locales como alternativa de financiación”, en *Alternativas de financiación en época de crisis*, págs. 445-463

“ Se deben eliminar ciertas exenciones y bonificaciones fiscales que permiten a los propietarios de determinados inmuebles no pagar el impuesto”

En primer lugar, sería conveniente reformar determinadas figuras impositivas que existen y son bien conocidas:

1) Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI). Se deben eliminar ciertas exenciones y bonificaciones fiscales que permiten a los propietarios de determinados inmuebles no pagar el impuesto y/o que vulneran su progresividad, al no discriminar adecuadamente la presión fiscal acorde a la capacidad económica del contribuyente. Hay que equiparar, además, la base imponible del impuesto con la del valor de mercado y reformar así la fórmula actual del valor catastral que queda muy alejada de la realidad. Por último, es conveniente elevar el tipo impositivo mediante una escala progresiva que logre que los más acaudalados paguen más.

2) Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica. De forma similar al IBI, aunque con menor intensidad, se deberían eliminar determinadas exenciones y bonificaciones, así como hacerlo más progresivo.

3) Impuesto sobre Actividades Económicas. Se trata de recuperar las características que tenía esta figura en el año 2002, antes de que la reforma de 2003 cediera un tercio de la recaudación desde los ayuntamientos al Estado a través del Impuesto de Sociedades. Es decir, esta vuelta atrás no supone ningún aumento del impuesto, sino lograr que la totalidad de lo recaudado se quede en los ayuntamientos tal y como ocurría hace 13 años.

En segundo lugar, existen determinadas figuras impositivas eliminadas que se podrían volver a recuperar:

1) Impuesto sobre Gastos Suntuarios. Volver a gravar las cuotas de entrada de socios en Círculos o Sociedades de recreo o deportivos que superen una determinada cantidad, el aprovechamiento de toda clase de viviendas superior a un determinado nivel elevado, y el disfrute de cotos privados de caza o pesca.

2) Impuesto sobre la Publicidad. Gravaba la exhibición o distribución de carteles y rótulos orientados a dar a conocer actividades o productos de carácter industrial o comercial.

En tercer lugar, se pueden crear diversos impuestos:

1) Impuesto sobre bienes suntuarios. Se trata de gravar productos que revelan una elevada capacidad económica de su propietario, como viviendas a partir de una determinada superficie construida, embarcaciones de recreo, aeronaves, automóviles de lujo, etc. Es importante destacar que su elusión, si no imposible, es muy complicada.

2) Impuesto sobre viviendas vacías. Consiste en aumentar los impuestos que recaen sobre las viviendas que permanezcan deshabitadas durante buena parte del año. El motivo no es sólo recaudatorio, sino también para incentivar el mercado de viviendas en alquiler. La ventaja de este nuevo impuesto es que permite implementarlo fácilmente desde el municipio, con simples cambios en la Ordenanza Fiscal correspondiente, ya que basta con aumentar, por ejemplo, las tasas de basuras de aquellas viviendas desocupadas, o hacer un recargo en el IBI. Ayuntamientos como Vitoria, Albacete, Segovia y Cuenca llevan tiempo aplicándolo. Además, algunas comunidades autónomas como la de Cataluña están planteándose su creación.

3) Impuesto sobre grandes superficies, centros y cadenas comerciales. Consiste en un nuevo impuesto que afectaría a los titulares de dichos establecimientos. La justificación, además de recaudatoria, es para proteger al pequeño comercio. Cataluña lo viene aplicando desde el año 2001.

4) Impuesto sobre centros de negocios. Se trata de un nuevo impuesto que recaería sobre los edificios destinados a oficinas con una superficie superior a un determinado nivel. Nótese que precisamente este tipo de actividades empresariales son las que tienen mayores facilidades para practicar la elusión fiscal en lo que compete a beneficios. Este impuesto, imposible de evitar, vendría a compensar de alguna forma el mencionado fraude fiscal.

5) Impuesto sobre estancia en establecimientos turísticos. Lo pagarían todos aquellos turistas que hagan estancia en dichos establecimientos siempre que contraten servicios de pago. El motivo no es sólo recaudatorio, sino también para compensar los gastos en promoción del territorio. Se trata de un impuesto muy típico y arraigado en muchas ciudades europeas de gran tamaño. La comunidad autónoma

catalana lo aplica desde el año 2012.

6) Impuesto sobre la distribución de folletos publicitarios. Destinado a gravar la distribución de panfletos, carteles, folletos con carácter industrial o comercial. Se justifica, además de por razones recaudatorias, como instrumento para desincentivar una práctica nociva para el medio ambiente y molesta para el ciudadano.

7) Impuesto sobre titularidad societaria de activos no afectos a una actividad económica. Se trata de gravar a las sociedades mercantiles por los activos que no estén relacionados con una actividad económica. El motivo no es sólo recaudatorio, sino también para desincentivar actuaciones orientadas a eludir impuestos.

IV. CONCLUSIONES

El Trabajo Garantizado es una política económica muy potente para alcanzar el pleno empleo y mejorar las condiciones de vida de buena parte de la población (desempleados, personas inactivas, trabajadores del extremo inferior del mercado laboral, etc.) al mismo tiempo que se incrementan los servicios orientados a satisfacer necesidades económicas, sociales, ecológicas y culturales que no están cubiertas en la actualidad. Todo ello con una gestión lo más democrática y participativa posible, de forma respetuosa con el medio ambiente, y con el objetivo paralelo de contribuir en la reducción de desigualdades de género (al visibilizar, remunerar y repartir buena parte del trabajo de cuidados que realizan mayoritariamente las mujeres). Acorde a la multitud de estudios de viabilidad, el coste de su implementación es perfectamente asumible por sociedades desarrolladas como la nuestra.

A pesar de que la medida está pensada para que sea aplicada desde el ámbito estatal (aunque con gestión descentralizada en los ayuntamientos), hay margen para llevar a cabo políticas de Trabajo Garantizado desde los municipios y las comunidades autónomas. Para ello, la mejor opción de financiación consiste en recurrir al instrumento de los créditos fiscales transferibles, que otorgan un margen extra de política fiscal a ayuntamientos y autonomías, y que tan buenos resultados ha dado en las diferentes experiencias nacionales e internacionales conocidas, tanto históricas como coetáneas. No obstante, de forma paralela al uso de créditos fiscales transferibles

o de forma autónoma al mismo, existen mecanismos consistentes en redistribuir el gasto y en reformar determinadas figuras impositivas que otorgan a los distintos entes locales y autonómicos mayor capacidad de financiar nuevos empleos en línea con los principios y características del Trabajo Garantizado.