

**ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LA FISCALIDAD DEL
FACTOR TRABAJO Y LA SUSTITUCIÓN DE CUOTAS A LA
SEGURIDAD SOCIAL POR IMPOSICIÓN INDIRECTA**

María Fernández, Juan Miguel Ponz y David Taguas

D-94004 Versión Revisada*

Enero 1995

* El presente documento es una versión revisada del publicado con igual título en julio de 1994, incorporando los resultados derivados de la reestimación de la ecuación de precios de consumo del modelo MOISEES, así como un análisis de sensibilidad con respecto a los parámetros de traslación a precios de consumo implícitos en dicho modelo.

Los autores agradecen la colaboración de Javier Andrés y César Molinas así como los comentarios de los técnicos de la Subdirección General de Planificación Económica.

Los Documentos de Trabajo de la Dirección General de Planificación no representan opiniones oficiales del Ministerio de Economía y Hacienda. Los análisis, opiniones y conclusiones aquí expuestos son los de los autores, con los que no tiene que coincidir, necesariamente, la Dirección General de Planificación. La Dirección General de Planificación considera, sin embargo, interesante la difusión del trabajo para que los comentarios y críticas que suscite contribuyan a mejorar su calidad.

RESUMEN

En este documento se analiza la fiscalidad sobre el factor trabajo. Se centra la atención en la brecha entre el coste laboral real y el salario neto real de consumo, distinguiendo el componente estrictamente fiscal del que capta las variaciones en el tipo de cambio real. Esta descomposición es especialmente relevante en el caso español, dada la apreciación relativa de la peseta durante los últimos años. Se llevan a cabo comparaciones, en el seno de la Unión Europea, de la cuña estrictamente fiscal, concluyendo que, a la luz de los datos disponibles, la situación española no parece jugar un papel relevante en la explicación del diferencial de desempleo respecto a dicho conjunto de países.

En todo caso, se estiman los efectos que podría tener una reducción de la cuña fiscal. En este sentido, se plantea una disminución de las cotizaciones sociales de los empleadores, cuantificándose los efectos sobre el output, empleo e inflación. Adicionalmente se considera una política que compense dicha disminución con un incremento de los tipos de la imposición indirecta, que sea neutral para el superávit presupuestario.

Se discute, además, el margen de maniobra de la política fiscal para cambiar el nivel o la estructura de la cuña fiscal, en relación con el sistema de financiación del gasto en protección social que se desee establecer en el futuro.

INDICE

	<u>Página</u>
1. INTRODUCCIÓN Y CONCLUSIONES	3
2. EL MARCO ANALÍTICO	14
3. CUÑA SALARIAL Y CUÑA FISCAL SOBRE EL FACTOR TRABAJO.....	25
3.1. Coste Laboral Real versus Salario Neto Real en la Economía Española.....	25
3.2. Evolución de la Cuña Salarial y Fiscal en España.....	28
3.3. Evolución de la Cuña Fiscal en los países de la Comunidad Económica Europea.....	34
4. FISCALIDAD DEL TRABAJO Y FINANCIACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL.....	40
4.1 Modelos Europeos de Financiación de la Seguridad Social.....	40
4.2 Imposición Indirecta.....	48
4.3 Cotizaciones Sociales.....	51
4.4 Consideraciones Finales.....	54
5. EFECTOS MACROECONÓMICOS DE UN SHOCK NOMINAL EN COSTES LABORALES	55
5.1 Efectos de los Costes Laborales sobre el Output, el Empleo y la Inflación	57
5.2 Efectos de la disminución de las Cotizaciones Sociales.....	59
5.3 Sustitución de Cotizaciones Sociales por Imposición Indirecta.....	62
5.4 Análisis de Sensibilidad de los Resultados Obtenidos.....	64
6. REFLEXIONES FINALES	68
REFERENCIAS.....	71

1. INTRODUCCIÓN Y CONCLUSIONES

El principal problema que caracteriza a la economía española es su elevada tasa de desempleo. La crisis que afecta a las economías occidentales durante el último bienio ha tenido efectos negativos sobre el empleo de las mismas, situándose la tasa de paro, en los países de la Unión Europea, en el 11 por ciento de la población activa. Los efectos sobre el empleo son especialmente relevantes en el caso español, en el que la destrucción de puestos de trabajo acaecida durante los dos últimos años ha situado la tasa de desempleo en el 22 por ciento, cifra sensiblemente superior a la del resto de los países de la Unión Europea.

La posibilidad de reducir la magnitud del problema se ha constituido en un aspecto crucial del diseño de la política económica y han sido variadas las medidas propuestas para tratar de flexibilizar las condiciones que afectan al funcionamiento del mercado de trabajo español. Además, durante el período 1991-93, la evolución de los costes laborales reales experimentó un cambio de tendencia respecto a la moderación de los años anteriores, lo que tuvo como consecuencia que la destrucción de puestos de trabajo se asociara, en buena medida, con dicho incremento. La actual desaceleración de los costes laborales sólo se ha producido una vez que el desempleo ha alcanzado cotas muy elevadas, al contrario de lo acaecido en otros países europeos.

Ello ha contribuido a que, en el debate público sobre política fiscal, se plantee una opinión bastante extendida, en el sentido de que es necesaria una reducción de los costes laborales que alivie, al menos en parte, los problemas derivados de la persistencia del desempleo que caracteriza a la economía española. En este contexto, han sido varios los intentos por alcanzar un pacto social que pudiera concretarse en una política de rentas que garantizara un crecimiento moderado del salario bruto. Las altas tasas de beneficio y el crecimiento de la participación del capital hacen que el marco macroeconómico parezca más favorable en la actualidad, de lo que lo ha sido anteriormente, para permitir un crecimiento duradero compatible con un crecimiento del salario real (en términos de precios de producción) igual al de la productividad del trabajo, lo que debería facilitar la consecución de un pacto social que permitiera articular una estrategia de política económica para aliviar el problema del desempleo (véase Blanchard et al. [1994]).

La inexistencia de dicho pacto social ha tenido como consecuencia el planteamiento de vías alternativas para alcanzar el mismo objetivo. En este sentido, la reducción de las exacciones fiscales obligatorias que gravan el factor trabajo, teniendo en cuenta la disminución del coste laboral que conlleva, es una medida de política fiscal ampliamente demandada desde algunos sectores. Las cotizaciones sociales que recaen sobre los empleadores y los asalariados tienen, en general, las características propias de impuestos generales que gravan, en este caso, el factor trabajo. La argumentación en este sentido es doble. Por un lado, la financiación de las pensiones públicas supone un sistema de reparto entre generaciones, de forma que las exacciones financian las pensiones que se pagan actualmente y no están sujetas a un sistema de capitalización individualizado que suponga un derecho reconocido en el futuro. Por otra parte, la financiación del sistema público de sanidad tiene también elementos claramente redistributivos, en el doble sentido de que a cotizaciones distintas corresponden los mismos derechos y a que este sistema público se extiende en la actualidad a todos los ciudadanos y no sólo a los que contribuyen a la financiación del mismo.

Si se considera que las cotizaciones sociales tienen las características propias de los impuestos de carácter general y que, por tanto, suponen un gravamen sobre la utilización del factor trabajo, su reducción abarataría relativamente el mismo, incentivando el incremento del nivel de empleo en la medida en que el desempleo existente en la economía española se pueda caracterizar como de tipo clásico, es decir, causado por costes laborales reales excesivamente altos. Desde este punto de vista los empresarios optimizan su conducta, en condiciones de competencia, igualando la productividad marginal del trabajo al coste laboral real en términos de precios de producción, por lo que la demanda de trabajo será decreciente en el mismo. Por otra parte, la oferta de trabajo dependerá positivamente del salario neto real de consumo, es decir, después de impuestos directos y cotizaciones sociales a cargo de los asalariados así como de los impuestos indirectos que recaen sobre los bienes y servicios consumidos. Ello supone que el montante de cotizaciones sociales a cargo de los empleadores no se percibe como renta futura por parte de los asalariados y, por tanto, no se incorpora como un componente de la renta permanente. En estas condiciones, una disminución de las cotizaciones sociales a cargo de los empleadores supondría un desplazamiento hacia la derecha y arriba de la curva de demanda de trabajo mientras que la de oferta no se movería, por lo que ello conllevaría, desde un enfoque de tipo parcial, un incremento del nivel de empleo y del salario bruto real, en la medida en que éste no sea absolutamente rígido.

En este contexto es fácil ver que las incidencias legal y económica del impuesto son cuestiones bien diferentes. Mientras que, en el caso considerado, el sujeto pasivo del impuesto son los empleadores y, en este sentido, serían éstos los beneficiarios de la hipotética reducción de las cotizaciones sociales a su cargo, la incidencia económica del impuesto y, por tanto, el reparto del beneficio entre empleadores y asalariados dependerá de las elasticidades de las curvas de oferta y demanda de trabajo respecto al salario bruto real.

En un contexto clásico de vaciado en los mercados de trabajo y de bienes y servicios, la disminución de las cotizaciones sociales tendría efectos positivos sobre el empleo y el nivel de actividad económica, en la medida en que abarataría la utilización del factor trabajo. Un contexto más general que el que analizan los modelos de equilibrio walrasiano se puede plantear a partir de la consideración de la posibilidad de que tanto el mercado de trabajo como el de bienes y servicios estén en desequilibrio, como consecuencia del ajuste lento y simultáneo de precios y salarios. En estas condiciones, el desempleo existente en la economía se puede caracterizar con base en dos modelos bien distintos. En el primero de ellos, el régimen de desequilibrio clásico, el desempleo existente es consecuencia de que el coste laboral real es demasiado elevado o el capital instalado insuficiente, mientras que en el segundo, el régimen de desequilibrio keynesiano, el desempleo existente es consecuencia del déficit persistente de demanda agregada a que se enfrenta la economía.

Cabe destacar, por tanto, la importancia de considerar la naturaleza del desempleo existente en la economía para plantearse las medidas de política económica adecuadas para combatirlo. Si el desempleo existente se puede caracterizar como de tipo clásico, la política económica debería tener el objetivo de reducir la rigidez de los costes laborales y de los precios. En el caso en que el desempleo existente sea de tipo keynesiano, es factible la utilización de políticas de manejo de la demanda agregada con el fin de aliviar el déficit persistente de la misma y conseguir, de este modo, un incremento del nivel de empleo y actividad. Es decir, en presencia de desempleo de tipo clásico, la estrategia de política económica más efectiva sería una adecuada combinación de políticas de oferta, para reducir las rigideces reales, y políticas moderadas de manejo de la demanda que suavicen las rigideces nominales. Sin embargo, en presencia de desempleo de tipo keynesiano, la utilización de políticas de manejo de la demanda como instrumento antiinflacionista puede repercutir negativamente sobre el empleo.

La utilización del exceso de oferta de la economía con el objetivo de moderar los precios se basa en la idea de funcionamiento competitivo de los mercados. Sin embargo, el proceso de formación de precios en nuestra economía tiene, en buena parte, carácter monopolístico por lo que, como se ha podido apreciar los últimos años, no resulta obvio que una reducción de la presión de la demanda tenga un efecto importante sobre los precios. Ello pone de manifiesto que la utilización de la política fiscal y monetaria para alcanzar este objetivo tiene un estrecho margen de maniobra (véase Andrés, Molinas y Taguas [1993]) ya que, probablemente, la considerable cuantía de la contracción necesaria podría tener efectos muy negativos sobre el nivel de empleo y de actividad.

La discusión precedente ilustra sobre las ventajas relativas de las políticas de oferta para estimular un crecimiento no inflacionista. En este sentido, la reducción de los costes laborales es una vía para afrontar el problema de desempleo existente en la economía española. La cuestión es cómo conseguir dicha disminución. Ante la inexistencia de un pacto social que, además de otras cuestiones, hubiera incidido en las expectativas sobre la evolución futura del coste laboral mediante una política de rentas explícita, deben plantearse otras alternativas que persigan el mismo objetivo. La disminución de las cotizaciones sociales a cargo de los empleadores es una medida que debe considerarse desde este punto de vista.

En este trabajo se analizan los efectos de la fiscalidad en el nivel de empleo y de salario bruto real. Se utiliza el concepto de *cuña salarial* sobre el factor trabajo, definiéndola como el cociente entre el coste laboral real y el salario neto real en términos de precios de consumo. De esta forma, la *cuña salarial* se expresa en tanto por ciento sobre dicho salario neto real de consumo. La *cuña salarial* incorpora, por tanto, los efectos de la fiscalidad directa sobre el factor trabajo y las variaciones en el tipo de cambio efectivo real que, al incidir sobre el precio en moneda nacional de los bienes y servicios importados del resto del mundo, afecta a los precios de consumo. Esta distinción es especialmente relevante en el caso español, donde la apreciación relativa de la peseta durante los últimos años ha reducido sustancialmente el efecto de la fiscalidad sobre el salario neto real de consumo. Más concretamente, aunque en el período 1986-93 la fiscalidad sobre el trabajo ha aumentado 14,4 puntos respecto al período 1980-85, la *cuña salarial* realmente soportada por el factor trabajo sólo lo ha hecho en 5 puntos porcentuales. A este respecto, debe tenerse en cuenta que las devaluaciones de la peseta de 1992 y 1993 han mitigado dicho efecto.

Si sólo se tiene en cuenta, a efectos de comparaciones internacionales, la fiscalidad sobre el factor trabajo, no se puede afirmar, a la luz de los datos existentes, que en el caso español ésta sea superior a la del resto de los países de la Unión Europea, sino más bien lo contrario, con la excepción del Reino Unido.

A pesar de las consideraciones anteriores y dada la especial relevancia del desempleo en el caso español, se puede plantear una disminución de la fiscalidad sobre el factor trabajo. En la medida en que ambos tipos de desempleo (clásico y keynesiano) coexistan, una reducción de la fiscalidad supondría una disminución de los costes laborales, que se podría caracterizar como un shock positivo de oferta, con el consiguiente desplazamiento hacia la derecha y abajo de la curva de oferta agregada que reduciría el nivel de precios y aumentaría el nivel de empleo y actividad.

Dadas las circunstancias actuales por las que atraviesa la economía española, en la que se observan algunos síntomas de recuperación de la demanda, dicho shock positivo de oferta podría tener efectos muy positivos y propiciar una salida de la crisis que no tensionara al alza el nivel de precios. Aun teniendo en cuenta las indudables ventajas que ello podría conllevar para la economía española, cabe plantear tres tipos de consideraciones. En primer lugar, las consecuencias que ello tendría sobre el déficit presupuestario: la reducción de cada punto en los tipos de cotización a la Seguridad Social de los empleadores supone, ex-ante, un incremento adicional del déficit ligeramente inferior a 200 mil millones de pesetas. En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que las tres devaluaciones sufridas por la peseta en septiembre y noviembre de 1992 y mayo de 1993 han tenido un impacto muy reducido en la tasa de inflación de consumo durante el último año, que se puede estimar en torno a 0,5 puntos porcentuales (véase González et al. [1994]). Esto ha sido consecuencia, en buena medida, del reducido traslado a precios finales del encarecimiento de los inputs intermedios, dada la atonía de la demanda y el estrechamiento del margen de los exportadores extranjeros ante la situación deprimida del mercado mundial; sin embargo, no puede descartarse la traslación retardada a precios de consumo de parte de los costes de las devaluaciones, ante los primeros síntomas de recuperación de la demanda, tal y como ha sucedido en el sector automovilístico el pasado mes de enero. Por último, pero no por ello menos relevante, debe tenerse muy en cuenta que la financiación del sistema de protección social exige cada vez más recursos vía transferencias del Estado, que proceden de la recaudación obtenida mediante otros impuestos de carácter general. En consecuencia, parece imprescindible, antes de proceder a ningún cambio en la

estructura impositiva sobre el factor trabajo, plantearse en profundidad hacia qué tipo de sistema de financiación del gasto social se quiere ir a medio plazo.

Respecto a los efectos negativos sobre el superávit presupuestario, que conllevaría una reducción de las cotizaciones sociales de los empleadores, ya se ha señalado que una reducción de un punto porcentual supondría, ex-ante, un incremento del déficit ligeramente inferior a 200 mil millones de pts. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la disminución del coste laboral real incide positivamente sobre el nivel de empleo y el de actividad, por lo que cabe esperar que, ex-post, el incremento del déficit sea inferior a la cuantía referida. Las simulaciones llevadas a cabo con el modelo MOISEES (véase Molinas et al. [1990]) permiten cuantificar la elasticidad del empleo respecto al coste laboral real entre -0,2 y -0,3, el primer año, y cerca de -1,6 a largo plazo¹. Una reducción del 5 por ciento en el tipo efectivo medio de las cotizaciones sociales de los empleadores (lo que supone cerca de 1,5 puntos de disminución en el tipo efectivo de las mismas) implica una contracción del coste laboral real de un 0,7 por ciento el primer año y un incremento del empleo del 0,3 por ciento. Como consecuencia, el déficit público en términos del output aumenta 0,4 puntos porcentuales, lo que, dada la disminución de precios, supone un coste adicional durante el primer año ligeramente superior a los 252 mil millones de pts.

Una posibilidad para contrarrestar dichos efectos negativos sobre el déficit público es incrementar los tipos del impuesto sobre el valor añadido. Este tema ha sido profusamente discutido durante los últimos años; ya durante los años 1986-87 se discutió el tema con amplitud en base a distintos trabajos elaborados en el seno del Ministerio de Economía y Hacienda (véanse Benelbas et al. [1986 y 1987], Zabalza et al. [1987] y Zabalza [1987]).

La argumentación principal a favor de esta medida, aparte de la consideración anterior sobre el abaratamiento relativo del factor trabajo, se basa en sus ventajas respecto a favorecer la competitividad frente al resto del mundo, vía desgravación fiscal del IVA soportado internamente. Por el contrario, su desventaja principal estriba, como ya se ha señalado, en el impacto inflacionista de la elevación de los tipos del IVA, que al incidir negativamente en el salario neto real de consumo afecta igualmente a la cuña fiscal del factor trabajo. Respecto a las ventajas para la

¹ Este valor de la elasticidad del empleo respecto al coste laboral real es elevado, en relación a los que se suelen utilizar para analizar los problemas del mercado de trabajo en nuestro país.

competitividad exterior de dicha sustitución, debe tenerse en cuenta que en el actual régimen transitorio del IVA, prácticamente se diluyen en las operaciones exteriores con los países de la Unión Europea, al ser operaciones intracomunitarias. Respecto al impacto inflacionista de subidas en los tipos del IVA, debe tenerse igualmente en cuenta que los trabajos citados hacen referencia a una situación en la que acababa de implantarse dicho impuesto en la economía española, debido a la adhesión a la CEE, y en la que, como es lógico, existía un elevado grado de preocupación por las repercusiones de esta medida en la ya elevada tasa de inflación. La situación en este tema ha variado y la experiencia de modificación de tipos del IVA en 1992 apunta hacia el hecho de que, en presencia de atonía de la demanda, la traslación a precios de consumo de las variaciones en los tipos impositivos no es tan fuerte como en el caso contrario (véase González et al. [1994]).

Una desventaja importante que puede suponer la adopción de esta medida estriba en el mayor nivel de fraude en el IVA que en las cotizaciones sociales. Mientras en el primero el nivel de fraude ha sido cuantificado alrededor del 30 por ciento (véanse Díaz et al. [1990] y Melis [1992]), en las segundas el nivel de fraude está estrechamente ligado a la existencia de la economía sumergida, por lo que puede no ser tan elevado. Este problema puede ser mayor en la medida en que la elevación de tipos del IVA tienda a incrementar el incentivo al fraude, como se pone de manifiesto en el documento de la Secretaría de Estado de Economía [1994].

Una reducción de un punto en el tipo efectivo de las cotizaciones sociales de los empleadores puede compensarse, ex-ante, con una elevación del tipo efectivo medio del IVA ligeramente superior a 0,6 puntos porcentuales. La reducción de la inflación consecuencia de la disminución de 1 punto en las cotizaciones es ligeramente superior al incremento que supone la elevación de 0,6 puntos del IVA, suponiendo que los empresarios trasladaran las bajadas en sus costes unitarios a los precios de producción. Pero debe tenerse en cuenta que tal medida supondría un cambio en la estructura de la cuña fiscal sobre el factor trabajo, más que una reducción significativa de la misma.

Una posibilidad adicional que se puede plantear en el caso español es la elevación del impuesto especial sobre hidrocarburos. La potencia recaudatoria de este impuesto se puede estimar en unos 20 mil millones de pesetas por cada peseta adicional con que se grave el consumo de gasolinas y gasóleos. Además debe tenerse en cuenta que, en este caso, el nivel de fraude es reducido, por lo que se minimizan los problemas en este sentido en relación al IVA.

Una propuesta ligeramente distinta se ha llevado a cabo, en el seno de la Unión Europea, por Drèze y Malinvaud [1994] en el sentido de reducir sólo las cotizaciones sociales de los trabajadores menos cualificados que tienen salarios relativamente más bajos. La incidencia de esta medida, en términos presupuestarios, no debería ser muy importante y contribuiría a reducir el desempleo de larga duración. Otra propuesta alternativa, que se sitúa igualmente en el contexto del tratado de Maastricht sobre reducción del déficit público, es la de sustituir las cotizaciones por un impuesto que grave la emisión de CO₂. Sin embargo, la implantación del "ecoimpuesto" requiere un análisis detallado que evalúe las consecuencias sobre la competitividad, en el seno de la Unión Europea, de los productos gravados con el mismo.

La posibilidad de acometer una reducción selectiva de las cotizaciones sociales no está tampoco exenta de problemas. Calviño y Lorente [1994] plantean, en la línea sugerida por Drèze y Malinvaud [1994], una distinta distribución de las cotizaciones entre los diferentes grupos de trabajadores. Las diferencias entre los mismos se podrían establecer desde una doble perspectiva: según su nivel de ingresos o atendiendo al grado de dificultad para encontrar un puesto de trabajo. Evidentemente, ello debería incidir, desde ambos puntos de vista, sobre el desempleo de larga duración. Pero debe tenerse en cuenta que la legislación sobre el mercado de trabajo es ya abundante y compleja. Una reforma de este tipo aumenta la progresividad de las exacciones fiscales y debería plantearse, en todo caso, en un marco más amplio cuyo objetivo fuera el análisis de la financiación del gasto en protección social.

De hecho, la Ley 10/1994 de 19 de mayo sobre "Medidas urgentes de fomento de la ocupación" (BOE 23 de mayo de 1994) regula los beneficios fiscales sobre la contratación, a los que pueden acogerse los empresarios. Estos beneficios fiscales inciden sobre los empleadores que contraten a beneficiarios de prestaciones por desempleo y a los que transformen en indefinidos los contratos temporales regulados por la Ley.

Respecto al primer caso, se distinguen dos colectivos de beneficiarios: en el caso de trabajadores de más de 45 años o minusválidos, el beneficio fiscal consiste en la bonificación del 75 por ciento de la cuota empresarial a la Seguridad Social por contingencias comunes, que asciende al 100 por cien en el caso de que se trate del primer trabajador de la empresa; en el caso de trabajadores menores de 45

años, siempre y cuando lleven más de 1 año inscritos como desempleados y la empresa tenga menos de 25 trabajadores, la bonificación es del 50 por ciento o del 75 por ciento, en el caso de que sea el primer trabajador. Además, los contratos de formación, tanto los de prácticas como los de aprendizaje, hechos a minusválidos tienen una reducción del 50 por ciento de las cuotas empresariales, no estableciéndose la obligación de ser beneficiario de prestaciones por desempleo.

Respecto al segundo caso, la conversión en indefinidos de los contratos temporales regulados por esta Ley, se contemplan varias posibilidades. En primer lugar, una subvención de 500.000 pts. para el caso de menores de 25 años; en segundo lugar, una subvención de 500.000 pts. y una bonificación del 50 por ciento de las cuotas empresariales por contingencias comunes durante toda la vigencia del contrato, para los mayores de 45 años; en tercer lugar, una subvención de 500.000 pts. para las mujeres contratadas en oficios en los que están subrepresentadas; por último, una subvención de 500.000 pts. y una bonificación del 70 por ciento de las cuotas empresariales a la Seguridad Social (que es del 90 por ciento en el caso de trabajadores mayores de 45 años) para la contratación indefinida de minusválidos.

Por consiguiente, la nueva normativa trata de incidir sobre dos colectivos muy específicos, el de minusválidos y el de beneficiarios de prestaciones por desempleo. Dentro de este último, se distingue entre mayores de 45 años y menores de 45 años, que sean parados de larga duración y que sean contratados por pequeñas empresas (menos de 25 trabajadores).

En este trabajo se presentan simulaciones en las que se plantea una reducción del 5 por ciento en el tipo efectivo de las cotizaciones sociales de los empleadores. Los resultados que se obtienen en base al modelo MOISEES, ofrecen un incremento del output y del empleo del 0,2 por ciento el primer año, que se sitúa, al cabo de cinco años, en 0,5 puntos el output y 0,8 el empleo. Si se tiene en cuenta que el shock inicial sobre el coste laboral real es de un uno por ciento, ello supone una elasticidad del empleo, respecto al mismo, de -0,39 el primer año y de -1,28 al cabo de los seis años. Debe señalarse que el valor de dicha elasticidad no es de consenso entre los analistas del mercado de trabajo, que suelen considerar que es sólo ligeramente superior a la unidad a largo plazo. Además, la tasa de inflación del deflactor del output se reduce, el primer año, 1,1 puntos porcentuales; el segundo y tercer año se reduce en 0,4 y 0,3 puntos respectivamente, estabilizándose, a partir de entonces, en los valores de la simulación de referencia. El déficit público aumenta

en una cifra ligeramente superior a 252 mil millones de pts. el primer año, reduciéndose posteriormente dicho incremento. Ello supone que el ratio déficit público sobre el PIB aumente en 0,4 puntos porcentuales.

Adicionalmente, se discuten simulaciones en las que se plantea una reducción del tipo efectivo de las cotizaciones sociales de los empleadores del 5 por ciento, lo que supone alrededor de 1,5 puntos, compensada por un incremento del 3,8 por ciento en el tipo efectivo medio de los impuestos indirectos, de forma que el resultado sea neutral para el déficit presupuestario. Los resultados ofrecen un incremento del output y del empleo de 0,1 puntos porcentuales durante el primer año. A medio plazo, el incremento del empleo se sitúa en 0,5 puntos porcentuales, lo que produce una disminución de la tasa de paro de tres décimas. En términos de inflación se produce una reducción del deflactor del output de 0,7 puntos y del deflactor del consumo privado de 0,2 puntos.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la sustitución de cotizaciones sociales por imposición indirecta más que reducir considerablemente la fiscalidad sobre el factor trabajo, altera su estructura. En este sentido, es de gran importancia analizar previamente las consecuencias que ello tendría respecto a la financiación del gasto social. Las cotizaciones sociales constituyen, en buena parte de los países de la Unión Europea, la principal fuente de financiación de los distintos sistemas de protección social. Un cambio de cotizaciones sociales por imposición indirecta situaría a España más cerca del grupo de países en el que los impuestos de carácter general son la fuente básica de financiación del gasto social, con la consideración final de que en estos países la protección social responde en mayor medida a un sistema universalista que a un sistema profesional, que es el que actualmente caracteriza al caso español.

El trabajo se estructura de la siguiente forma. En la segunda sección se plantea un marco analítico para analizar los efectos de la fiscalidad sobre el factor trabajo. En primer lugar, se considera un contexto clásico de vaciado de todos los mercados y se analiza bajo qué condiciones cambios en la fiscalidad pueden incidir sobre el nivel de empleo, de salario real y de actividad. Posteriormente, se amplía dicho marco analítico, considerando la posibilidad de desequilibrio en los mercados de bienes y servicios y trabajo. En la tercera sección se discute el concepto de cuña fiscal y se analiza su evolución en España durante las tres últimas décadas, comparándola, además, con la existente en el resto de países de la Unión Europea. En la cuarta sección se analiza la estructura impositiva de cada uno de estos países y

se discute el sistema de financiación del gasto en protección social. Se consideran las posibilidades españolas de alterar cualquiera de los componentes de la cuña fiscal, en relación con el sistema de financiación del gasto social existente. En la quinta sección se presentan y discuten distintas simulaciones llevadas a cabo con el modelo MOISEES, estimando la elasticidad del empleo y del output respecto al coste laboral real. Se presentan, igualmente, resultados respecto de la política de reducción de las cotizaciones sociales a cargo de los empleadores, así como de la sustitución de éstas por incrementos en la imposición indirecta. Dado que los resultados obtenidos dependen en buena medida de los supuestos implícitos en el modelo sobre formación de precios, se ha realizado un análisis de sensibilidad, modificando las elasticidades a corto plazo de los precios de consumo respecto al deflactor del output y al tipo efectivo de los impuestos indirectos. Por último, se exponen las reflexiones finales sobre la fiscalidad del factor trabajo y la sustitución de cuotas a la Seguridad Social por imposición indirecta.

2. EL MARCO ANALÍTICO

En esta sección se trata de analizar los efectos de la fiscalidad sobre el factor trabajo en los niveles de empleo y actividad de la economía. Para ello se parte de un modelo macroeconómico muy sencillo en el que todos los mercados se vacían, tratando de evaluar los efectos que posibles cambios en la fiscalidad puedan tener sobre el nivel de empleo y de salario bruto real de equilibrio, así como los que podrían tener cambios neutrales, desde el punto de vista de los ingresos públicos, en algunos de los impuestos o exacciones fiscales considerados.

Posteriormente se hace referencia a un marco analítico más general, en el que se considera la posibilidad de que se produzcan desequilibrios simultáneamente en los mercados de trabajo y/o de bienes y servicios, como consecuencia de la rigidez o ajuste lento de los precios y los salarios. Este marco analítico permite analizar la respuesta de un modelo de desequilibrio como el MOISEES ante variaciones en los componentes de la cuña fiscal sobre el factor trabajo.

Considérese, a estos efectos, el siguiente modelo macroeconómico de referencia para una economía cerrada:

$$Y^d = C \left[(1 - t_D) Y + TR - \frac{W}{p} N (t_{CSE} + t_{CSA}) \right] + I(r - \pi) + G \quad [2.1]$$

$$\frac{M}{p(1 + t_I)} = L(Y, r) \quad [2.2]$$

$$Y^s = F(N, K) \quad [2.3]$$

$$\frac{W(1 + t_{CSE})}{p} = F_N(N, K) \quad [2.4]$$

$$N^s = N^s \left[\frac{W(1 - t_D)(1 - t_{CSA})}{p(1 + t_I)} \right] \quad [2.5]$$

$$N = N^s \quad [2.6]$$

$$Y = Y^d = Y^s \quad [2.7]$$

donde Y es el output de la economía, C es el consumo privado, I la inversión y G el gasto público (todas en términos reales); t_D es el tipo medio de gravamen sobre la renta, tanto de la procedente del trabajo como del capital, TR son las transferencias del sector público al privado (en términos reales), r es el tipo de interés y π la tasa de inflación. M es la oferta monetaria, p el nivel de precios de producción, t_I el tipo medio de la imposición indirecta y L la demanda de dinero. F denota la función de producción, N el empleo y K el stock de capital. W es el salario bruto nominal, t_{CSE} y t_{CSA} son los tipos medios de cotización de los empleadores y de los asalariados al sistema público de Seguridad Social. Por último, los superíndices d y s denotan, respectivamente, cantidades demandadas y ofrecidas.

La utilización de este modelo permite plantear la discusión en un marco sencillo de referencia, en el que hay equilibrio en los mercados de bienes y servicios y de trabajo simultáneamente. De esta forma, el nivel de empleo de equilibrio se determina en el mercado de trabajo mediante la confrontación de la oferta y la demanda del mismo.

Este contexto clásico, de vaciado de todos los mercados, se caracteriza por su recursividad; es decir, que el modelo se puede resolver por bloques de ecuaciones independientes. Así, las ecuaciones de demanda del factor trabajo (expresión [2.4]), de oferta (expresión [2.5]) y la condición de equilibrio [2.6] determinan el nivel de empleo de equilibrio (N) y el salario bruto real en términos de los precios de producción (W/p). Una vez determinado el empleo de equilibrio, la función de producción y la condición de equilibrio en el mercado de bienes y servicios (expresiones [2.3] y [2.7]) determinan el nivel de output (Y). Conocido éste, la curva IS (expresión [2.1]) determina el tipo de interés y dado éste y el nivel de output, en la curva LM (expresión [2.2]) se determina el nivel de precios. Las variables exógenas de este modelo son los tipos impositivos considerados, las transferencias, el gasto público, la tasa de inflación, el stock de capital y la oferta monetaria.

Los empresarios optimizan su conducta igualando el coste laboral real a la productividad marginal del trabajo, mientras que la oferta de trabajo depende positivamente del "take home pay", es decir del salario neto en términos de consumo (después de impuestos directos y de cotizaciones sociales). De esta forma, se puede definir la brecha entre el coste laboral real total (incluyendo cotizaciones empresariales y en términos de los precios de producción) y el salario real neto como:

$$\Omega = \frac{\frac{W(1+t_{CSE})}{p}}{\frac{W(1-t_D)(1-t_{CSA})}{p(1+t_I)}} = \frac{(1+t_I)(1+t_{CSE})}{(1-t_D)(1-t_{CSA})} \quad [2.8]$$

o descomponer la misma en dos componentes, definiéndola a partir del salario bruto real (relativo al nivel de precios de producción):

$$\Omega = \frac{\Omega_E}{\Omega_A} \quad [2.9]$$

donde

$$\Omega_E = (1+t_{CSE}) \quad [2.10]$$

$$1/\Omega_A = \frac{(1+t_I)}{(1-t_D)(1-t_{CSA})} \quad [2.11]$$

siendo Ω_E la brecha entre el coste laboral y el salario bruto reales (contribución del empleador) y Ω_A la brecha entre éste y el salario neto real relativo al nivel de precios de consumo (contribución del asalariado).

Debe tenerse en cuenta que, en el caso de una economía abierta, los precios de consumo son una media ponderada de los precios de producción interior y de los precios exteriores (en moneda nacional), es decir que:

$$p^c = p^\alpha (e p^*)^{1-\alpha} (1+t_I) = p(1+t_I) \left(\frac{e p^*}{p} \right)^{1-\alpha}$$

donde p^* son los precios exteriores y e el tipo de cambio (expresado en número de unidades monetarias nacionales por unidad monetaria extranjera).

En este caso, la brecha entre el coste laboral real y el salario neto real de consumo (expresión [2.8]) resultante es:

$$\Omega^* = \frac{(1+t_I)(1+t_{CSE})}{(1-t_D)(1-t_{CSA})} \left(\frac{ep^*}{p} \right)^{1-\alpha} \quad [2.8']$$

por lo que

$$\Omega^* = \frac{\Omega_E}{\Omega_A} \left(\frac{ep^*}{p} \right)^{1-\alpha} \quad [2.9']$$

De esta forma, considerando las expresiones [2.10] y [2.11], el mercado de trabajo se puede representar por las ecuaciones:

$$\frac{W}{p} \Omega_E = F_N(N, K) \quad [2.4']$$

$$N^S = N^S \left[\frac{W}{p} \Omega_A \right] \quad [2.5']$$

$$N = N^S \quad [2.6]$$

Aunque los sujetos pasivos de las exacciones fiscales consideradas son los empresarios y los trabajadores en el caso de las cotizaciones sociales a cargo de los mismos respectivamente, ello no quiere decir que la incidencia económica de la exacción recaiga sobre los sujetos pasivos de la misma. La distribución de la carga del impuesto entre empleadores y asalariados dependerá de las elasticidades de la oferta y la demanda de trabajo respecto al salario real. Así, en general, los empleadores soportarán en mayor parte la carga de las cotizaciones en la medida en que la oferta y la demanda de trabajo sean más o menos elásticas, respectivamente, al salario bruto real. En el caso de rigidez de los salarios, los empleadores soportarían íntegramente los cambios en las cotizaciones sociales de las que son sujetos pasivos, variando consecuentemente el nivel de empleo y en el caso contrario, aunque menos intuitivo, conseguirían trasladar totalmente las variaciones impositivas al salario bruto real.

Linealizando el sistema de ecuaciones anterior, [2.4'], [2.5'] y [2.6], en un entorno del valor de equilibrio inicial de las variables, mediante la diferenciación total de las ecuaciones, se obtiene:

$$d\left(\frac{w}{p}\right)\Omega_E + \frac{w}{p}d\Omega_E = F_{NN}dN + F_{NK}dK \quad [2.4'']$$

$$dN = \frac{\partial N^s}{\partial \left(\frac{w}{p}, \Omega_A\right)} \left[\Omega_A d\left(\frac{w}{p}\right) + \frac{w}{p}d\Omega_A \right] \quad [2.5'']$$

por lo que despejando en [2.4''] y sustituyendo se puede obtener:

$$dN = \frac{N^s \frac{1}{\Omega} \left[F_{NK}dK - \frac{w}{p}d\Omega_E + \frac{w}{p}\Omega d\Omega_A \right]}{1 - N^s \frac{1}{\Omega} F_{NN}} \quad [2.12]$$

$$d\left(\frac{w}{p}\right) = \frac{\frac{F_{NK}}{\Omega_E}}{1 - N^s \frac{1}{\Omega} F_{NN}} dk - \frac{\frac{w}{p} \frac{1}{\Omega_E}}{1 - N^s \frac{1}{\Omega} F_{NN}} d\Omega_E + \frac{\frac{w}{p} \frac{1}{\Omega_A} F_{NN}}{1 - N^s \frac{1}{\Omega} F_{NN}} d\Omega_A \quad [2.13]$$

por lo que la forma reducida del mercado de trabajo se puede representar como:

$$N = N \left[\begin{array}{ccc} K, \Omega_E, \Omega_A \\ (+) \quad (-) \quad (+) \end{array} \right] \quad [2.14]$$

$$\frac{W}{p} = \frac{W}{p} \left[\begin{array}{ccc} K, \Omega_E, \Omega_A \\ (+) \quad (-) \quad (-) \end{array} \right] \quad [2.15]$$

donde el signo debajo de cada variable exógena hace referencia a si el multiplicador correspondiente es positivo o negativo, según las relaciones [2.12] y [2.13]. La expresión [2.14] pone de manifiesto que el nivel de empleo de esta economía sólo puede ser influido mediante políticas que estimulen la acumulación de capital o el uso más eficiente del mismo (para ilustrar este resultado bastaría considerar un índice de productividad en la función de producción y, por tanto, en la demanda de

empleo). Igualmente, el nivel de empleo depende negativamente de la cuña fiscal, Ω . Dada la relación [2.9], ello significa que depende negativamente de la cuña fiscal de los empleadores y positivamente de la de los asalariados.

Gráficamente, resulta sencillo ilustrar este resultado. Una disminución de Ω_E se puede representar por un desplazamiento a la derecha de la demanda de trabajo, por lo que aumentará el nivel de empleo y el salario bruto real de equilibrio. Por el contrario, una disminución de Ω_A (es decir, un aumento de los impuestos directos, de las cotizaciones sociales a cargo de los asalariados o de la imposición indirecta) se puede representar por un desplazamiento hacia arriba y a la izquierda de la oferta de trabajo, por lo que disminuirá el nivel de empleo y aumentará el salario bruto real (relativo a los precios de producción).

Los efectos sobre el output se pueden obtener diferenciando totalmente la función de producción [2.3]:

$$dY = F_N dN + F_K dk \quad [2.3']$$

sustituyendo la expresión [2.12]:

$$dY = \left(\frac{F_N N S' \frac{1}{\Omega} F_{NK}}{1 - N S' \frac{1}{\Omega} F_{NN}} + F_K \right) dk - \frac{F_N N S' \frac{1}{\Omega} \frac{w}{p}}{1 - N S' \frac{1}{\Omega} F_{NN}} d\Omega_E + \frac{F_N N S' \frac{w}{p}}{1 - N S' \frac{1}{\Omega} F_{NN}} d\Omega_A \quad [2.16]$$

es decir que:

$$Y = Y \left(\begin{array}{ccc} K, & \Omega_E, & \Omega_A \\ (+) & (-) & (+) \end{array} \right) \quad [2.17]$$

por lo que los resultados obtenidos respecto al empleo se pueden extender al output. El objetivo de incrementar éste se puede acometer únicamente desde políticas de oferta que incentiven la acumulación de capital o reduciendo la cuña fiscal del factor trabajo.

En las circunstancias actuales por las que atraviesa la economía española no parece factible una política de disminución de la cuña fiscal, dados el

análisis de las secciones anteriores y los efectos negativos que conllevaría para el déficit público.

En el marco del actual debate, puede tener interés analizar bajo qué condiciones la sustitución de cotizaciones empresariales por imposición indirecta (bajada de Ω_E y de Ω_A) puede resultar positiva para el nivel de empleo.

En estas circunstancias, se puede plantear una política que deje inalterado el superávit público ex-post. Definiendo éste, en términos reales, como:

$$SP = t_D Y + (t_{CSE} + t_{CSA}) \frac{W}{P} N + t_I C - \bar{TR} - \bar{G} \quad [2.18]$$

donde el superávit presupuestario se obtiene a partir de la renta disponible del sector público a precios de mercado, por lo que incluye los impuestos indirectos (que se supone que gravan únicamente el consumo privado). A los efectos de esta definición, G incluye la inversión pública.

Diferenciando totalmente la expresión anterior, considerando que no varía el tipo impositivo sobre la renta ni el de las cotizaciones sociales de los asalariados ni las transferencias ni el gasto público reales, e imponiendo que:

$$dSP = 0 \quad [2.19]$$

se puede obtener una relación entre el cambio en el tipo impositivo del IVA y el de las cotizaciones sociales de los empleadores, que tiene en cuenta las variaciones en las variables endógenas del modelo:

$$dt_I = -\frac{t_D + t_I C'(1-t_D)}{C} dY - \frac{\frac{W}{P} N}{C} dt_{CSE} - \frac{(t_{CSE} + t_{CSA}) \left[d\left(\frac{W}{P}\right) N + \frac{W}{P} dN \right]}{C} \quad [2.20]$$

Si se supone, por simplicidad, que las variables endógenas no cambian y se impone, por tanto, que el superávit público ex-ante no cambia, la expresión anterior se simplifica a:

$$dt_I = -\frac{\frac{W}{P} N}{C} dt_{CSE} \quad [2.20']$$

y dado que, según [2.10] y [2.11]:

$$d\Omega_E = dt_{CSE} \quad [2.21]$$

$$d\Omega_A = -\frac{dt_I}{1+t_I}\Omega_A \quad [2.22]$$

Se pueden sustituir las expresiones [2.20'], [2.21] y [2.22] en [2.12] obteniéndose la variación del empleo:

$$dN = \frac{N^S \frac{w}{p}}{1 - N^S \frac{1}{\Omega} F_{NN}} \left[\frac{\Omega_A}{1+t_I} \frac{w}{p} N - \frac{1}{\Omega} \right] dt_{CSE} \quad [2.23]$$

Puesto que el primer factor es inequívocamente positivo y la variación que se supone en el tipo de las cotizaciones sociales de los empleadores es negativa, la variación del nivel de empleo será positiva en el caso en que el segundo factor sea negativo, es decir:

$$\frac{w}{p} N < \frac{C(1+t_I)}{\Omega_E} \quad [2.24]$$

Por consiguiente, sólo si la remuneración real del factor trabajo es menor que el consumo real (con impuestos indirectos) dividido por la brecha fiscal de los empleadores, la variación de empleo asociada a dicha política será positiva.

Si se considera la posibilidad de que el superávit presupuestario ex-post no varíe, deben incluirse los cambios, no considerados, en las variables endógenas del modelo; es decir debe tenerse en cuenta que varían la renta, el nivel de empleo y el salario bruto real. La inclusión de la variación en esta última variable no ofrece dudas sobre su aportación al nivel de empleo; puesto que, como se vio anteriormente, $\frac{w}{p}$ debe aumentar, su efecto sobre el empleo es positivo. Sin embargo, ya se ha visto que los efectos sobre el empleo y el output de esta política son ambiguos, por lo que la expresión [2.24] se complica considerablemente cuando se incluyen los cambios en dichas variables.

El modelo, de corte clásico, considerado para discutir esta medida de política fiscal supone una simplificación poco realista al considerar que tanto el mercado de trabajo como el de bienes y servicios se vacían. La consideración de un modelo keynesiano, en el que el mercado de trabajo está en desequilibrio vaciándose el mercado de bienes y servicios, en base al supuesto de rigidez del salario bruto nominal, no relaja tampoco dicha simplificación de la realidad. Parece, desde este punto de vista, más relevante plantear la discusión en un contexto en el que tanto el mercado de trabajo como el de bienes y servicios estén en desequilibrio como consecuencia de la rigidez simultánea de los precios y los salarios. En estas circunstancias resulta de interés destacar las dos caracterizaciones que puede hacerse del desempleo existente en la economía.

En la primera de ellas, el régimen de desequilibrio clásico, las empresas no producen más y, por tanto, no contratan más trabajadores porque los costes laborales reales son muy elevados o el capital instalado es insuficiente. En una economía caracterizada por la existencia de desempleo clásico, las medidas de política económica adecuadas deberían tener como objetivo incidir sobre la rigidez de los costes laborales reales y de los precios. El primer objetivo se puede abordar mediante políticas de oferta o de rentas, mientras que el segundo es compatible con una moderación de la demanda agregada.

En la segunda de ellas, el régimen keynesiano, las empresas se enfrentan a un déficit persistente de demanda por lo que sólo contratan los trabajadores necesarios para producir el output que esperan vender. En este caso es, por consiguiente, factible la utilización de políticas de manejo de la demanda agregada para incrementar el nivel de empleo y output.

En este marco analítico más general, la discusión precedente ilustra sobre la importancia de atender a la naturaleza del desempleo existente en la economía española para plantearse la efectividad de las medidas de política económica que tratan de incidir positivamente en el nivel de actividad y empleo.

El modelo MOISEES, del Ministerio de Economía y Hacienda, (véanse Molinas et al. [1990] y López y Taguas [1990]) atiende explícitamente a este objetivo, cuantificando la proporción de la economía que se encuentra bajo restricciones de tipo clásico, keynesiano o de inflación reprimida (situación sin desempleo en la que la oferta de trabajo se constituye en la restricción al crecimiento).

Bajo un conjunto de hipótesis (véanse Lambert [1988] y Molinas, Sebastián y Zabalza, ed.[1991]), la producción agregada de la economía a corto plazo resulta de una agregación con forma CES del output keynesiano (Y^K), del output potencial clásico (Y^{CL}) y del output de pleno empleo (Y^{IR}):

$$Y = \left[(Y^K)^{-\rho} + (Y^{CL})^{-\rho} + (Y^{IR})^{-\rho} \right]^{\frac{1}{\rho}} \quad [2.25]$$

expresión que tiene su contrapartida en la determinación del empleo:

$$N = \left[(N^K)^{-\rho} + (N^{CL})^{-\rho} + (LS)^{-\rho} \right]^{\frac{1}{\rho}} \quad [2.26]$$

donde:

$$\left. \begin{aligned} N^K &= \frac{Y^K}{A} \\ N^{CL} &= \frac{Y^{CL}}{A} = \frac{B}{A} K \end{aligned} \right\} \quad [2.27]$$

siendo LS la población activa, A y B, las productividades técnicas del trabajo y capital, respectivamente, y K el stock de capital.

El mercado de trabajo y el mecanismo de formación de rentas en el MOISEES se puede caracterizar por tres ideas básicas. En primer lugar, se trata de un modelo no competitivo en el que los salarios nominales están fijados en la negociación salarial, antes de conocer los precios y el nivel de empleo. En segundo lugar, las empresas actúan en competencia monopolística y se enfrentan a una tecnología de tipo putty-clay o de coeficientes fijos a corto plazo. En esta situación, el nivel de precios se determina en base a un mark-up sobre el coste laboral. En

tercer lugar, dado que los salarios y los precios están fijados, la última cuestión es cómo se determina el nivel de empleo. Esta pregunta se puede responder en base a la expresión [2.26]. Desde la perspectiva neoclásica, los empresarios demandarán trabajo igualando la productividad marginal del trabajo al coste laboral real vigente en el mercado. La curva de demanda de trabajo de los empresarios es, por tanto, decreciente en el coste laboral real pero creciente en el capital. Como se ha visto, en el caso keynesiano se contratarán los trabajadores necesarios para producir el output demandado y en el caso de inflación reprimida, como la oferta de trabajo es menor que la demanda (dado el salario real vigente), aquella se constituye en la restricción al incremento de la actividad y el empleo.

3. CUÑA SALARIAL Y CUÑA FISCAL SOBRE EL FACTOR TRABAJO

En esta sección se describe la evolución del coste laboral real, del salario bruto real y del salario neto real (en términos de consumo) por asalariado en la economía española durante las tres últimas décadas.

A continuación se centra la atención en el concepto de cuña salarial sobre el factor trabajo, analizando su evolución durante los últimos años. La cuña salarial (CS) tiene dos componentes; por una parte el debido directamente a la fiscalidad, (cuña fiscal CF) en el que se incluyen los tipos efectivos medios de la imposición indirecta, de las cotizaciones sociales y de la imposición directa soportada por el factor trabajo y, por otra, el denominado efecto PREL, consecuencia de las variaciones en el tipo de cambio real, que se manifiesta en variaciones en el deflactor del consumo privado que alteran el salario neto real de consumo (véanse las expresiones [2.8] y [2.8'] de la sección anterior). Es decir,

$$CS = CF * PREL \quad [3.1]$$

Por último se compara la evolución de la cuña fiscal en España con la de los países de la CEE para el período 1981-1991.

3.1 Coste Laboral Real versus Salario Neto Real en la Economía Española

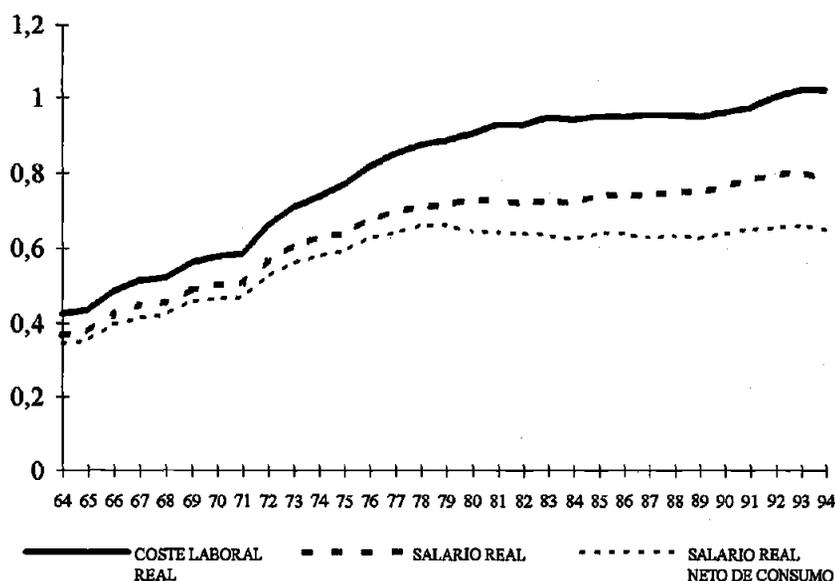
En el gráfico 3.1 se puede ver la evolución del coste laboral real, del salario bruto real y del salario neto real de consumo, por asalariado, en la economía española para el período 1964-93.

La definición de salario bruto utilizada excluye de la remuneración de asalariados (en términos interiores) las cotizaciones sociales a cargo de los empleadores y las cotizaciones sociales ficticias:

$$W = RA - CSE - CSF \quad [3.2]$$

El salario bruto real por asalariado se obtiene dividiendo la expresión anterior por el número de asalariados y en base al deflactor del output a coste de los factores (p):

GRÁFICO 3.1
COSTE LABORAL REAL, SALARIO REAL Y SALARIO REAL NETO DE CONSUMO
 (Millones de ptas. de 1980)



Fuente: Base de datos del MOISEES y elaboración propia

$$WR = \frac{W}{pL_A} \quad [3.3]$$

El coste laboral real por asalariado incluye, además, las cotizaciones sociales a cargo de los empleadores, tal como se vio en la sección anterior:

$$CLR = \frac{w(1+t_{CSE})}{pL_A} \quad [3.4]$$

donde

$$t_{CSE} = \frac{CSE}{W} \quad [3.5]$$

El salario neto real de consumo se define a partir del salario bruto, deduciendo del mismo las cotizaciones sociales a cargo de los asalariados y los impuestos directos sobre la renta y el patrimonio (en términos de contabilidad

nacional) soportados por las rentas del trabajo y considerando, en este caso, el deflactor del consumo privado:

$$WNR = \frac{w(1-t_D)(1-t_{CSA})}{P_C L_A} \quad [3.6]$$

donde

$$t_D = \frac{TD_F}{YD_F + TD_F + CSA} \quad [3.7]$$

$$t_{CSA} = \frac{CSA}{W} \quad [3.8]$$

y donde el tipo medio efectivo de los impuestos indirectos (netos de subvenciones) que interviene en la cuña fiscal (véase la expresión 2.8) se define como:

$$t_I = \frac{TP + TM - SUB}{CPI} \quad [3.9]$$

donde TP son los impuestos ligados a la producción, TM los ligados a la importación, SUB incluye las subvenciones de explotación y a la importación y CPI es el consumo privado interior.

Es decir, el tipo efectivo medio de la imposición directa que se aplica a las rentas procedentes del trabajo se obtiene como cociente entre los impuestos directos pagados por las familias y la renta bruta disponible antes de impuestos de las mismas. Ello supone aceptar la hipótesis de trabajo de que las rentas de las familias tributan al mismo tipo efectivo medio, independientemente de su origen.

Hasta el año 1978 se producen considerables incrementos en las tres series consideradas que se pueden cuantificar en torno a un crecimiento medio anual del 5,3 por ciento del coste laboral real y del 4,8 por ciento para el salario bruto y el salario neto real.

A partir de la moderación salarial que introdujeron los Pactos de la Moncloa, esta tasa de crecimiento del coste laboral y del salario bruto reales se ralentizó, situándose en un valor medio para el período 1979-85 ligeramente superior al 1 por ciento. Por el contrario el salario neto real varió durante el mismo período a tasas ligeramente negativas (alrededor de -0,5 por ciento), consecuencia fundamentalmente de las reformas impositivas que acaecieron durante este período y de la negativa evolución de los precios de consumo.

La recuperación económica iniciada en 1986 estuvo asociada a una disminución en dicho año del coste laboral real, superior a dos puntos porcentuales, a una ligera disminución del salario real, alrededor de un punto, y a un estancamiento del salario neto de consumo. Esta moderación del coste laboral real se mantuvo hasta 1991, año en el que se produce un cambio en la tendencia, que se consolida durante el bienio 1992-93, debido al aumento de las cotizaciones sociales de los empleadores.

3.2 Evolución de la Cuña Salarial y Fiscal en España

La evolución vista en el apartado anterior, del coste laboral y del salario neto reales pone de manifiesto que la cuña salarial sobre el factor trabajo ha ido incrementando su peso relativo, con el paso del tiempo, en la economía española. Como se puede ver en el gráfico 3.2, a partir de 1980 la cuña salarial se sitúa en valores superiores al 40 por ciento del salario neto real de consumo, alcanzando cotas próximas al 50 por ciento en 1983 para situarse por encima de este nivel en 1987, después de la implantación del IVA.



Definiendo la cuña salarial como el mark-up impositivo sobre el salario neto real, se puede ver que:

$$CS = \Omega^* - 1 \quad [3.10]$$

En este caso, según la relación [2.8'] de la sección anterior:

$$CS = \frac{(1+t_I)(1+t_{CSE})}{(1-t_D)(1-t_{CSA})} \left(\frac{ep^*}{p} \right)^{1-\alpha} - 1$$

por lo que, utilizando la relación [2.8] se puede obtener:

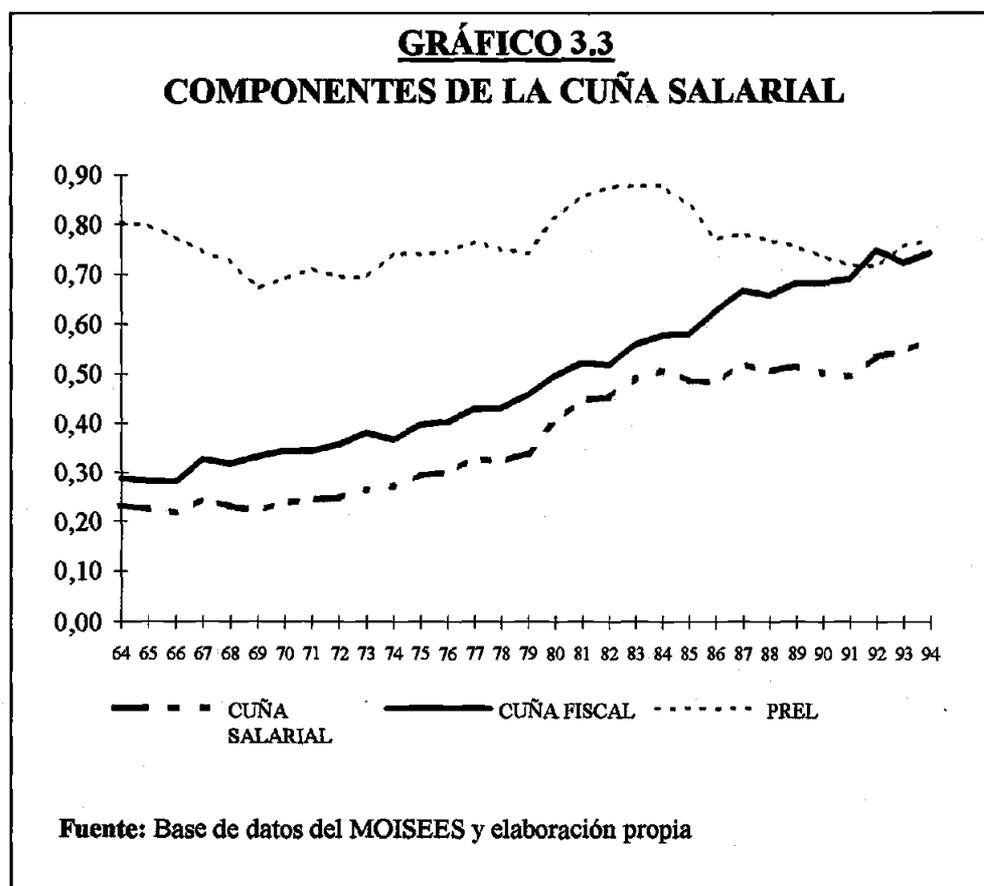
$$\Omega^* - 1 = (\Omega - 1) \left(\frac{ep^*}{p} \right)^{1-\alpha} + \left(\frac{ep^*}{p} \right)^{1-\alpha} - 1 \quad [3.11]$$

De esta forma, el cociente entre la cuña realmente soportada por el factor trabajo (cuña salarial) y la parte de la misma debida a la fiscalidad (cuña fiscal) se puede obtener como:

$$\text{PREL} = \frac{\Omega^* - 1}{\Omega - 1} = \left(\frac{ep^*}{p}\right)^{1-\alpha} + \frac{\left(\frac{ep^*}{p}\right)^{1-\alpha} - 1}{\Omega - 1} \quad [3.12]$$

donde el segundo miembro se puede interpretar como el efecto del tipo de cambio real, reescalado según las definiciones anteriores, sobre el gap entre coste laboral real y salario neto real de consumo.

Como se puede apreciar en el gráfico 3.3, la evolución de la cuña salarial ($\Omega^* - 1$) y la derivada de la fiscalidad aparente sobre el mismo o cuña fiscal ($\Omega - 1$) es similar si el efecto del tipo de cambio real (PREL) es estable. Cuando se producen depreciaciones en el mismo, el gap disminuye como consecuencia del aumento relativo de los precios de consumo tal y como ocurre en el período 1980-85, en el que la depreciación del tipo de cambio más que compensó el crecimiento de los precios interiores sobre los de la producción exterior, mientras que cuando el tipo de cambio real se aprecia se produce el efecto contrario (período 1986-1992).



En el cuadro 3.1 se puede ver la evolución media de estas variables para los subperíodos 1980-85 y 1986-94.

CUADRO 3.1

EVOLUCIÓN DE LOS COMPONENTES DE LA CUÑA SALARIAL (Valores medios de los períodos)

	1980-85	1986-94
$\Omega^* - 1$	0,46	0,52
$\Omega - 1$	0,54	0,69
PREL	0,85	0,75

El incremento aparente de fiscalidad ($\Omega - 1$) producido entre ambos subperíodos (14 puntos) se ve en buena parte reducido por la apreciación del tipo de cambio real, incrementándose la cuña salarial ($\Omega^* - 1$) en sólo 5 puntos porcentuales. Debe tenerse en cuenta que este efecto se ha reducido considerablemente debido a las tres devaluaciones de la peseta de Septiembre y Noviembre de 1992 y de Mayo de 1993.

Desde otro punto de vista, resulta de interés desagregar la cuña fiscal en dos efectos distintos: por un lado, el componente cotizaciones, CF_C , definido como:

$$CF_C = \frac{1 + t_{CSE}}{1 - t_{CSA}} \quad [3.13]$$

y, por otro lado, el componente impositivo, que recoge los efectos que la imposición sobre la renta y el consumo transmiten a la cuña fiscal:

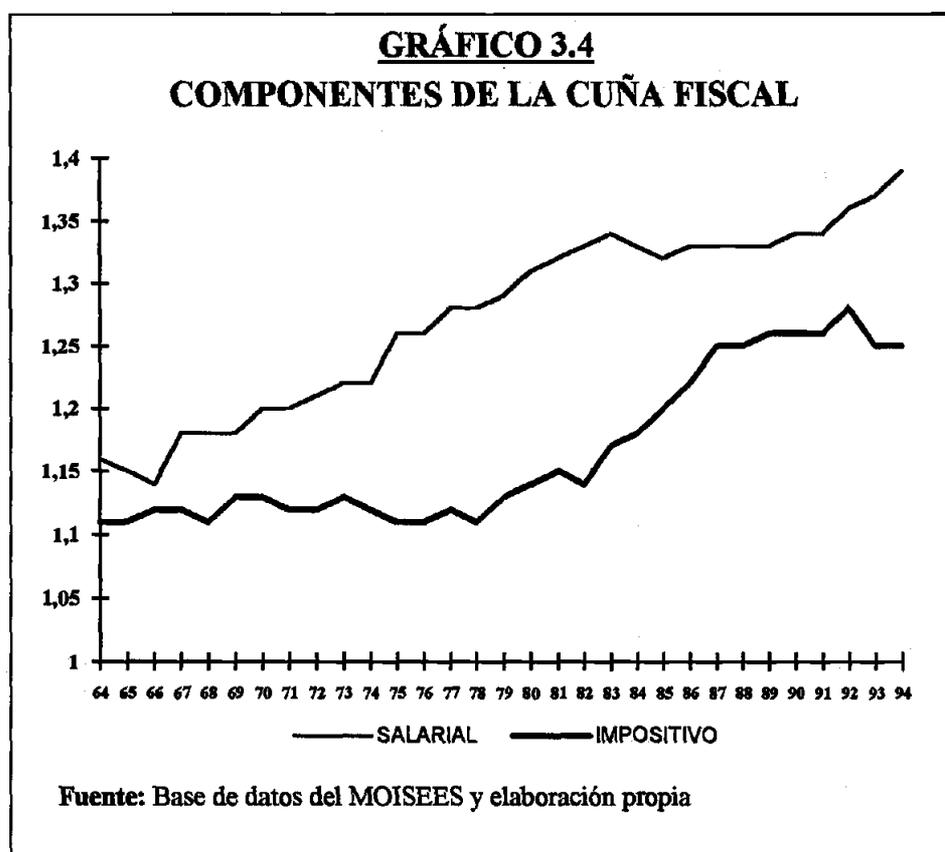
$$CF_I = \frac{1 + t_I}{1 - t_D} \quad [3.14]$$

de forma que:

$$\Omega = CF_C \cdot CF_I \quad [3.15]$$

El gráfico 3.4 muestra la evolución de ambos componentes de la cuña fiscal en el período 1964-1994. El componente cotizaciones es siempre superior al impositivo, y el diferencial entre ambos aumenta en todo el subperíodo 1964-1982,

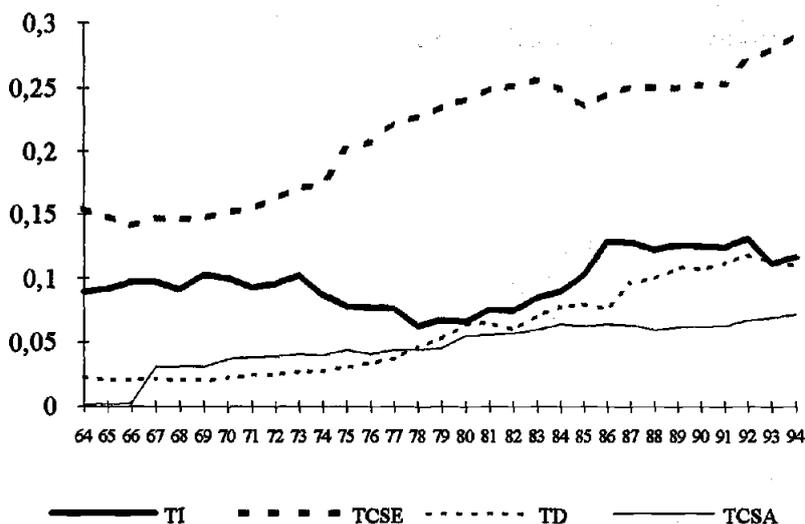
debido al fuerte incremento del primero; por otra parte, el componente impositivo presenta un cambio de tendencia en 1979² creciendo a tasas superiores a las del componente cotizaciones, con lo que, a partir de 1982, el diferencial entre ambos disminuye continuamente hasta 1992. En 1993 y 1994, la subida de los tipos de cotización tanto de asalariados como de empleadores, unida a la ralentización de la recaudación de los impuestos indirectos, vuelve a aumentar la brecha hasta niveles similares a los de 1985.



Por último, en el gráfico 3.5, se puede ver la evolución de los tipos efectivos de la imposición indirecta (neta de subvenciones de explotación y a la importación), de los impuestos sobre la renta y el patrimonio y de las cotizaciones sociales de empleadores y asalariados, definidos según las expresiones [3.9], [3.7], [3.5] y [3.8], respectivamente.

² Año en el que entra en vigor la Reforma de la Imposición Directa diseñada por Fuentes Quintana para eliminar el sistema anterior de carácter regresivo

GRÁFICO 3.5
TIPOS EFECTIVOS DE IMPOSICIÓN SOBRE EL TRABAJO
 (En tanto por uno)



Fuente: Base de datos del MOISEES y elaboración propia

La subida de la cuña fiscal se debe fundamentalmente al incremento constante de los tipos efectivos de las cotizaciones sociales a cargo de los empleadores en el período 1974-1983 (pasa del 17,4 por ciento al 25,6 por ciento) y en 1992-1993, así como del tipo efectivo de los impuestos directos, que, desde 1977, presenta una tendencia al alza por escalones, pasando del 3,7 por ciento en dicho año al 11,6 por ciento en 1992, bajando hasta el 11,0 por ciento en 1994.

El tipo efectivo de la imposición indirecta desciende hasta 1980 (6,6 por ciento) y en el período 1980-1986 presenta una fuerte subida, alcanzando en 1986 el 12,8 por ciento, y a partir de la entrada en vigor del IVA permanece relativamente estable.

Por último, las cotizaciones sociales a cargo de los asalariados constituyen el factor impositivo de menor importancia cuantitativa si bien a partir de 1979 presenta una subida leve pero constante, pasando del 4,5 por ciento en dicho año al 7,1 por ciento en 1994.

3.3 Evolución de la Cuña Fiscal en los países de la Comunidad Económica Europea

A efectos de las comparaciones internacionales se utiliza el componente de la cuña salarial que es consecuencia directa de la fiscalidad sobre el factor trabajo, es decir, la cuña fiscal. Se prescinde, por tanto, de los efectos del tipo de cambio real sobre las importaciones de bienes y servicios por lo que, como se ha visto en el apartado anterior, no se puede concluir cuál es la cuña efectivamente soportada por el factor trabajo, sobre todo en períodos en los que se produce un fuerte apreciación o depreciación del tipo de cambio real. En todo caso, prescindir de este efecto tiene la ventaja de que las comparaciones internacionales se llevan a cabo directamente sobre la fiscalidad del factor trabajo.

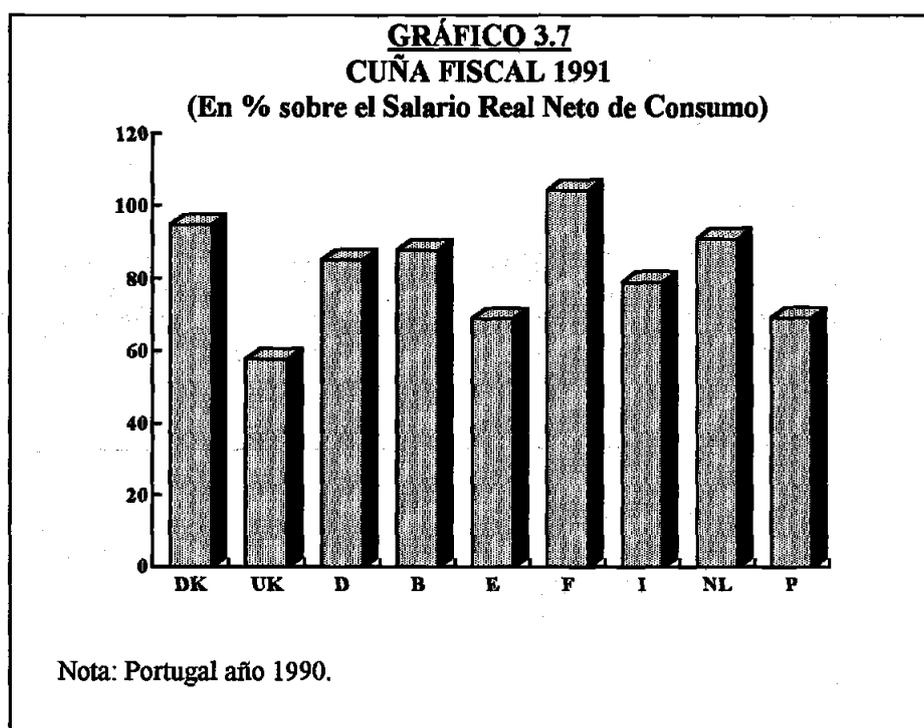
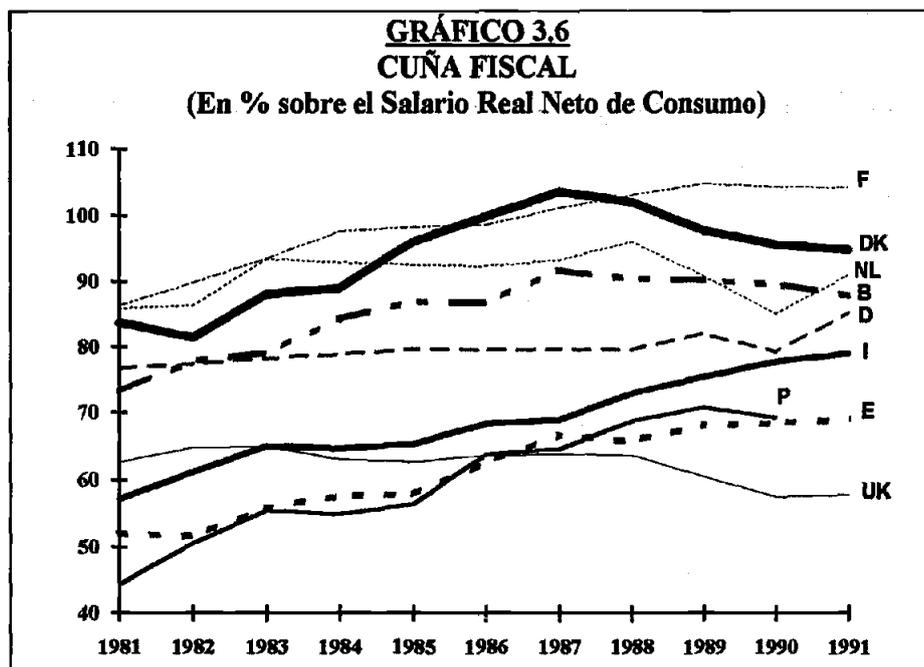
En el cuadro 3.2 se presenta la evolución de la cuña fiscal para nueve países de la CEE, durante el período 1981-91. Para los otros tres países (Grecia, Irlanda y Luxemburgo) no se dispone de suficiente información para construir este indicador.

CUADRO 3.2
CUÑA FISCAL
(En % sobre el Salario Real Neto de Consumo)

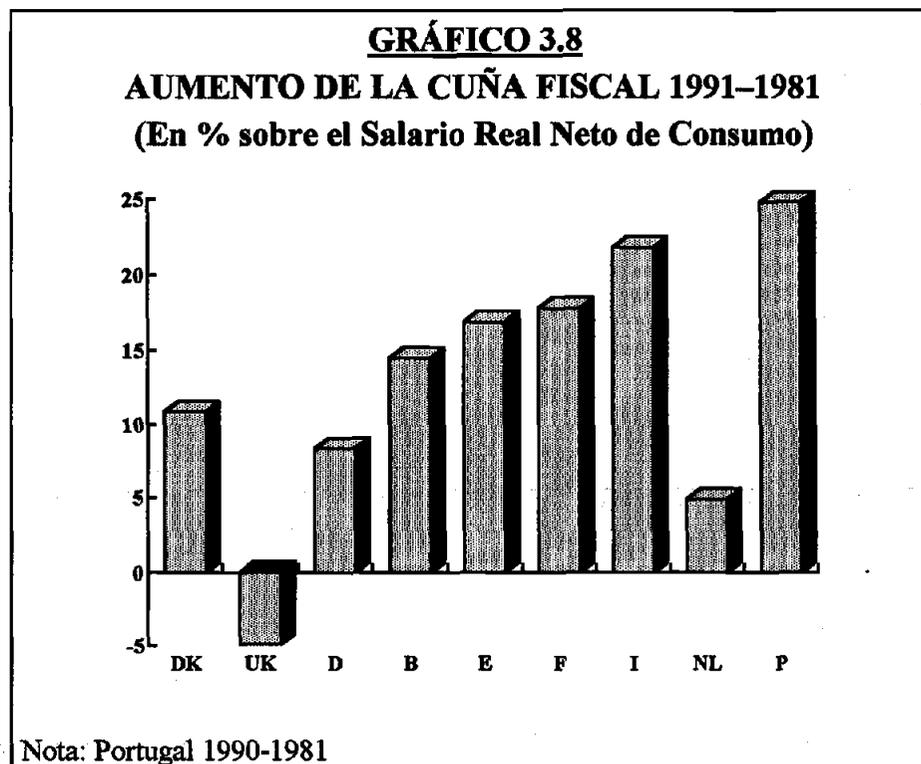
	DK	UK	D	B	E	F	I	NL	P
1981	83,8	62,7	76,8	73,3	52,1	86,4	57,2	86,0	44,4
1982	81,5	64,8	77,4	77,9	51,7	89,8	61,2	86,4	50,6
1983	88,1	64,9	78,3	79,1	55,9	93,5	65,0	93,4	55,5
1984	89,0	63,1	78,9	84,3	57,7	97,6	64,7	92,9	54,9
1985	96,0	62,7	79,7	87,0	57,9	98,3	65,3	92,5	56,5
1986	99,8	63,7	79,5	86,8	62,6	98,6	68,3	92,3	63,8
1987	103,6	63,8	79,6	91,6	66,6	101,2	68,9	93,2	64,6
1988	102,0	63,7	79,5	90,3	65,7	103,1	72,8	96,0	68,7
1989	97,7	60,5	82,1	90,2	68,1	104,8	75,4	90,8	70,7
1990	95,5	57,5	79,2	89,6	68,4	104,3	77,7	85,1	69,2
1991	94,7	57,8	85,2	87,8	69,0	104,2	79,0	90,9	ND

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat (excepto para España).

En términos de niveles (véase los gráficos 3.6 y 3.7), se puede distinguir dos grupos de países claramente diferenciados. Dinamarca, Francia, Alemania, Holanda y Bélgica presentan cuñas fiscales elevadas, por encima del 70 por ciento al inicio del período y superiores al 80 por ciento en 1991, mientras que el segundo grupo, compuesto por España, Reino Unido, Italia y Portugal, se sitúa siempre en niveles inferiores, con techos del 60 por ciento en 1981 y del 80 por ciento en 1991.



La evolución temporal (véase el gráfico 3.8) indica que, en el período 1981-1991, todos los países salvo el Reino Unido, presentan subidas de la cuña fiscal, especialmente fuertes en los países latinos (Portugal, Italia, Francia y España) con incrementos superiores a los 15 puntos y tasas anuales acumulativas de incremento superiores al 2 por ciento, mientras que Dinamarca, Alemania y Holanda experimentaron aumentos más moderados. El Reino Unido, por su parte, debido a la política económica radicalmente liberal del Partido Conservador, evoluciona constantemente a la baja, especialmente en el período 1988-1990, por la disminución de los impuestos indirectos y de las cotizaciones sociales de los asalariados.



El cuadro 3.3 muestra, para el año 1991, los componentes de la cuña fiscal en los países de la Unión Europea de los que se tiene información. Como se observa, existen dos grupos claramente diferenciados, según el peso de las cotizaciones sociales en la estructura de la cuña fiscal. Por un lado, Dinamarca, Reino Unido e Irlanda presentan cuñas fiscales de distinta magnitud pero cuyo elemento de mayor peso es el impositivo, con lo que el coeficiente estructural es sensiblemente inferior a la unidad; el resto de los países presenta un componente salarial similar al impositivo, con lo que la carga de la cuña fiscal se reparte casi por mitades entre ambos, y el coeficiente estructural toma valores cercanos a la unidad,

salvo el caso de Francia, en el que el componente impositivo es similar al resto de los países pero el gravamen directo sobre el trabajo vía cotizaciones sociales es muy alto (53,7 por ciento), lo que da lugar a una cuña fiscal muy elevada (104,2 por ciento) y un coeficiente estructural sensiblemente superior a la unidad (1,6) sin que por ello tenga una tasa de paro especialmente alta (9,3 por ciento en 1991, un punto por encima de la media de OCDE-Europa). Dado que en la siguiente sección se estudia a fondo esta dicotomía en términos de la estructura impositiva, baste decir aquí que esa misma dualidad existe en términos de la composición de la cuña fiscal.

CUADRO 3.3
COMPONENTES DE LA CUÑA FISCAL (%)
AÑO 1991

	DK	UK	IR (*)	D	B	E	F	I	NL	P (*)
T _{CSE}	0,6	7,1	7,3	16,2	23,1	25,5	30,8	26,7	7,7	17,6
T _{CSA}	2,2	5,4	5,0	14,1	11,8	6,3	14,9	7,5	22,5	9,2
COMPONENTE COTIZACIONES ⁽¹⁾	2,9	13,2	13,0	35,2	39,7	33,9	53,7	37,0	39,0	29,4
T _D	33,0	13,0	--	13,1	15,2	11,0	9,0	12,4	15,5	6,9
T _i	26,9	21,2	18,2	19,1	14,1	12,4	20,9	14,4	16,0	21,8
COMPONENTE IMPOSITIVO ⁽²⁾	89,3	39,4	-	36,9	34,5	26,2	32,9	30,6	37,3	30,7
COEFICIENTE ESTRUCTURAL=1/2	0,03	0,3	-	0,95	1,15	1,06	1,63	1,21	1,04	0,96
CUÑA FISCAL	94,7	57,8	--	85,2	87,8	69,0	104,2	79,0	90,9	69,2

(*) Año 1990.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat (excepto para España).

La situación española dentro de este segundo grupo indica que, mientras que el componente cotizaciones es relativamente similar al del resto de los países, es el componente impositivo el que marca la diferencia, siendo en España el más bajo de todo el grupo, a 6,5 puntos de la media. En todo caso, la comparación con los países de la UE no permite concluir que la fiscalidad sobre el factor trabajo sea relativamente más elevada en el caso español, sino más bien lo contrario. Una cuestión bien distinta, sobre la que no se entra en consideraciones, es el hecho de que las prestaciones sociales tengan en otros países de nuestro entorno un nivel más elevado, lo que, en definitiva, conduciría a que la provisión de bienes y servicios públicos puede más que compensar la mayor fiscalidad sobre el trabajo.

Por lo tanto, en base a los datos disponibles, no hay evidencia suficiente para poder concluir que existe una relación directa entre el diferencial en el nivel de desempleo con respecto al resto de la Unión Europea y las diferencias de fiscalidad sobre el trabajo. Como consecuencia, la explicación del nivel de desempleo existente en España debe hacerse a través de otras variables como el modelo de crecimiento seguido por la economía española (Fanjul [1975]), la productividad (Bentolila y Dolado [1993]) o la estructura del mercado de trabajo (Jimeno y Toharia [1993]).

Una cuestión adicional es el efecto que tiene sobre la competitividad de los productos españoles la práctica del dumping social por parte de los países del sudeste asiáticos y Marruecos, que se caracterizan, aparte de por el bajo nivel de salarios, por la ausencia casi total de prestaciones sociales y, por tanto, de cotizaciones sociales, con lo que la cuña fiscal es muy baja y, por ende, también lo son los costes laborales.

El cuadro 3.4 muestra las importaciones españolas de este tipo de productos procedentes de los países que incurren en la práctica de dumping social. Si se miden las importaciones en proporción a las exportaciones españolas de los mismos productos, se observa que, en industrias intensivas en mano de obra y con tecnología y diseño fácilmente copiables como, por ejemplo, los juguetes, la producción de estos países ha desplazado claramente a la producción española: se importa de esos países, en términos de valor, un 27,7 por ciento de juguetes más de los que se exportan. Sin llegar a tales extremos, el sector textil también sufre una dura competencia, ya que se importa la mitad de lo que se exporta, lo que explica en parte la crisis del sector textil español.

Desde este punto de vista, la sustitución de cotizaciones sociales por un aumento en la imposición sobre el consumo a través de un incremento del tipo de gravamen del IVA supondría una mayor neutralidad no sólo en lo que se refiere a la utilización de los factores productivos, sino también respecto al origen de los bienes, suavizando la situación actual en la que los productos interiores soportan un gravamen implícito sobre el factor trabajo utilizado para su producción, del que están exentos los procedentes de países en los que se practica el dumping social, con lo que éstos desplazan a aquéllos no sólo en los mercados internacionales, sino también en el mercado interior, con los consiguientes efectos negativos sobre el empleo interior en esas industrias.

CUADRO 3.4
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS 1992
(Miles de millones de pesetas)

Procedencia	Total Import.	B. Equipo	B. Consumo Duradero	Manuf. Consumo	Textil	Calzado	Juguetes
Corea	81,07	17,33	11,43	36,19	16,39	8,47	3,55
Hong Kong	32,07	5,01	5,49	20,49	11,32	0,07	1,25
Taiwan	117,80	49,65	8,08	38,76	7,50	3,70	11,85
Singapur	32,93	17,10	9,31	3,75	1,63	0,01	1,13
China	165,49	15,07	17,92	106,30	49,06	5,52	23,62
1991	118,86	9,76	13,45	77,11	39,02	3,83	13,32
India	31,94	0,89	1,27	16,63	12,93	0,08	0,08
Indonesia	40,14	1,07	1,78	16,62	12,89	3,55	0,29
Malasia	30,03	5,40	9,15	5,40	3,85	0,04	0,91
Thailandia	50,14	4,13	4,79	16,32	8,57	1,71	1,78
Marruecos	48,28	1,03	0,14	11,82	10,62	0,13	0,03
1991					7,88		
TOTAL (1)	629,89	116,68	69,37	272,29	134,74	23,29	44,48
TOTAL IMPORTACIONES(2)	10203,89	2639,07	404,59	1214,96	637,68	41,83	96,90
PORCENTAJE (1)/(2)	6,17	4,42	17,15	22,41	21,13	55,68	45,90
EXPORT. ESPAÑOLAS(3)	5605,15	1425,50	212,75	679,44	263,17	133,83	34,82

IMPORTACIONES DE PAÍSES SIN PROTECCIÓN SOCIAL SOBRE EXPORTACIONES ESPAÑOLAS (%):

(4) = (1)/(3)*100	11,2	8,2	32,6	40,1	51,2	17,4	127,7
-------------------	------	-----	------	------	------	------	-------

Fuente: Secretaría de Estado de Economía, C.U.C.I.

4. FISCALIDAD DEL TRABAJO Y FINANCIACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Aun siendo muy relevante la relación entre fiscalidad del trabajo y nivel de empleo, un análisis completo de la misma debe tener en cuenta que las figuras impositivas consideradas, y en especial las cotizaciones sociales, además de ser un impuesto que grava la utilización del trabajo, constituyen también una fuente básica de financiación de los sistemas de protección social. Dado el elevado grado de desarrollo que han alcanzado estos sistemas en Europa y las crecientes dificultades para garantizar su financiación, resulta ineludible referirse, en este contexto, a la financiación de la Seguridad Social.

4.1 Modelos Europeos de Financiación de la Seguridad Social

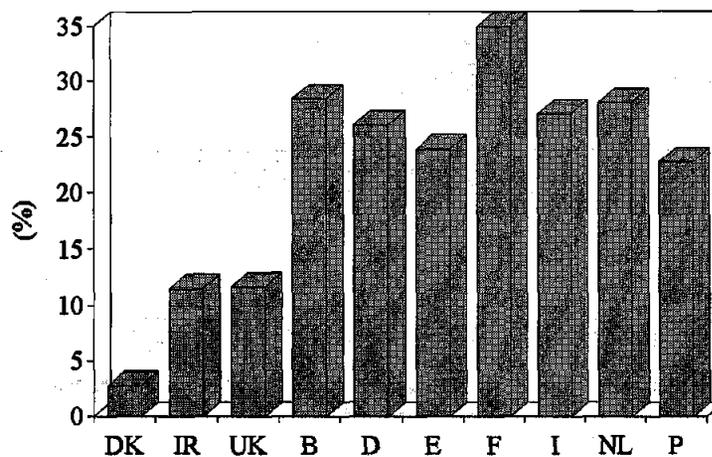
En los gráficos 4.1 a 4.6 se ha representado, para los diez países de la Unión Europea de los que se dispone información (todos excepto Luxemburgo y Grecia), el peso en el PIB de los distintas figuras impositivas, la proporción que las cotizaciones sociales de empresarios y asalariados suponen sobre la remuneración de asalariados neta de cotizaciones ficticias, así como la proporción de prestaciones sociales que son financiadas a través de las cotizaciones.

El análisis de estos datos permite distinguir dos modelos distintos de financiación de la Seguridad Social en el seno de la Unión Europea, cuyas características se detallan en el cuadro 4.1.

El primer modelo, que se puede denominar modelo nórdico, incluye a Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, y se inclina por un gravamen directo del factor trabajo muy reducido. Las prestaciones sociales son relativamente escasas, pero superiores al peso de las cotizaciones, con lo que la carga recaudatoria se desplaza hacia los impuestos directos e indirectos, cuya importancia en términos del PIB es muy elevada.

El modelo alternativo corresponde a los países del centro y del sur (Bélgica, Holanda, Alemania, España, Francia, Italia y Portugal), con unas cotizaciones sociales elevadas que financian, casi en su totalidad, unas prestaciones sociales de gran peso (superiores al 18 por ciento del PIB, salvo en España y Portugal), a la vez que la imposición sobre la renta y el consumo es más reducida que en los países del grupo nórdico. Por tanto, en este grupo el mark-up impositivo sobre el factor trabajo es más elevado que en el caso anterior, ya que, mientras en este último no llega al 12 por ciento del coste laboral, en el grupo de países del centro y sur de la Unión Europea supone, como mínimo, un 22 por ciento del coste laboral.

GRÁFICO 4.1*
COT. SOC. EMPRESARIOS Y TRABAJADORES /
REMUNERACIÓN ASALARIADOS**

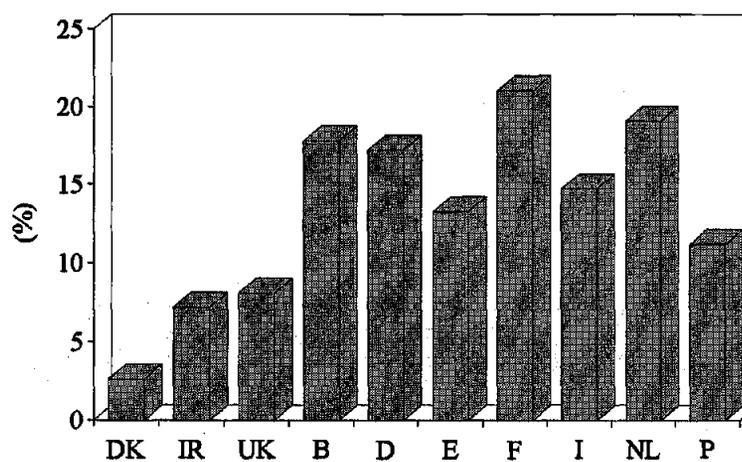


* Año 1991. Irlanda y Portugal, año 1990.

** Neta de cotizaciones ficticias.

Fuente: Eurostat.

GRÁFICO 4.2
COTIZACIONES SOCIALES*
(Porcentaje sobre el PIB)



* Año 1991. Irlanda y Portugal, año 1990.

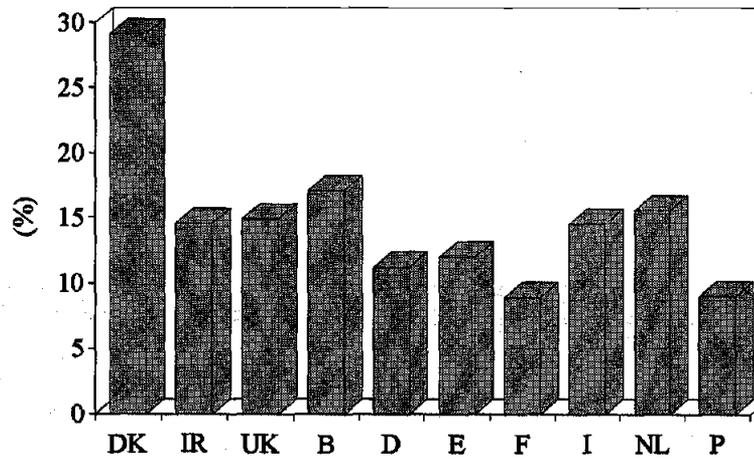
Fuente: Eurostat.

GRÁFICO 4.3
IMPUESTOS SOBRE PRODUCCIÓN E IMPORTACIÓN*
(Porcentaje sobre el PIB)



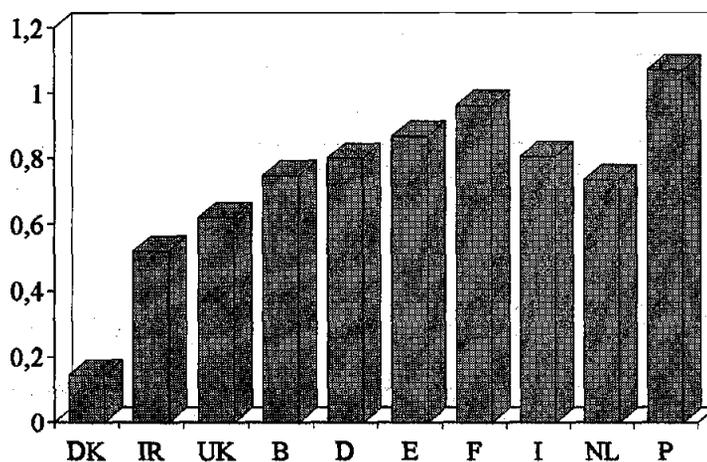
* Año 1991. Irlanda y Portugal, año 1990.
 Fuente: Eurostat.

GRÁFICO 4.4
IMPUESTOS SOBRE RENTA Y PATRIMONIO*
(Porcentaje sobre el PIB)



* Año 1991. Irlanda y Portugal, año 1990.
 Fuente: Eurostat.

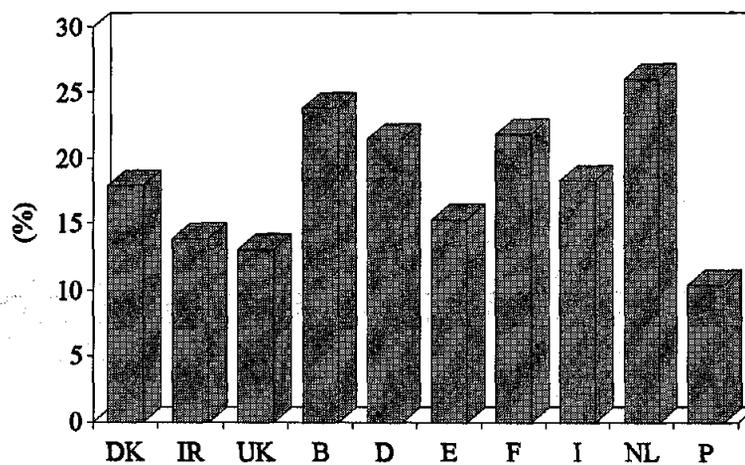
GRÁFICO 4.5
COTIZACIONES /PRESTACIONES*



* Año 1991. Irlanda y Portugal, año 1990.

Fuente: Eurostat.

GRÁFICO 4.6
PRESTACIONES SOCIALES*
(Porcentaje sobre el PIB)



* Año 1991. Irlanda y Portugal, año 1990.

Fuente: Eurostat.

CUADRO 4.1***GRUPO 1 : DINAMARCA, IRLANDA Y REINO UNIDO***

- 1.- proporción de cotizaciones sociales reales sobre remuneración de asalariados (descontadas las cotizaciones ficticias) inferior a 0,12.
- 2.- proporción de cotizaciones sociales sobre prestaciones sociales igual o inferior a 0,6.
- 3.- peso de las cotizaciones sociales sobre el PIB inferior al 9 por ciento.
- 4.- peso de los impuestos ligados a la producción e importación con respecto al PIB superior al 14 por ciento.
- 5.- peso de los impuestos sobre la renta y el patrimonio sobre el PIB superior al 14 por ciento.
- 6.- prestaciones sociales en términos de PIB inferiores al 18 por ciento.

GRUPO 2: BÉLGICA, ALEMANIA, ESPAÑA, FRANCIA, ITALIA Y PORTUGAL

- 1'.- proporción de cotizaciones sociales reales sobre remuneración de asalariados (descontadas las cotizaciones ficticias) superior a 0,22.
- 2'.- proporción de cotizaciones sociales sobre prestaciones sociales superior a 0,7.
- 3'.- peso de las cotizaciones sociales sobre el PIB superior al 15 por ciento (excepto en España y Portugal, con un 13,1 por ciento y 11,2 por ciento, respectivamente).
- 4'.- peso de los Impuestos ligados a la Producción e Importación con respecto al PIB inferior al 14 por ciento (salvo en Francia y Portugal, con un 14,7 por ciento y un 15,7 por ciento respectivamente).
- 5'.- peso de los impuestos sobre la renta y el patrimonio sobre el PIB inferior al 13 por ciento (salvo en Bélgica: 17,1 por ciento, Italia: 14,5 por ciento y Holanda: 15,5 por ciento).
- 6'.- prestaciones sociales en términos del PIB superiores al 18 por ciento (salvo España, 15,3 por ciento y Portugal, 10,4 por ciento)

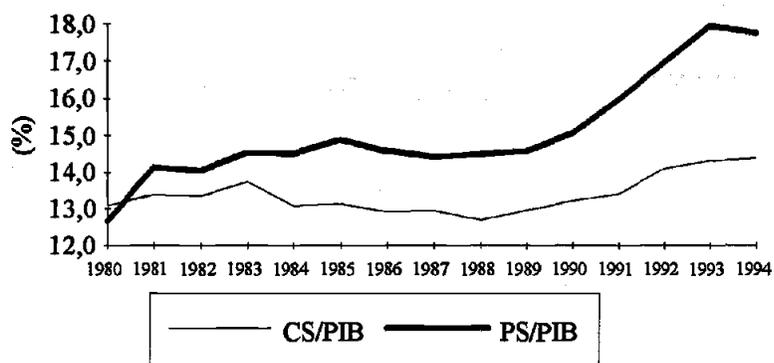
Desde el punto de vista temporal, la ubicación de España dentro del grupo centro-sur es resultado de la siguiente evolución de las variables de referencia:

- a) Las cotizaciones sociales sobre la remuneración de asalariados han permanecido prácticamente constantes en el período 1980-1991 (gráfico 4.8) si bien su peso sobre el PIB decreció en el período 1983-1987 como consecuencia de la destrucción de empleo, tendencia que se invierte en los años siguientes. En 1992 de nuevo crece su peso debido a la subida en un punto del tipo legal de cotización por desempleo a cargo del empresario.
- b) El peso de la imposición indirecta en el PIB es creciente en el período 1980-1986, año a partir del cual se estabiliza en el entorno del 10 por ciento (gráfico 4.9), si bien en 1992 vuelve a subir como consecuencia de la modificación del tipo general del IVA. En este mismo gráfico puede observarse el aumento continuado de la imposición directa que se eleva desde el 7 al 10 por ciento del PIB en el período analizado.
- c) En cuanto a las prestaciones sociales, se observa como éstas han aumentado fuertemente su peso en el PIB desde 1989, aunque en 1991 (gráfico 4.6) son (si se exceptúa a Portugal) todavía inferiores a las de los restantes países pertenecientes al grupo centro-sur.

No obstante, y aunque España esté ubicada en el grupo centro-sur, su estructura impositiva presenta rasgos diferenciados con el mismo. En el cuadro 4.2 figura la estructura impositiva, así como las prestaciones sociales sobre el PIB de los países de la Unión para el año 1991, tomando como referencia la media de la UE-10 y la media del grupo centro-sur. En ambos casos, la construcción de estas medias se ha realizado ponderando los países según su PIB a precios de mercado en términos de paridad del poder adquisitivo.

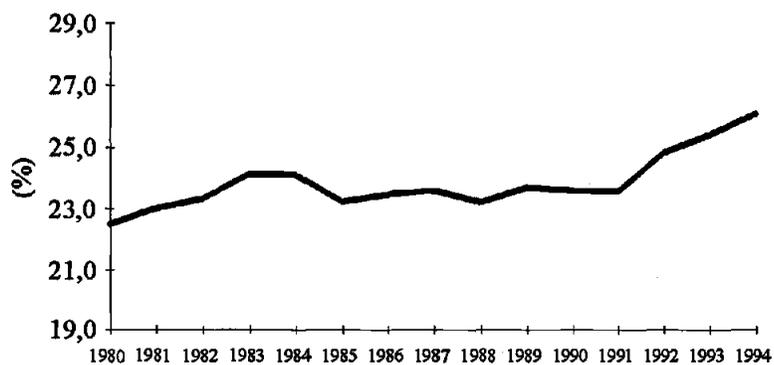
Así, y frente a la media del grupo centro-sur, España presenta diferenciales negativos de 4 y 2,3 puntos en materia de cotizaciones y de impuestos indirectos, respectivamente, mientras que la imposición directa se encuentra alineada con la media de este grupo, por lo que, en conjunto, los ingresos impositivos corrientes se sitúan seis puntos por debajo de la media. Al igual que los

GRÁFICO 4.7
COTIZACIONES Y PRESTACIONES SOCIALES
ESPAÑA



Fuente: Base de datos del MOISEES y elaboración propia.

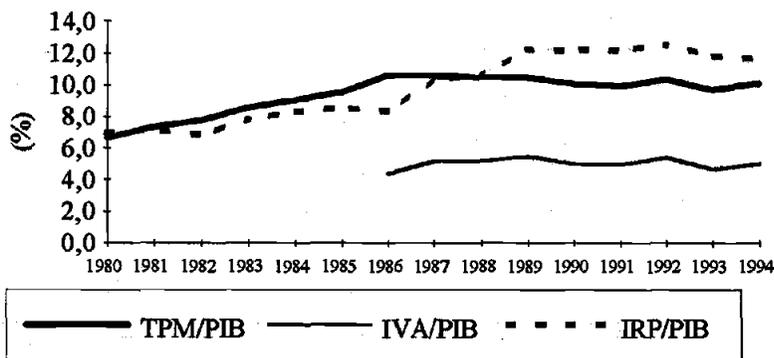
GRÁFICO 4.8
COT. SOC. EMPRESARIOS Y TRABAJADORES /
REMUNERACIÓN ASALARIADOS*
ESPAÑA



* Neta de cotizaciones ficticias.

Fuente: Base de datos del MOISEES y elaboración propia.

GRÁFICO 4.9
IMPOSICIÓN DIRECTA E INDIRECTA
(% sobre PIB)
ESPAÑA



Fuente: Base de datos del MOISEES y elaboración propia.

CUADRO 4.2
AÑO 1991

	DK	IR (**)	UK	B	D	E	F	I	NL	P (**)	Media UE 10 (*)	Media GRUPO 2 (*)
GRAVAMEN DIRECTO SOBRE EL FACTOR TRABAJO (1)	2,8	11,5	11,6	28,4	26,0	23,7	34,9	27,0	28,0	22,7	24,9	28,3
COTIZACIONES SOCIALES / PIB	2,6	7,2	8,1	17,8	17,2	13,1	21,0	14,7	19,1	11,2	15,2	17,1
PRESTACIONES SOCIALES / PIB	17,9	13,9	13,0	23,8	21,5	15,3	21,9	18,3	26,0	10,4	18,9	20,2
COT. SOC. / PREST. SOC.	0,1	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0	0,8	0,7	1,1	0,8	0,8
IVA / PIB	8,3	6,9	6,4	6,4	6,2	4,9	6,9	5,5	6,7	6,7	6,2	6,1
IMPUESTOS PRODUCCIÓN E IMPORTACIÓN / PIB	17,2	17,1	14,2	12,2	13,1	10,6	14,7	11,9	13,2	15,7	13,3	12,9
IMPUESTOS SOBRE RENTA Y PATRIMONIO / PIB	29,1	14,5	14,9	17,1	11,2	12,0	8,9	14,5	15,5	9,0	12,7	11,9
RECURSOS IMPOSITIVOS CORRIENTES AA.PP (% S / PIB) (2)	49,0	38,8	37,2	47,0	41,5	35,8	44,6	41,1	47,8	35,9	41,3	42,0

(*) Ponderados según el PIB de 1991 en términos de PPP.

(**) Año 1990.

(1) COTIZACIONES SOCIALES A CARGO DE EMPRESARIOS Y ASALARIADOS) / (REMUNERACIÓN DE ASALARIADOS - COT. SOC. FICTICIAS).

(2) (COTIZACIONES SOCIALES + IMPUESTOS S/ PRODUCCIÓN E IMPORTACIÓN + IMPUESTOS S/ RENTA Y PATRIMONIO) / PIB

ingresos, las prestaciones sobre el PIB son también inferiores a la media, situándose en este caso el diferencial en 4,9 puntos.

En consecuencia, cualquier reducción de las cuotas a la Seguridad Social alejaría a nuestro país, sensiblemente, del modelo de financiación del grupo centro-sur, sin que este movimiento supusiera un acercamiento al grupo nórdico, dado que el peso de la imposición directa e indirecta sobre el PIB es, en el caso español, significativamente inferior al de los países incluidos en el mismo. Aún así, cabría la posibilidad de aproximarse hacia del modelo de financiación del grupo nórdico por la vía de reducir las cotizaciones a la Seguridad Social y llevar a cabo un aumento compensatorio de la imposición indirecta.

4.2 Imposición Indirecta

Las posibilidades para llevar a cabo una sustitución de cotizaciones sociales por imposición indirecta encuentra como primera limitación los acuerdos alcanzados por la Unión Europea en materia de armonización fiscal. La armonización del IVA y más en concreto de los tipos legales de este impuesto se materializó en 1991 en un compromiso político (Ecofin de Junio de dicho año), que cobró carácter vinculante a raíz de la aprobación de la Directiva 92/77 de Octubre de 1992. De acuerdo con dicha directiva, los tipos legales del IVA se rigen por la siguiente normativa:

NORMA GENERAL:

- 1) Un tipo normal igual o superior al 15 por ciento
- 2) Uno o dos tipos reducidos iguales o superiores al 5 por ciento para determinados bienes y prestaciones de servicios.

EXCEPCIONES A LA NORMA:

- 1) El denominado tipo parking.
- 2) La posibilidad de tipo superreducido y tipo cero.

La armonización ha consistido, por consiguiente, en la definición de unos tipos mínimos sobre los que se permiten excepciones a la norma general. Dada

CUADRO 4.3
TIPOS VIGENTES IVA EN LOS ESTADOS MIEMBROS

(1-4-91)

	DINAMARCA	IRLANDA	BÉLGICA	ITALIA	FRANCIA	GRECIA	P. BAJOS	R. UNIDO	PORTUGAL	ALEMANIA	ESPAÑA	LUXEMBURGO
NORMAL	22	21	17 19	19	18,6	18	18,5	17,5	17	14	12	12
REDUCIDO	-	2,3 10 12,5	1 6	4 9	2,1 5,5 13	4 8	6	-	8	7	6	3 6
INCREMENTADO	-	-	25 25 + 8	38	22	36	-	-	30	-	33	-

(1-4-92)

	DINAMARCA	IRLANDA	BÉLGICA	ITALIA	FRANCIA	GRECIA	P. BAJOS	R. UNIDO	PORTUGAL	ALEMANIA	ESPAÑA	LUXEMBURGO
NORMAL	25	16 21	19,5	19	18,6	18	18,5	17,5	16	14	13	15
REDUCIDO Y SUPERREDUCIDO	-	2,3 10 12,5	1 6 12	4 9 12	2,1 5,5	4 8	6	-	5	7	6	3 6
INCREMENTADO	-	-	-	38	-	36	-	-	30	-	28	-

(1-5-93)

	DINAMARCA	IRLANDA	BÉLGICA	ITALIA	FRANCIA	GRECIA	P. BAJOS	R. UNIDO	PORTUGAL	ALEMANIA	ESPAÑA	LUXEMBURGO
NORMAL	25	21	19,5	19	18,6	18	17,5	17,5	16	15	15	15 12
REDUCIDO Y SUPERREDUCIDO	-	2,5 12,5	1 6 12	4 9 12	2,1 5,5	4 8	6 8	-	5	7	3 6	3 6

FUENTE: Informe D.G. XXI Comisión CEE.

la diversidad de tipos vigentes en la Comunidad (véase el cuadro 4.3: tipos vigentes el 1-4-91), cualquier otra propuesta más restrictiva habría obligado a realizar importantes modificaciones en los tipos que en unos casos podrían afectar a la capacidad recaudatoria del IVA y en otros generar tensiones inflacionistas. De este modo se optó por una solución lo suficientemente flexible como para dar cabida a las distintas particularidades de los estados miembros.

Esta legislación otorga, pues, a España, total libertad para elevar tanto el tipo normal como los tipos reducidos. En la actualidad (véase tipos vigentes a 1-Mayo-93) el tipo normal español es el más bajo de la Unión (junto con Alemania y Luxemburgo), a pesar de que la armonización ha obligado a elevarlo desde el 12 por ciento hasta el 15 por ciento. En el extremo opuesto se encuentran Dinamarca e Irlanda, cuyos tipos normales rebasan el 20 por ciento (25 por ciento y 21 por ciento respectivamente). El resto de los países comunitarios aplican unos tipos cuyos rango varía entre el 19,5 por ciento de Bélgica y el 16 por ciento de Portugal. Por consiguiente, la actual estructura de tipos vigente en la Unión permite inferir que España cuenta con margen de maniobra suficiente como para elevar el tipo normal entre 2 y 3 puntos sin separarse significativamente de los tipos medios vigentes.

No obstante, el margen de maniobra que parece deducirse de los tipos normales, debe matizarse en base a las siguientes consideraciones. En primer lugar, sería preciso analizar los bienes y servicios sujetos a los tipos reducido y superreducido antes de concluir que la elevación del tipo normal no conllevaría una desviación sensible del nivel de presión fiscal vigente en los estados miembros. Pero además, aun cuando se concluyese positivamente respecto a la existencia de dicho margen, deberían tenerse en cuenta dos cuestiones adicionales: el impacto sobre la inflación y el efecto sobre el fraude.

Por lo que respecta al impacto inflacionista de variaciones en los tipos legales del IVA, cabe señalar que en el último bienio se han producido dos modificaciones en los mismos. En enero de 1992 se produjo un incremento del tipo normal del IVA del 12 al 13 por ciento, junto con una disminución del tipo incrementado del 33 al 28 por ciento. Una evaluación macroeconómica de esta medida se puede ver en Burgos, Ruiz y Taguas [1992], cuantificando el impacto de una elevación de un punto del tipo normal en 0,7 puntos porcentuales sobre la tasa

de inflación de consumo y el impacto de una disminución de 5 puntos del tipo incrementado en -0,3 puntos porcentuales, por lo que el efecto neto resultante es un incremento de aproximadamente 0,4 puntos porcentuales en la inflación. Con una metodología bien distinta, a partir del análisis de intervención en modelos univariantes, en González et al. [1994] se cuantifica el efecto neto en 0,43 puntos porcentuales, por lo que los resultados son idénticos. Por otra parte, el Banco de España (véase Boletín Económico, Marzo 1993) estimó el efecto del cambio en el IVA más los cambios en los impuestos sobre hidrocarburos y tabaco en 0,58 puntos. Por otra parte, en agosto de 1992 se produjo una elevación del tipo normal en 2 puntos, del 13 al 15 por ciento, con un efecto en el IPC que ha sido cuantificado en González et al. en 0,24 puntos.

Como se puede ver, el efecto, en este caso, es bastante menor que el que se produjo en la primera elevación de enero. La explicación atiende a dos cuestiones diferenciadas. En primer lugar, al producirse el cambio de forma no anticipada por los agentes económicos tuvo menor incidencia sobre la inflación. En segundo lugar, en el verano del 92 se inició el cambio de tendencia en la evolución del consumo privado, que en el primer trimestre del 92 todavía crecía a una tasa del 0,7 por ciento intertrimestral. Esta atonía de la demanda tuvo como consecuencia, probablemente, que en la negociación salarial del 93 no se tratara de trasladar íntegramente a costes laborales dicho impacto inflacionista. En este sentido, cabría esperar que una elevación de un punto en el tipo normal del IVA tuviera un efecto inflacionista que se situaría entre 0,2 y 0,7 puntos, dependiendo del grado de traslación a salarios de dicho incremento.

En cuanto al nivel de fraude en el IVA, las estimaciones de Melis [1992] y de la Secretaría de Estado de Economía [1994], lo cuantifican en un 28 y 27 por ciento, respectivamente, de la recaudación teórica. Las estimaciones realizadas por dicha Secretaría cuantifican, además, el impacto que sobre dicho nivel de fraude tendría el aumento en un punto en el tipo efectivo del IVA. Este aumento elevaría el incentivo a defraudar, pasando el nivel de fraude del 27 al 30 por ciento de la recaudación teórica.

4.3 Cotizaciones Sociales

En materia de cotizaciones sociales, la Unión Europea no cuenta con ningún programa de armonización, por lo que el marco institucional vigente en los estados miembros se caracteriza por una gran complejidad. En el cuadro 4.4 figuran

CUADRO 4.4
TIPOS DE COTIZACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL
(1 JULIO 1992)

PAÍS	TIPOS LEGALES			PRESTACIONES CUBIERTAS		
	TOTAL	EMPRESA	TRABAJADOR			
HOLANDA	54,25	13,1	42,15	EM I	VS D	
ITALIA	Industria 51,85	38,27	13,58	EM I	VS D	PF
	Comercio 50,54					
FRANCIA	46,65	31,03	15,62	EM I	VS D	PF
ESPAÑA	37,2	30,7	6,5	EM I	VS D	PF
BÉLGICA	36,43	23,36	13,07	EM I	VS D	PF
ALEMANIA	36,3	18,15	18,15	EM I	VS D	
PORTUGAL	35	24	11	EM I	VS D	PF
GRECIA	29,35	19,35	10	EM I	VS D	PF

NOTAS:

EM = Enfermedad y Maternidad.
I = Invalidez
VS = Vejez y Supervivencia
D = Desempleo
PF = Prestaciones familiares

FUENTE: "La Protección Social en los Estados Miembros de la Comunidad"
Comisión de las Comunidades Europeas.

los tipos de cotización vigentes, en Julio de 1992, en los países de la Unión cuya fuente básica de financiación de las prestaciones son las cuotas a la Seguridad Social³.

Como se puede apreciar en el cuadro 4.4, la situación española, respecto a los tipos legales de cotización a la Seguridad Social, cabe considerarla en un nivel intermedio junto a la de Bélgica, Alemania y Portugal. Sin embargo, aunque el tipo legal total es similar (oscilando entre el 35 por ciento de Portugal y el 37,2 por ciento de España), la distribución por sujetos pasivos es diferente. De los cuatro países incluidos en esta situación intermedia, España es el que tiene un tipo legal más elevado sobre los empleadores y, como consecuencia, más bajo sobre los asalariados. En un nivel claramente superior se sitúan Holanda, Italia y Francia, mientras que Grecia tiene unos tipos legales inferiores al resto de países considerados. A modo de conclusión, cabe destacar, por tanto, que aunque el nivel de los tipos legales sitúa a España en una posición intermedia respecto a los países para los que se dispone de información, los tipos legales que recaen sobre los empleadores son de los más elevados, mientras que los que recaen sobre los asalariados son los más bajos de los países considerados.

Como consecuencia, desde un punto de vista legal y de comparación con las normas de cotización vigentes en otros estados miembros, España podría plantearse reducir las cotizaciones sociales a cargo de los empleadores. Sin embargo, los ejercicios presupuestarios recientes de la Seguridad Social se caracterizan por una insuficiencia creciente de las cotizaciones, que presiona al alza la financiación del gasto social vía transferencias del Estado, por lo que el sistema de protección social tiende a absorber una parte creciente de los recursos obtenidos mediante impuestos generales. Este déficit, unido a la presión al alza del gasto en prestaciones sociales, reduce el margen de maniobra efectivo para llevar a cabo una disminución de las cotizaciones sociales.

³ Para más información sobre las normas de cotización puede consultarse "La protección social en los estados miembros de la Comunidad". Comisión de las Comunidades Europeas.

4.4 Consideraciones Finales

Pero, además de esta última limitación, es preciso señalar que las distintas formas de financiar la Seguridad Social responden a concepciones diferentes de la misma. Los países cuya financiación descansa fundamentalmente en los impuestos generales (Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido) parten de una concepción universalista de la Seguridad Social cuyo objetivo es atender al grado de necesidad. Por el contrario, los países cuya financiación recae sobre las cotizaciones sociales responden a una concepción profesional, concebida para garantizar la sustitución de rentas de la población activa.

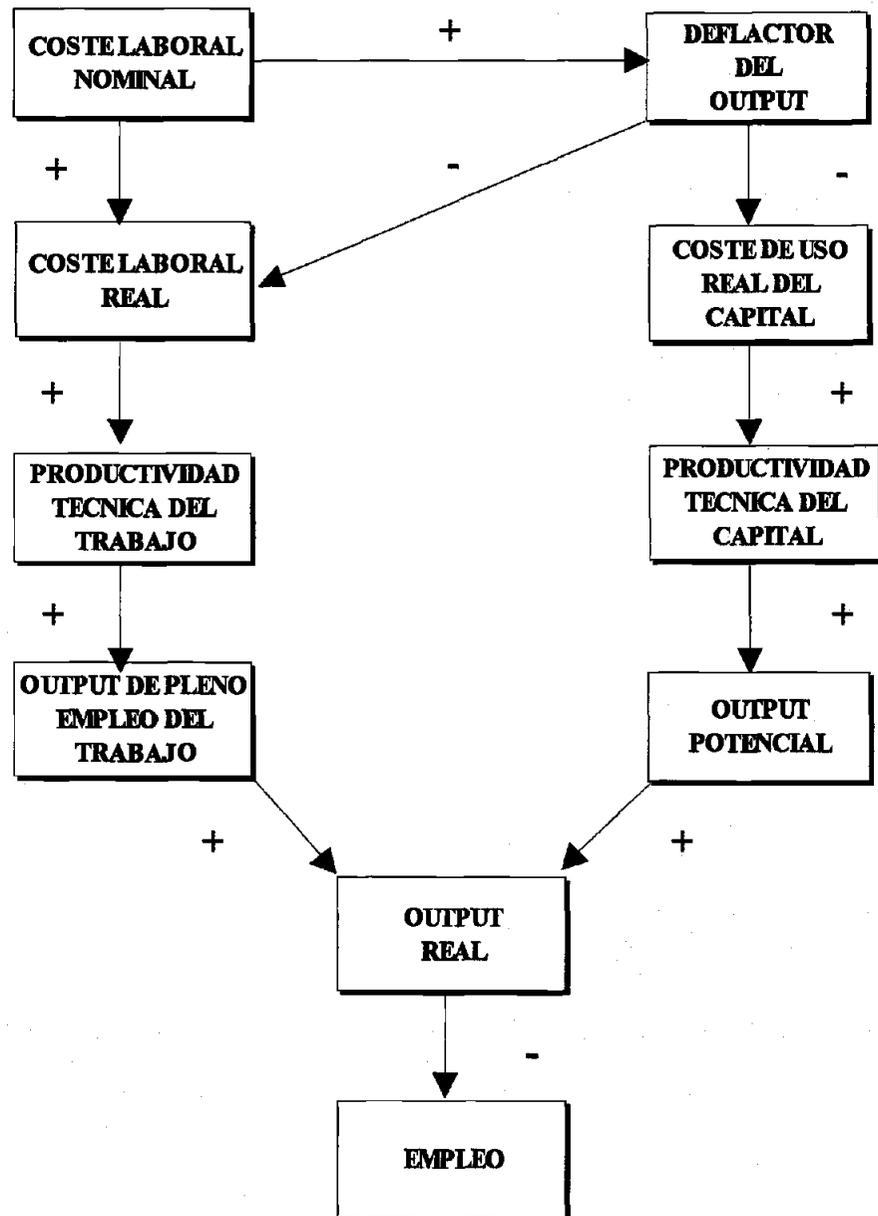
A pesar de que estas concepciones iniciales resultan hoy día menos claras, dada la convergencia que se ha producido entre dichos sistemas de seguridad social, resulta evidente que una reforma de la financiación no puede plantearse al margen del sistema de protección social que resultaría de dicha reforma. La modalidad de financiación está claramente vinculada al tipo de prestaciones que otorga el sistema y por consiguiente, cualquier reforma de la misma debe abordarse a partir de un amplio debate sobre las prestaciones que garantiza el sistema.

5. EFECTOS MACROECONÓMICOS DE UN SHOCK NOMINAL EN COSTES LABORALES

En esta sección se tratan de evaluar los efectos macroeconómicos que tendría una reducción del coste laboral nominal en la economía española. En este caso se produciría un shock positivo de oferta que se puede representar por un desplazamiento hacia abajo, o a la derecha, de la curva de oferta agregada, con la consiguiente reducción del nivel general de precios e incremento del nivel de actividad y empleo. La disminución del nivel de precios permite mejorar la competitividad frente al exterior sin tener que recurrir a políticas de manejo de la demanda agregada contractivas, mientras que el incremento del nivel de actividad se consigue sin expansiones fiscales que agraven la situación presupuestaria.

La evaluación de los efectos macroeconómicos de dicha reducción del coste laboral nominal se lleva a cabo mediante el modelo MOISEES. La transmisión en éste de los efectos inducidos se puede seguir en el gráfico 5.1, donde el signo positivo entre dos magnitudes indica que ambas varían en el mismo sentido y el signo negativo indica que cambian en sentido contrario (véase Andrés, Molinas y Taguas [1993]). Una disminución del coste laboral nominal implica una caída del deflactor del output ligeramente inferior, a corto plazo, por lo que se reduce el coste laboral en término reales. Debe tenerse en cuenta que las ecuaciones de precios y salarios del MOISEES (véase Layard y Nickell [1986] y López [1991]) responden al modelo de fijación de precios, por parte de las empresas, a partir de un mark-up sobre costes unitarios. Las ecuaciones estimadas ponen de manifiesto la presencia de una considerable inercia en los precios; aunque a largo plazo la variación en el coste laboral se transmite íntegramente a precios, sólo un 63 por ciento de la misma se traslada contemporáneamente. Al mismo tiempo debe tenerse en cuenta el efecto feed-back que existe entre las ecuaciones de precios y salarios, al procederse a una simulación de un shock nominal.

La disminución señalada del deflactor del output aumenta el coste de uso real del capital, incrementándose la productividad técnica del mismo y el output potencial (clásico), con el consiguiente incremento en el nivel de actividad y empleo. El abaratamiento relativo del trabajo disminuye su productividad técnica y, por tanto, el output de pleno empleo del factor trabajo (inflación reprimida), lo que amortigua los efectos anteriores sobre el output y el empleo.

GRÁFICO 5.1**EFFECTOS DE VARIACIONES EN EL COSTE LABORAL**

Las simulaciones que se discuten más adelante se basan en las siguientes hipótesis:

- a) El tipo de cambio es fijo.
- b) La política monetaria es acomodaticia, es decir, que el tipo de interés nominal se considera exógeno.
- c) La política fiscal no varía respecto al escenario macroeconómico de referencia. No se producen cambios normativos en tributos, y las principales partidas de gasto permanecen inalteradas (en términos reales).
- d) Las variaciones que se producen en el déficit público (respecto al baseline) aumentan (o disminuyen) la deuda pública a medio y largo plazo.

5.1 Efectos de los Costes Laborales sobre el Output, el Empleo y la Inflación

La primera cuestión que cabe plantearse es cómo evoluciona el empleo ante una disminución del coste laboral. En los cuadros 5.1 a 5.5 se presentan los resultados que se obtienen con el MOISEES ante una reducción exógena del coste laboral nominal del uno por ciento.

La simulación se lleva a cabo con distintos orígenes (1994, 1985, 1980, 1975 y 1970 respectivamente). Como se puede ver, el shock inicial del uno por ciento termina siendo el mismo año, al interaccionar todas las variables del modelo, ligeramente superior al dos por ciento. La reducción del coste laboral real se sitúa en 0,9 puntos porcentuales, ya que la inflación, y por tanto el nivel de precios, se reduce más de un punto. Como se puede ver, la elasticidad a corto plazo del empleo respecto al coste laboral real es relativamente pequeña, entre -0,2 y -0,3, pero a medio plazo se sitúa en torno a -1,2 para, a largo plazo, alcanzar un valor alrededor de -1,6. Como consecuencia, la tasa de paro termina descendiendo un punto a largo plazo. Por lo que respecta al output, en los primeros años se produce un incremento de, aproximadamente, medio punto porcentual, que termina diluyéndose a largo plazo.

CUADRO 5.1
DISMINUCIÓN DEL COSTE LABORAL UN 1%

VARIABLES	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Coste Laboral	-2,1	-2,8	-3,2	-3,5	-3,6	-3,7
Inflación	-1,3	-0,8	-0,5	-0,3	-0,2	-0,1
Coste Laboral Real	-0,9	-0,7	-0,7	-0,6	-0,6	-0,5
Empleo	0,3	0,6	0,8	0,9	1,0	1,0
Tasa de paro	-0,2	-0,4	-0,6	-0,7	-0,7	-0,8
Output	0,2	0,5	0,7	0,7	0,7	0,7

CUADRO 5.2
DISMINUCIÓN DEL COSTE LABORAL UN 1%

VARIABLES	1985	1990	1995	1999
Coste Laboral	-2,2	-4,8	-5,0	-4,2
Inflación	-1,4	-0,3	0,2	0,2
Coste Laboral Real	-0,9	-0,7	-0,9	-0,9
Empleo	0,3	0,8	1,4	1,4
Tasa de paro	-0,2	-0,7	-1,0	-1,1
Output	0,2	0,4	0,7	0,6

CUADRO 5.3
DISMINUCIÓN DEL COSTE LABORAL UN 1%

VARIABLES	1980	1985	1990	1995	1999
Coste Laboral	-2,2	-4,7	-4,6	-5,0	-4,1
Inflación	-1,5	-0,2	0,0	0,1	0,2
Coste Laboral Real	-0,9	-0,8	-0,9	-1,1	-1,1
Empleo	0,2	1,0	1,1	1,4	1,4
Tasa de paro	-0,2	-0,8	-0,9	-1,0	-1,1
Output	0,1	0,6	0,4	0,5	0,5

CUADRO 5.4
DISMINUCIÓN DEL COSTE LABORAL UN 1%

VARIABLES	1975	1980	1985	1990	1995	1999
Coste Laboral	-2,2	-6,0	-5,1	-4,6	-5,2	-4,3
Inflación	-1,6	-0,2	0,3	-0,0	0,1	0,2
Coste Laboral Real	-0,9	-1,0	-1,1	-1,2	-1,4	-1,2
Empleo	0,2	0,9	1,4	1,2	1,4	1,5
Tasa de paro	-0,2	-0,8	-1,1	-1,0	-1,1	-1,1
Output	0,0	0,3	0,6	0,2	0,3	0,3

CUADRO 5.5
DISMINUCIÓN DEL COSTE LABORAL UN 1%

VARIABLES	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1999
Coste Laboral	-2,3	-8,5	-7,7	-5,2	-4,5	-5,1	-4,2
Inflación	-1,5	-1,0	0,8	0,3	-0,0	0,0	0,2
Coste Laboral Real	-0,9	-1,4	-1,5	-1,6	-1,5	-1,6	-1,4
Empleo	0,1	0,5	1,6	1,7	1,3	1,5	1,5
Tasa de paro	-0,1	-0,5	-1,4	-1,3	-1,1	-1,1	-1,2
Output	-0,0	-0,3	0,4	0,3	-0,2	0,1	0,1

5.2 Efectos de la disminución de las Cotizaciones Sociales

Una vez vistos los efectos, a corto y largo plazo, sobre el empleo de una disminución del coste laboral nominal, se discute a continuación una disminución del tipo efectivo medio de las cotizaciones sociales de los empleadores. Para llevar a cabo las simulaciones se ha reestimado la ecuación de precios de consumo del MOISEES, extendiendo el período muestral hasta 1994. La nueva ecuación incorpora elasticidades de corto plazo de los precios de consumo respecto a los precios de producción y a los tipos efectivos medios de los impuestos ligados a la producción y a la importación que son variables, en función de la restricción de demanda existente en la economía, en cada momento, estimada endógenamente en el modelo.

Se discute a continuación una disminución del tipo efectivo medio de las cotizaciones sociales de los empleadores del 5 por ciento, lo que supone una reducción ex-ante del coste laboral nominal ligeramente superior al 1 por ciento. Como se ha visto anteriormente, ello supone disminuir la contribución del empleador a la cuña fiscal (véanse las expresiones [2.9] y [2.11]), por lo que cabe esperar un desplazamiento, hacia la derecha, de la curva de demanda de trabajo que eleve el nivel de empleo (expresión [2.17]).

Los efectos estimados se presentan en el Cuadro 5.1. Como se puede ver, el coste laboral real se reduce, el primer año, 0,7 puntos porcentuales, para estabilizarse al cabo de cuatro o cinco años medio punto por debajo del valor de la simulación de referencia. Si se considera el shock inicial, la elasticidad contemporánea del empleo al salario real es de -0,4 para alcanzar el valor de -1,1 al cabo de cinco años. Ello supone un incremento del nivel de empleo inicial del 0,3 por ciento y, transcurridos cinco años del 0,8 por ciento. El número de puestos de trabajo adicionales que supondría dicha medida se puede estimar en 30 mil el primer

año, 57 mil en 1996, 78 mil en 1997, 90 mil en 1998 y 100 mil en 1999, por lo que la tasa de paro se reduciría, durante el período considerado, 0,6 puntos.

Los efectos sobre el output a coste de los factores son de 0,2 puntos porcentuales el primer año, estabilizándose al cabo de dos o tres años ligeramente por encima de medio punto porcentual. En tasas de variación, ello supone un incremento de 0,2 puntos el primer año, 0,2 el segundo y 0,1 el tercero. El incremento del output se explica en base a la evolución del output Keynesiano, del potencial y del de pleno empleo del factor trabajo (ver expresión [2.28]). El output Keynesiano aumenta 0,4 puntos en 1995, alcanzando un máximo de 1,1 puntos en 1997, efecto que se amortigua posteriormente. Como consecuencia, la proporción de la economía en restricción de demanda disminuye en 0,5 puntos en 1995, algo más de un uno por ciento en 1996-97, terminando en 0,8 puntos menos en 1999. El output potencial evoluciona también positivamente, aunque el peso de la restricción de capital aumenta casi 0,7 puntos en 1996-97, para permanecer prácticamente invariante al final del período considerado.

La productividad técnica del trabajo disminuye como consecuencia del abaratamiento relativo del mismo, mientras que la del capital se incrementa. El ratio capital-trabajo disminuye progresivamente (desde -0,2 en 1995 a -0,6 en 1999), por lo que se produce un desplazamiento en la isocuanta que supone mayor demanda de trabajo por unidad marginal de capital.

La tasa de inflación del deflactor del output se reduce 1,1 puntos porcentuales en 1995, 0,5 puntos en 1996, 0,3 en 1997 y 0,2 en 1998, permaneciendo invariante respecto al baseline a partir de este momento. Los efectos sobre la inflación de consumo son significativamente menores el primer año y similares durante el resto del período. La reducción del deflactor del output a coste de los factores se traslada a precios de consumo en un 60 por ciento, por lo que aunque el coste laboral real se reduce 0,7 puntos, el salario bruto en términos de consumo prácticamente no varía el primer año, incrementándose ligeramente al final del período considerado.

El déficit público se incrementaría en 253 mil millones de pts. en 1995 como consecuencia de esta medida. Aunque la recaudación por cotizaciones sociales podría disminuir en una cifra del orden de 360 mil millones de pts., debe

CUADRO 5.6
DISMINUCIÓN DEL TIPO EFECTIVO MEDIO DE LAS COTIZACIONES
SOCIALES DE LOS EMPLEADORES UN 5%

Desviaciones porcentuales respecto al baseline

VARIABLES	1995	1996	1997	1998	1999
Output Keynesiano	0,42	0,89	1,14	1,02	1,00
Output Potencial	0,15	0,27	0,40	0,53	-0,62
Output de Pleno Empleo	-0,09	-0,16	-0,21	-0,26	-0,29
Output a coste de los factores	0,21	0,42	0,53	0,52	0,54
Productividad del Trabajo	-0,09	-0,16	-0,21	-0,26	-0,29
Productividad del Capital	0,07	0,16	0,25	0,34	0,43
Relación Capital/Trabajo	-0,17	-0,36	-0,48	-0,52	-0,60
Coste Laboral nominal	-1,77	-2,12	-2,34	-2,50	-2,55
Salario bruto nominal	-0,66	-1,01	-1,23	-1,37	-1,43
Inflación ⁽¹⁾ (Deflactor del output a coste de factores)	-1,07	-0,45	-0,27	-0,19	-0,10
Coste Laboral Real	-0,73	-0,65	-0,61	-0,57	-0,53
Salario bruto real	0,37	0,47	0,51	0,56	0,60
Inflación (Deflactor del Consumo Privado) ⁽¹⁾	-0,64	-0,48	-0,30	-0,20	-0,11
Empleo	0,25	0,47	0,63	0,71	0,79
Empleo ⁽³⁾	30,3	57,3	78,1	89,7	100,8
Tasa de Paro ⁽¹⁾	-0,19	-0,36	-0,49	-0,55	-0,62
Déficit Público ⁽²⁾	252,7	235,9	247,4	301,8	337,1
Déficit Público/PIB ⁽¹⁾	0,43	0,39	0,38	0,43	0,44
Saldo Exterior/PIB ⁽¹⁾ (Términos Reales)	-0,16	0,17	0,27	0,33	0,42
Saldo Exterior/PIB ⁽¹⁾ (Términos Nominales)	-0,29	-0,13	-0,12	-0,12	-0,08

- (1) Desviaciones respecto al ratio de referencia.
 (2) Desviación en miles de millones de pts. respecto a la magnitud de referencia.
 (3) Desviación en miles de trabajadores respecto a la magnitud de referencia.

tenerse en cuenta que se producen importantes modificaciones en otras partidas de ingresos y gastos que son endógenas. Se reduciría considerablemente el gasto en prestaciones sociales (más de 70 mil millones) así como el consumo público (más de 120 mil millones), como consecuencia de la deflación de la economía en este escenario. Igualmente disminuiría la recaudación por impuestos directos (sobre la renta y patrimonio) en cerca de 70 mil millones, lo que tiene como consecuencia la nueva senda de déficit público que se puede ver en el Cuadro 5.6. En general se puede concluir que esta política tendría unos efectos sobre el déficit público en términos del PIB que se pueden cuantificar en alrededor de 0,4 puntos porcentuales del mismo.

5.3 Sustitución de Cotizaciones Sociales por Imposición Indirecta

Puesto que esta evolución del déficit público, aunque no es tan negativa como se podía esperar a priori, empeora la situación presupuestaria, se ilustra, a continuación, la posibilidad de compensarla por un incremento del tipo efectivo medio de los impuestos ligados a la producción e importación. Para que el déficit público permanezca inalterado, durante el primer año, sería necesario elevar dicho tipo efectivo medio un 3,8 por ciento. Los resultados que se obtendrían con esta medida conjunta se presentan en el Cuadro 5.7.

Como se puede apreciar, los efectos son similares a los ya comentados en el caso de reducción de las cotizaciones sociales de los empleadores, aunque de menor cuantía. En el caso de compensar dicha reducción por una subida de la imposición indirecta que sea neutral en términos presupuestarios, el coste laboral nominal se reduce el 1,2 por ciento, siendo el efecto sobre la misma variable en términos reales del -0,5 por ciento. El empleo, como consecuencia, aumenta 0,1 puntos porcentuales en 1995, estabilizándose alrededor de 0,4 puntos a partir de 1997. La creación neta de puestos de trabajo, asociada a esta política, se puede cuantificar en 17 mil empleos netos en 1995, 33 mil en 1996, 47 mil en 1997, 53 mil en 1998 y 59 mil en 1999. Como consecuencia, la tasa de paro disminuye 0,4 puntos porcentuales al final del período considerado.

La tasa de inflación (medida a través del deflactor del output a coste de los factores) se reduce 0,8 puntos en 1995, 0,5 en 1996, 0,3 en 1997 y 0,2 en 1998-99. Por lo que respecta al deflactor del consumo privado, su tasa de variación se reduce en 2 décimas en 1995, 4 décimas en 1996, tres décimas en 1997 y dos en

CUADRO 5.7
DISMINUCIÓN DEL TIPO EFECTIVO MEDIO DE LAS COTIZACIONES
SOCIALES DE LOS EMPLEADORES UN 5% COMPENSADA
POR UNA SUBIDA DEL TIPO EFECTIVO MEDIO DE LA
IMPOSICIÓN INDIRECTA UN 3,8%

VARIABLES	1995	1996	1997	1998	1999
Output Keynesiano	0,17	0,46	0,65	0,54	0,45
Output Potencial	0,09	0,17	0,25	0,34	0,41
Output de Pleno Empleo	-0,06	-0,10	-0,13	-0,15	-0,16
Output a coste de los factores	0,09	0,22	0,31	0,29	0,29
Productividad del Trabajo	-0,06	-0,10	-0,13	-0,15	-0,16
Productividad del Capital	0,04	0,12	0,20	0,28	0,36
Relación Capital/Trabajo	-0,10	-0,22	-0,32	-0,36	-0,41
Coste Laboral Nominal	-1,21	-1,57	-1,83	-2,04	-2,18
Salario Bruto Nominal	-0,11	-0,46	-0,71	-0,90	-1,05
Inflación ⁽¹⁾ (Deflactor del output al coste de los factores)	-0,75	-0,50	-0,30	-0,23	-0,17
Coste Laboral Real	-0,49	-0,36	-0,33	-0,31	-0,28
Salario Bruto Real	0,62	0,75	0,79	0,82	0,84
Inflación ⁽¹⁾ (Deflactor del Consumo Privado)	-0,17	-0,41	-0,30	-0,22	-0,17
Empleo	0,14	0,27	0,38	0,42	0,46
Empleo ⁽³⁾	16,6	33,2	46,6	53,3	58,9
Tasa de Paro ⁽¹⁾	-0,11	-0,21	-0,29	-0,33	-0,36
Déficit Público ⁽²⁾	-0,0	-13,7	-36,0	-24,2	-11,3
Déficit Público/PIB ⁽¹⁾	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02
Saldo Exterior/PIB ⁽¹⁾ (Términos Reales)	-0,08	0,17	0,27	0,28	0,34
Saldo Exterior/PIB ⁽¹⁾ (Términos Nominales)	-0,15	-0,07	-0,06	-0,10	-0,09

- (1) Desviaciones respecto al ratio de referencia.
(2) Desviación en miles de millones de pts. respecto a la magnitud de referencia.
(3) Desviación en miles de trabajadores respecto a la magnitud de referencia.

1998-99. Evidentemente, los efectos positivos sobre la tasa de inflación, de estas medidas, pueden estar magnificados por la propia estructura de las ecuaciones de precios y salarios del MOISEES. Debe tenerse en cuenta, a estos efectos, que las empresas fijan precios, en un marco de competencia monopolística, a partir de un mark-up sobre costes laborales unitarios y, aunque los precios tienen bastante inercia, como se comentó anteriormente, la traslación a largo plazo de una reducción del coste laboral sobre los precios de producción es total, y quizá esté aumentada por el efecto señalado de feed-back entre la fijación de precios y el proceso de negociación salarial.

5.4 Análisis de sensibilidad de los resultados obtenidos

Dado que los resultados obtenidos dependen, en buena medida, de los supuestos implícitos en el modelo sobre formación de precios, se ha realizado un análisis de sensibilidad modificando las elasticidades a corto plazo de los precios de consumo respecto al deflactor del output ($\epsilon_{p^c,p}$) y al tipo efectivo de los impuestos indirectos (ϵ_{p^c,t_1}). Los resultados obtenidos se muestran en el Cuadro 5.8.

Un aumento de la elasticidad a corto plazo de los precios de consumo con respecto al tipo efectivo de los impuestos indirectos supone una mayor traslación a precios de consumo del aumento en la imposición indirecta, con lo que los resultados en términos de inflación de consumo son más modestos que los obtenidos en el Cuadro 5.7; en el caso extremo de un aumento del cincuenta por ciento en la elasticidad precios de consumo-imposición indirecta, se produce un incremento de los precios de consumo de 0,1 puntos con respecto al baseline de referencia, y también son menores los resultados en términos de crecimiento del empleo y el output (0,1 puntos).

La disminución de la elasticidad de los precios de consumo con respecto al deflactor del output supone aceptar que la traslación a precios de consumo de la reducción del coste laboral es inferior a la implícita en el modelo, con lo que también varían los resultados. En el supuesto de una reducción de la elasticidad de un cincuenta por ciento, el deflactor del consumo privado aumenta 0,1 puntos y el incremento del empleo y del output es también menor.

CUADRO 5.8**Sustitución de cotizaciones sociales por imposición indirecta**

Efectos estimados el primer año ante variaciones de las elasticidades a corto plazo de los precios de consumo respecto al deflactor del output y al tipo efectivo de los impuestos indirectos

VARIABLES	$\Delta \varepsilon_{p^c, t_i}$		$\Delta \varepsilon_{p^c, p}$		$\Delta \varepsilon_{p^c, t_i}$	$\Delta \varepsilon_{p^c, p}$
	25%	50%	-25%	-50%	25%	50%
Tipo efectivo imposición indirecta	3,97	4,12	4,03	4,18	4,15	4,43
Output a coste de los factores	0,07	0,05	0,06	0,04	0,04	0,00
Coste Laboral Nominal	-1,12	-1,01	-1,08	-0,97	-0,99	-0,80
Salario Bruto Nominal	-0,01	0,09	0,03	0,014	0,12	0,31
Inflación ⁽¹⁾ (Deflactor output a coste de factores)	-0,69	-0,63	-0,67	-0,61	-0,62	-0,51
Coste Laboral Real	-0,45	-0,40	-0,43	-0,38	-0,39	-0,31
Salario Bruto Real	0,66	0,70	0,68	0,72	0,71	0,80
Inflación ⁽¹⁾ (Deflactor del Consumo Privado)	-0,06	0,06	-0,01	0,12	0,09	0,32
Empleo	0,12	0,10	0,11	0,09	0,09	0,05
Déficit Público/PIB ⁽¹⁾	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00

(1) Desviaciones respecto al ratio de referencia.

En el supuesto más desfavorable, obtenido por la combinación de una disminución en la elasticidad precios de consumo-precios a coste de los factores y un aumento en la elasticidad precios de consumo-imposición indirecta, el efecto sobre el empleo es mínimo (0,1 puntos porcentuales), el output permanece invariable con respecto al baseline de referencia y el efecto sobre los precios se ve reducido a una bajada de 0,5 puntos del deflactor del output a coste de los factores y a un incremento de 0,3 puntos del deflactor del consumo privado.

Finalmente, se ha contemplado la posibilidad de una sobrereacción salarial derivada de unas expectativas inflacionistas originadas por el aumento de la imposición indirecta. Dado que la traslación a precios de consumo de los cambios en la imposición indirecta es mucho más rápida que el efecto deflacionista derivado de la bajada del coste laboral, es probable que, en los meses inmediatos a la entrada en vigor de ambas medidas, se produzca un aumento puntual de la inflación de consumo. Si no se entiende este efecto negativo como meramente transitorio, a compensar en el futuro cercano con los beneficios derivados de la reducción del coste laboral, es posible que, en la negociación salarial subsiguiente, se pretenda recuperar renta a corto plazo mediante una subida salarial extra. Como se observa en el Cuadro 5.9, los efectos de la sobrereacción salarial podrían anular los efectos beneficiosos de la bajada de cotizaciones sociales (en el caso de sobrereacción salarial de 0,75 puntos porcentuales del salario bruto) e incluso generar efectos negativos, en el caso de un aumento salarial extra de un punto: en este último caso, el empleo y el output decrecerían ligeramente, ante una subida del coste laboral real de 0,2 puntos, y el deflactor del consumo privado aumentaría 0,4 puntos.

CUADRO 5.9

**DISMINUCIÓN DEL TIPO EFECTIVO MEDIO DE LAS COTIZACIONES
SOCIALES DE LOS EMPLEADORES UN 5% COMPENSADA
POR UNA SUBIDA DEL TIPO EFECTIVO MEDIO DE LA
IMPOSICIÓN INDIRECTA UN 3,8%**

**EFFECTOS ESTIMADOS PARA EL PRIMER AÑO BAJO EL
SUPUESTO DE SOBRRERREACCIÓN SALARIAL**

VARIABLES	Sobrerreacción salarial (Puntos porcentuales del salario bruto)			
	0,25	0,50	0,75	1
Output a coste de los factores	0,07	0,04	0,02	-0,01
Coste Laboral Nominal	-0,80	-0,39	-0,02	0,43
Salario Bruto Nominal	0,31	0,72	1,13	1,54
Deflactor del Output a c.f. ⁽¹⁾	-0,49	-0,24	0,02	0,27
Coste Laboral Real	-0,32	-0,16	0,00	0,17
Salario Bruto Real	0,78	0,95	1,11	1,27
Inflación ⁽¹⁾	-0,02	0,13	0,28	0,43
Deflactor del Consumo Privado				
Empleo	0,10	0,05	0,01	-0,03
Empleo ⁽³⁾	11,39	6,24	1,11	-3,98
Déficit Público ⁽²⁾	-9,94	-20,10	-30,44	-40,99
Déficit Público/PIB ⁽¹⁾	-0,01	-0,04	-0,08	-0,11

- (1) Desviaciones respecto al ratio de referencia.
 (2) Desviación en miles de millones de pts. respecto a la magnitud de referencia.
 (3) Desviación en miles de trabajadores respecto a la magnitud de referencia.

6. REFLEXIONES FINALES

La fiscalidad sobre el factor trabajo se ha constituido en un aspecto especialmente controvertido del diseño de la política fiscal en la economía española durante los últimos años. La persistencia de elevadas tasas de desempleo, en relación con los demás países de la Unión Europea, ha tenido como consecuencia que este debate público cuente con un considerable número de partidarios de reducir dicha fiscalidad sobre el trabajo. Además, existe una creciente preocupación social por la evolución del déficit público, que se ha acentuado extraordinariamente en el proceso de convergencia con los demás países europeos. Ello ha incidido notablemente en que la reducción de la carga fiscal sobre el trabajo se plantee de una forma que sea neutral para el déficit presupuestario.

En este trabajo se centra la atención en la brecha entre el coste laboral real y el salario neto real de consumo o cuña salarial. Dentro de ésta, se distinguen dos componentes: el estrictamente fiscal o cuña fiscal, que incluye las cotizaciones sociales (de empleadores y asalariados), los impuestos directos (sobre la renta y el patrimonio) y los impuestos indirectos, y el componente que capta las variaciones en el tipo de cambio real, que incide en la evolución de los precios de consumo, vía precio de los bienes y servicios importados del resto del mundo. Esta distinción se muestra relevante en el caso de la economía española, dado que la apreciación relativa de la peseta ha contrarrestado, en buena parte, los incrementos de la fiscalidad durante el período 1986-92. Como consecuencia de las tres devaluaciones de la peseta de septiembre y noviembre de 1992 y mayo de 1993, la situación anterior se ha visto modificada considerablemente, por lo que se centra la atención, en mayor medida, en el componente estrictamente fiscal.

La comparación del componente fiscal (cuña fiscal) para el conjunto de países de la Unión Europea, del que se dispone de suficiente información, sitúa a España en el grupo de países (Reino Unido, España y Portugal) que tienen una cuña fiscal inferior al 70 por ciento del salario neto. De hecho, sólo el Reino Unido tiene una cuña fiscal significativamente inferior a la española, presentando otros países europeos (Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Holanda e Italia) una cuña fiscal considerablemente superior. Como consecuencia, a la luz de los datos disponibles, parece que no se puede afirmar que la presión fiscal sobre el factor trabajo sea un factor relevante para explicar el diferencial de desempleo de la economía española, respecto a los demás países europeos.

La combinación de una elevada tasa de desempleo y un diferencial positivo de inflación, respecto a los países de la Unión Europea, junto a la preocupación creciente por el déficit presupuestario, ofrece un estrecho margen de maniobra para la efectividad de la política fiscal. Las políticas de oferta son, en general, superiores a las de manejo de la demanda agregada para conseguir incrementos de la actividad económica, que generen un mayor nivel de empleo, y reducciones de la tasa de inflación.

En la medida en que una reducción de los costes laborales se puede asimilar a un shock positivo de oferta, en este trabajo se evalúan los efectos de una reducción de los costes laborales sobre el nivel de actividad, empleo e inflación en la economía española. Los costes laborales tienen un efecto mayor sobre el empleo de lo que puede parecer a simple vista; de hecho, en este trabajo se estima una elasticidad del empleo, respecto al coste laboral real, próxima a -1,6, a largo plazo, que es sensiblemente superior, en valor absoluto, a la que suele considerarse de consenso por parte de los analistas. Hay que señalar, por tanto, que las cuantificaciones de los efectos sobre output y empleo, que aquí se presentan, están condicionadas a la validez de esta elasticidad.

Una reducción de los costes laborales puede ser muy relevante para favorecer un crecimiento no inflacionista. La cuestión es cómo conseguir una disminución de los mismos. Ante los sucesivos fracasos en conseguir un pacto social que se concrete, además de en otras cuestiones, en una política de rentas que incida en las expectativas sobre la evolución futura de los costes laborales, se plantea una reducción de las cotizaciones sociales de los empleadores, que persigue el mismo objetivo. Una reducción del tipo efectivo de las mismas de un 5 por ciento, incide positivamente sobre el nivel de actividad y empleo: el output aumenta 0,2 puntos el primer año, para terminar incrementándose en medio punto al cabo de cinco años, mientras que el empleo aumenta un 0,3 por ciento el primer año y 0,8 por ciento en cinco años. Pero, además, la inflación se reduce 0,6 puntos porcentuales el primer año, 0,5 el segundo y 0,3 el tercero. El déficit público se incrementa en una cifra ligeramente superior a los 250 mil millones de pts. el primer año, con una leve tendencia al alza durante el resto del período considerado.

No parece aconsejable incrementar el déficit público en estas cantidades, dado lo abultado de su actual volumen. Por tanto, se puede considerar la sustitución de cotizaciones sociales por otros ingresos públicos. En este caso, debe tenerse en cuenta que la sustitución por imposición indirecta, más que reducir la

cuña salarial, cambia su estructura. En las simulaciones aquí presentadas se observa que esta sustitución tiene efectos positivos sobre el producto y el empleo y que, además, no añade presiones inflacionarias. Sin embargo, estos efectos positivos son pequeños en relación a los riesgos que puede comportar el llevar a la práctica una medida de estas características. En el análisis de sensibilidad realizado se contemplan, incluso, escenarios alternativos en los que los efectos netos de la medida son negativos; esto sucedería si se diese una sobre-reacción salarial ante la subida inicial de precios al consumo derivada del aumento del tipo efectivo medio de la imposición indirecta. Dado que los efectos sobre la inflación de consumo de la subida de impuestos indirectos son, en principio, inmediatos pero transitorios, mientras que los efectos positivos de la reducción de las cotizaciones se transmiten a más largo plazo, es necesario evitar que el proceso de negociación salarial pretenda incorporar a salarios esta subida inicial de precios, puesto que esta actitud podría terminar generando efectos negativos permanentes.

En cualquier caso, esta sustitución debería plantearse en un marco de política económica más amplio, que considere qué modelo de financiación de la Seguridad Social debe adoptarse en el futuro. No estamos tanto ante una cuestión de fomento coyuntural a la creación de empleo como ante una cuestión fundamental de diseño de nuestro sistema tributario y del sistema de prestaciones sociales. Sería deseable un debate muy amplio sobre estos temas, que propiciara el mayor consenso posible sobre el camino a seguir.

REFERENCIAS

- ANDRÉS, J., MOLINAS, C. y TAGUAS, D. (1993):** "Convergencia, Pacto Social y Política Fiscal: Una Evaluación Macroeconómica". *Revista de Economía Aplicada*. Vol. I., 2, págs. 5-29.
- BENELBAS, L.; MANZANEDO L. y SASTRE, L. (1986):** "Sustitución de la Cuota Empresarial a la Seguridad Social por Imposición Indirecta en España". *Información Comercial Española*, nº 638, págs. 7-17.
- BENELBAS, L.; SASTRE L. y TAGUAS, D. (1987):** "Efecto sobre la Demanda de Empleo de la Sustitución de Cuotas Empresariales a la Seguridad Social por IVA". *Información Comercial Española*, nº 647, págs 7-23.
- BENTOLILA, S. y DOLADO, J.J. (1993):** "La Contratación Temporal y sus Efectos sobre la Competitividad". Banco de España. *Boletín Económico*. Julio-Agosto 1993: 97-102.
- BURGOS, J; RUIZ, H. y TAGUAS, D. (1992):** "Una Evaluación del Impacto Económico de la modificación de los Tipos de la Imposición Indirecta". Documento de Trabajo SGPE-D-92003. Dirección General de Planificación.
- CALVIÑO, N. y LORENTE, J.R. (1994):** "Cotizaciones Sociales y Empleo". Síntesis Mensual de Indicadores Económicos, Mayo. Dirección General de Previsión y Coyuntura.
- DIAZ, C.; DE LA FUENTE, A. y HERRERA (1990):** "Evaluación del Fraude en el IVA". Documento de Trabajo, Instituto de Estudios Fiscales.
- DRÈZE, J. M. y MALINVAUD, E. (1994):** "Growth and Employment: The Scope for a European Initiative". European Commission, Reports and Studies, nº 1.
- FANJUL, O. (1975):** "Crecimiento y generación de empleo". Fundación del INI. Serie E, nº 5.
- GONZÁLEZ, L.; SÁNCHEZ, A. y TAGUAS, D. (1994):** "Análisis de la Inflación de la Economía Española en base a una Homogeneización del IPC". Documento de Trabajo D-94003. Dirección General de Planificación.

JIMENO, J. y TOHARIA, L. (1993): "El mercado de trabajo: lo que hay que reformar y por qué". *Economistas*, número 57: 13-21.

LAMBERT, J.P. (1988): *Disequilibrium Macroeconomics Models: Theory and Estimation of Rationing Models Business Using Survey Data*. Cambridge University Press.

LAYARD, R. y NICKELL, S. (1986): "Unemployment in Britain". *Económica*, Suplemento, vol. 53, pp. 121-170.

LÓPEZ, E. (1991): "Precios y Salarios en la Economía Española". en MOLINAS, C.; SEBASTIÁN M. y ZABALZA, A. editores: *La Economía Española. Una Perspectiva Macroeconómica*, Capítulo 9.

LÓPEZ, E. y TAGUAS, D. (1990): "Una Visión General del Modelo de Investigación y Simulación de la Economía Española". *SITUACIÓN*, N° 199/2, pp. 7-35. Reeditado en Molinas, C.; Sebastián, M. y Zabalza, A., eds. (1991).

MELIS, F. (1992): *Notas sobre el Fraude Fiscal de las empresas españolas*. Instituto de Estudios Fiscales, 1992.

MOLINAS, C.; BALLABRIGA, C.; CANADELL E.; ESCRIBANO A.; LÓPEZ, E.; MANZANEDO, L.; MESTRE, R.; SEBASTIÁN, M. y TAGUAS, D. (1990): MOISEES. Un modelo de Investigación y Simulación de la Economía Española. Antoni Bosch e Instituto de Estudios Fiscales.

MOLINAS, C.; SEBASTIÁN, M. y ZABALZA, A. editores (1991): *La Economía Española. Una Perspectiva Macroeconómica*. Antoni Bosch e Instituto de Estudios Fiscales, ed.

SECRETARIA DE ESTADO DE ECONOMÍA (1994): *La Sustitución de Cotizaciones Sociales por IVA, Versión Preliminar, Marzo*. Mimeo.

ZABALZA, A; MOLINAS, C. y LASHERAS, M.A. (1987): "Evaluación de la Política de Sustitución de Cuotas a la Seguridad Social por IVA". Dirección General de Planificación. Mimeo.

ZABALZA, A. (1987):"Los Efectos Económicos de las Cotizaciones a la Seguridad Social". Documento de Trabajo GDPL-D-87006. Dirección General de Planificación.