

Situación España

Junio 2001



Fecha de cierre: 31 de Mayo, 2001

Indice

1. Entorno internacional	1
2. El sector real de la economía	3
Recuadro: "Un pequeño paso en la reforma del mercado laboral"	8
3. Precios y salarios	9
4. Sector Público	12
Recuadro: "IRPF: ¿es factible un tipo único?"	15
Recuadro: "La reforma de las pensiones se pospone"	18
La reforma del Impuesto sobre Sociedades: mayor simplicidad y mayor neutralidad	20
Artículo: "El enigma de la productividad"	25
Indicadores de la economía española	

Han elaborado esta publicación:

Miguel Sebastián
David Taguas

Manuel Balmaseda	34 91 374 33 31	m.balmased@grupobbva.com
Julián Cubero	34 91 537 36 72	jcubero@grupobbva.com
Carmen Hernansanz	34 91 374 61 22	carmen.hernan@grupobbva.com
Angel Melguizo	34 91 374 61 04	angel.melguizo@grupobbva.com
Pep Ruiz	34 91 374 40 74	ruiz.aguirre@grupobbva.com
Patry Tello	34 91 374 42 17	patro.tello@grupobbva.com

1. Entorno internacional

Menor crecimiento mundial

En los últimos meses se han sucedido las revisiones a la baja del crecimiento mundial esperado para 2001. Actualmente, nuestra previsión se sitúa en el 3,0%, lo que significa una importante reducción desde el 4,9% de 2000. Pero no hay que olvidar que éste fue un año excepcional: el crecimiento alcanzó un máximo desde 1984 y el comercio mundial un récord histórico. Por tanto, la desaceleración actual no va más allá de un retorno al promedio de crecimiento de los últimos 20 años, y no se puede calificar de recesión global.

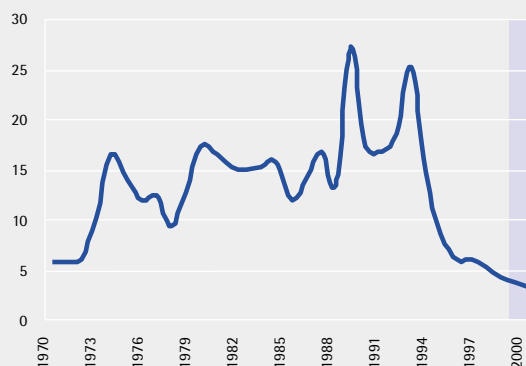
Es importante señalar, además, que los responsables de la desaceleración, en esta ocasión, son los países industrializados. Esto diferencia la situación actual de la ocurrida en 1998. La reducción del crecimiento desde el 4,3% de 1997 al 2,8% de 1998 fue el resultado de una notable ralentización en los países en desarrollo, tras la crisis del sudeste asiático y la moratoria de la deuda rusa. Los países emergentes crecieron entonces a una tasa similar a la de los industrializados, en torno al 3%, lo que, en términos de PIB per cápita, supuso un diferencial de crecimiento negativo para los países en desarrollo que no se observaba desde los años ochenta. En 2001, los protagonistas de la desaceleración son los países de la OCDE. Con ello, los países en desarrollo mantienen un diferencial positivo de crecimiento, que contribuye a la estabilidad internacional.

Además, este proceso de desaceleración de la actividad mundial se está viendo acompañado de una reducción de la inflación. De hecho, tras situarse en el 4,2%, valor mínimo desde 1969, la inflación volverá a reducirse hasta alcanzar tasas del 3,6% en 2001. Es la primera vez que un aumento de los precios del petróleo no viene acompañado de un aumento de la inflación mundial. Esto pone de manifiesto, por un lado, el esfuerzo que están haciendo los países en desarrollo por reducir su tasa de inflación. Las reformas estructurales y el aumento de la credibilidad de las políticas económicas han permitido reducir su tasa de inflación desde el 15% de 1995 al 5% previsto para 2001. Por otro lado, subraya que en el conjunto de los países industrializados, no

Gráfico 1.1

Inflación mundial

En tasa interanual



Fuente: FMI y BBVA

son factores de oferta los que explican el proceso de desaceleración, ya que no está acompañado de un repunte significativo de las tasas de inflación. A pesar de que en los últimos meses las expectativas de inflación se han deteriorado significativamente, sobre todo ante la evolución del precio del petróleo, la previsión para 2001 se sitúa en el 2,5%, esto es, la misma tasa que el año anterior y cerca del promedio de inflación desde 1995, que ha sido del 2%.

Divergencias en 2002 entre EE.UU. y la UEM

En los países industrializados, las previsiones para 2001 apuntan a que el crecimiento se situará en el 1,9%, algo menos de la mitad que el año anterior. EE.UU. y la UEM crecerán a tasas próximas al 2,0%, mientras que Japón se situará por debajo del 1%, y los países del sudeste asiático crecerán cerca de un 3,8%, la mitad que en 2000.

En definitiva, ninguna de las grandes economías parece que vaya a mostrar un crecimiento superior al 2,0%. En EE.UU., el crecimiento del primer trimestre, un 2,5%, incluye una desaceleración de la inversión de bienes de equipo y de las importaciones de capital que puede continuar en los próximos meses. Después de un segundo y tercer trimestres débiles, la actividad podría comenzar a repuntar a finales de año, apoyada en las bajadas agresivas de tipos y en las reducciones de impuestos. De hecho, la mejora de los indicadores financieros y el repunte de las rentabilidades de largo plazo están anticipando este escenario de recuperación y señalan que probablemente no se requieren reducciones adicionales de tipos de interés en los próximos meses.

En Europa, el deterioro de la confianza industrial, que se ha situado sistemáticamente por debajo de lo previsto en los últimos meses, anticipa un crecimiento más próximo al 2% que al 2,5%, la previsión que manteníamos desde octubre del año pasado. En este caso, el agotamiento de los choques de demanda positivos que impulsaron el crecimiento europeo en 2000 hasta niveles máximos de la década y el efecto ne-

Cuadro 1.1. Previsiones de crecimiento

	1999	2000	2001	2002
OCDE	3,4	4,2	1,9	3,0
EEUU	4,2	5,0	1,8	3,5
UEM	2,5	3,4	2,0	2,5
RU	2,3	3,0	2,3	2,4
Japón	0,8	1,7	0,6	1,3
Países en desarrollo	3,6	5,5	4,4	5,1
América Latina	0,0	4,3	2,6	3,6
Países en transición	2,6	5,8	3,8	4,2
MUNDIAL	3,5	4,9	3,0	3,9

Fuente: FMI y BBVA

gativo de los choques de oferta, principalmente del petróleo, están contribuyendo a ralentizar esta economía. Son los factores propios y no el efecto de la ralentización de EE.UU., los que afectan principalmente a la economía europea.

En definitiva, no parece que vaya a haber en 2001 un diferencial de crecimiento favorable a la UEM. Pero lo más significativo es la perspectiva para 2002. En EE.UU. se espera una recuperación hacia el crecimiento potencial, el 3,5%. En la UEM, con un margen limitado en las políticas de demanda y con problemas de oferta, el crecimiento se situará en torno al 2,5% en 2002, esto es, un crecimiento también próximo al potencial. Esto implica que, tras unos meses en los que el crecimiento de las dos grandes áreas va a converger, en 2002 el diferencial de crecimiento volverá a hacerse favorable a la economía estadounidense.

En Japón, a los problemas estructurales de la economía se ha unido en los últimos meses la incertidumbre política. El margen de las políticas de demanda es casi inexistente. Por un lado, los tipos de interés han regresado a niveles nulos, después de que en marzo el Banco de Japón cambiase su política monetaria. Por otro, la política fiscal encuentra límites a nuevas expansiones, dado el nivel de deuda pública, que alcanza el 130% del PIB. A medio plazo, se confía en un cambio de gobierno que permita abordar las reformas estructurales pendientes, dando prioridad al sector financiero. A corto plazo, la salida es una depreciación del yen, que apoyaría al sector exterior y permitiría "importar" inflación. Pero este movimiento está limitado, ya que puede generar problemas de competitividad en las economías asiáticas vecinas y agudizar el elevado déficit comercial que EE.UU. mantiene con la economía nipona. En este contexto de incertidumbre el crecimiento se ralentizará en 2001 hacia el 0,6%.

Tendencias diferentes en inflación

La evolución de la inflación tendencial ha mostrado en los últimos meses un comportamiento diferente en EE.UU. y la UEM. En la economía europea, a las presiones derivadas del aumento de los precios de los alimentos, se unen los efectos de "segunda ronda" del petróleo, esto es, la traslación del aumento de los costes de la energía a los precios de los bienes industriales. En este sentido, la inflación subyacente ha repuntado desde el 1,3% de septiembre de 2000 hasta una cifra que ya supera el 2% en la primavera de 2001. Se trata del nivel máximo desde 1996. Dada la inercia de los choques inflacionistas en la UEM (véase el artículo "Un modelo macroeconómico para la UEM"), el nuevo aumento del precio del petróleo limita la posibilidad de que a corto plazo la tasa subyacente se sitúe significativamente por debajo del 2%, el techo del objetivo del BCE. En este contexto, el BCE tiene poco margen para volver a recortar sus tipos de interés, después de la reducción de un cuarto de punto realizada en mayo. El de-

Cuadro 1.2. Previsiones de inflación

	1999	2000	2001	2002
OCDE	1,9	2,5	2,5	2,0
EEUU	2,2	3,4	3,0	2,4
UEM	1,1	2,3	2,6	1,9
RU	2,3	2,1	2,0	2,3
Japón	-0,3	-0,6	-0,3	-0,1
Países en desarrollo	6,0	5,8	5,1	4,8
América Latina	8,8	8,0	6,2	5,5
Países en transición	45,4	20,3	15,0	10,1
MUNDIAL	5,2	4,2	3,6	3,0

Fuente: FMI y BBVA

terio de la actividad llevará a un descenso adicional de cuarto de punto de los tipos, hasta situarlos en el 4,25%.

En EE.UU., con una economía más flexible, la inflación subyacente no ha aumentado en los últimos meses. Los precios de los bienes industriales no energéticos crecerán un 0,6% en 2001, exactamente lo mismo que ocurre desde 1997. Esto es una importante diferencia con la UEM, donde los precios de estos bienes aumentarán un 1,4% en 2001, el doble de la tasa de variación observada en años anteriores. A pesar de ello, no se puede olvidar que el repunte de la inflación constituye el principal riesgo para los próximos meses. En un contexto futuro de recuperación económica, con una notable reducción acumulada de los tipos de interés y con aumentos de precios del petróleo y la electricidad, en plena crisis del sector, es un escenario que podría llevar a la Reserva Federal a elevar sus tipos de interés.

El euro vuelve a niveles mínimos

Las diferentes expectativas entre EE.UU. y la UEM han pesado sobre la moneda europea, que regresa medio año después a niveles mínimos. En conjunto, la evolución del euro está recogiendo: i) las mejores perspectivas de crecimiento para 2002 en EE.UU. que en la UEM, ii) el empeoramiento de las expectativas de inflación, más importante en Europa, que deprecia al euro por la paridad del poder de compra, iii) las dudas sobre la credibilidad y la política de comunicación del BCE y iv) la ampliación de los diferenciales de rentabilidad a largo plazo entre EE.UU. y la UEM. A pesar de que, por primera vez desde 1994, los tipos de interés de corto plazo en EE.UU. se sitúan por debajo de los europeos, sigue siendo más rentable a medio plazo la inversión en la economía estadounidense. Adicionalmente, el euro se ha visto presionado a la baja por la reducción de la ponderación de la zona europea en el índice de referencia del mercado financiero, el MSCI (Morgan Stanley Capital International), que provocó a finales de mayo un trasvase de fondos de euros a libras esterlinas y dólares. En los próximos meses, el mejor escenario para el euro es recuperar el rango 0,87-0,90, consistente con la evolución de los fundamentos económicos.

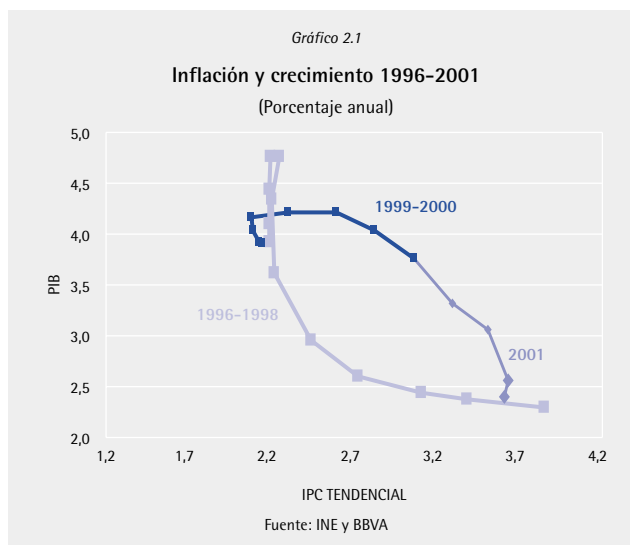
2. El sector real de la economía

Desaceleración con inflación

Si hubiera que resumir el comportamiento esperado para la economía española en 2001, se podría hacer con la frase 'desaceleración con inflación'. Desde 1996 se ha registrado una etapa de crecimiento económico al alza e inflación a la baja, proceso que se está invirtiendo, desde mediados del 2000 para el crecimiento y desde un año antes para la inflación tendencial BBVA.

El PIB crecerá en 2001 a una tasa del 2,8%, 1,3 puntos porcentuales por debajo del crecimiento medio de los dos últimos años, pero todavía por encima de su crecimiento potencial, estimado en el 2,6%¹. La inflación, por otra parte, será en 2001 0,3 puntos porcentuales superior a la de 2000, con una tasa media del 3,7%, lo que incrementará el diferencial con el conjunto de la UEM desde 1,1 puntos porcentuales de 2000 a 1,2 puntos. A pesar de la desaceleración de la actividad, la economía española continuará el proceso de convergencia real con la UEM. Continuará existiendo una brecha positiva de crecimiento, que incluso se incrementará en 2001 respecto de 2000. Pasará de 0,7 puntos porcentuales a 0,8 puntos en el crecimiento del PIB.

A lo largo de 2000, la economía española mantuvo tasas de crecimiento del PIB en el entorno del 4%, aunque con signos de desaceleración cada vez más evidentes desde el segundo trimestre del año pasado. El gasto interno, tanto



en consumo como en inversión, comenzó a ralentizarse como consecuencia del agotamiento de los factores que impulsaron su aumento de años anteriores: caída de los tipos de interés reales, depreciación del euro, 'shock' positivo de materias primas y moderación salarial, así como el impulso adicional sobre la renta disponible de las familias de la reforma fiscal de 1999. Sólo la depreciación del euro sigue 'sumando' crecimiento a través de unas mayores exportaciones a países terceros, pero a costa de contribuir al aumento de la inflación y a la reducción de las ventas dentro de la UEM por la apreciación del tipo de cambio efectivo real español frente al conjunto del área del euro. Es decir, por una pérdida continuada de competitividad

Así, ha bastado que el 'shock' de materias primas cambiara de signo, al incrementarse el coste de la energía, para que se deteriore la renta disponible de las familias, sus expec-

¹ Patry Tello, ¿Cuál es el PIB potencial de la economía española?. Situación España, febrero de 2001, Servicio de Estudios del BBVA.

Cuadro 2.1

Datos de ciclo/tendencia tasas interanuales	1999				2000				2001				Media Anual	
	1tr99	2tr99	3tr99	4tr99	1tr00	2tr00	3tr00	4tr00	1tr01	2tr01	3tr01	4tr01	2000	2001
Gasto consumo final hogares (1)	4,3	4,6	4,9	5,1	5,0	4,5	3,7	2,8	2,7	2,8	3,0	3,1	4,0	2,9
Gasto consumo final AA.PP.	3,3	3,1	2,8	2,5	2,4	2,5	2,8	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,6	2,9
Formación bruta de capital fijo	10,6	9,2	8,2	7,7	7,3	6,6	5,3	4,4	3,1	2,4	2,1	1,6	5,9	2,3
Bienes de equipo y otros productos	9,7	8,4	8,3	8,7	8,3	6,6	4,0	2,5	1,5	1,0	0,5	-1,0	5,3	0,5
Construcción	11,3	10,0	8,2	6,8	6,5	6,6	6,4	6,0	4,5	3,7	3,6	3,9	6,4	3,9
Variación de existencias (*)	0,2	0,2	0,2	0,1	-0,1	-0,2	-0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0
Demanda nacional	5,7	5,6	5,5	5,4	5,1	4,5	3,8	3,3	2,8	2,7	2,8	2,7	4,1	2,7
Exportaciones	4,4	5,6	7,3	9,1	10,6	11,0	11,0	10,4	9,6	8,6	8,0	7,0	10,8	8,3
Importaciones	10,9	11,3	12,2	13,0	12,9	11,4	9,5	8,2	7,6	7,2	8,3	7,7	10,4	7,7
Saldo exterior neto (*)	-1,8	-1,6	-1,4	-1,2	-0,8	-0,3	0,2	0,5	0,4	0,3	-0,2	-0,3	-0,1	0,0
Producto Interior Bruto a p. m.	3,9	3,9	4,0	4,2	4,2	4,2	4,1	3,8	3,3	3,1	2,6	2,4	4,1	2,8
Ramas agraria y pesquera	-4,0	-3,8	-2,7	-1,6	-0,3	1,3	2,4	2,5	1,5	-0,3	-1,9	-2,4	1,5	-0,8
Ramas Industriales (2)	2,6	2,5	3,0	3,9	4,8	5,3	5,3	4,9	4,3	3,8	3,6	3,6	5,1	3,8
Construcción	10,6	9,6	7,9	6,7	6,4	6,6	6,3	6,0	4,8	3,9	3,1	1,7	6,3	3,4
Ramas de los servicios	3,8	4,0	4,0	4,0	3,8	3,7	3,6	3,5	3,3	2,7	2,4	2,1	3,6	2,6
Servicios de mercado	4,4	4,6	4,6	4,5	4,2	4,0	3,9	3,8	3,6	2,9	2,6	2,3	4,0	2,9
Servicios de no mercado	1,9	1,9	2,0	2,1	2,3	2,5	2,6	2,6	2,2	1,8	1,6	1,4	2,5	1,8
Impuestos netos sobre los productos	7,1	7,0	7,2	7,2	6,2	4,7	2,8	1,6	1,7	2,1	3,0	3,4	3,8	2,5

(*) Aportación al crecimiento del PIB; (1) Incluye a las ISFLSH

(2) Energía y ramas industriales

Fuente: INE y previsiones BBVA

tativas y su gasto real. Este proceso se ha visto reforzado por la desaceleración del empleo y la pérdida de capacidad adquisitiva de los salarios, en un momento además en que la tasa de ahorro de las familias se encuentra en mínimos históricos y debería aumentar por motivo precaución.

Los menores incrementos del gasto interno fueron compensados parcialmente por la menor detracción de actividad por parte del sector exterior. Las exportaciones mantuvieron en 2000 crecimientos muy estables cerca del 11% y las importaciones se desaceleraron en línea con la menor actividad interna.

Todos los factores señalados más arriba son, por definición, transitorios, no tienen un efecto permanente sobre el crecimiento ni sobre la capacidad de la oferta para afrontar mayores aumentos de la demanda sin generar tensiones inflacionistas. Para incrementar la capacidad de crecimiento de la economía es necesaria la flexibilización de los mercados de bienes, servicios y factores que permita un aumento permanente de la productividad. Así, en mayo el Parlamento aprobó el Real Decreto Ley de 2 de marzo de 2001 de Reforma del Mercado Laboral (ver Recuadro adjunto). Este Decreto es una continuación de reformas anteriores que afecta únicamente a las formas de contratación dejando fuera de su ámbito de actuación cambios más profundos. En este sentido, se acaba de anunciar el inicio de conversaciones entre los agentes sociales para la reforma de la negociación colectiva. Un acuerdo que supusiera la potenciación de la negociación salarial a nivel empresarial frente a los acuerdos de sector provincial o autonómico, y que facilitase la consecución de acuerdos, limitando la ultraactividad de los convenios, supondría un avance significativo en la reforma del mercado laboral. Se ajustaría mejor el crecimiento de los salarios a las circunstancias de la empresa.

Moderación de las expectativas

Entre abril y mayo, el Gobierno y distintos organismos internacionales (OCDE y FMI) han actualizado sus previsiones sobre la economía española respecto a las anunciadas seis meses antes. En todos los casos se han reducido las previsiones de crecimiento en 2001. Esta reducción ha oscilado entre las tres décimas de la Comisión Europea (del 3,5% al 3,2%) y las seis de la OCDE (del 3,5% al 2,9%).

Todas las revisiones realizadas reducen la aportación al crecimiento de la demanda interna (tanto de consumo como de inversión) y suponen una mejora del comportamiento del sector exterior. Este resultado se compatibiliza con la moderación esperada en las exportaciones por el descenso de las importaciones de bienes y servicios.

BBVA revisó en enero pasado su previsión del 3,2% hasta el 2,8% como resultado del deterioro de las expectativas existentes sobre el comportamiento de la inversión, fun-

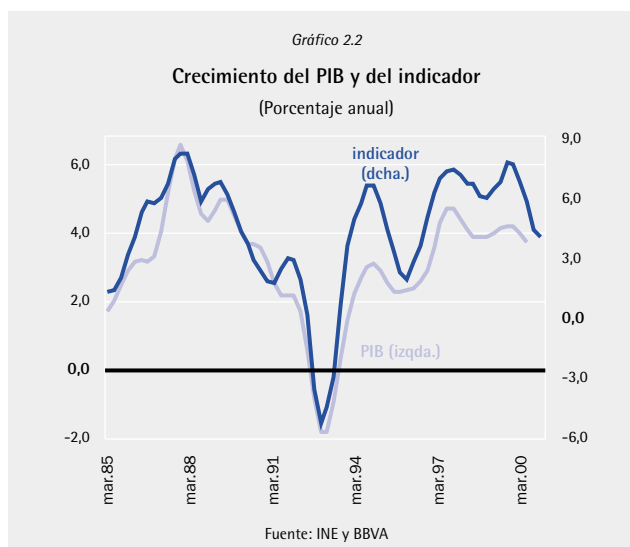
damentalmente la de equipo y del gasto en consumo de los hogares. La caída del volumen de importaciones, especialmente en bienes de equipo, y el deterioro de los indicadores de expectativas y gasto de los hogares, en un escenario de repunte de la inflación y de agotamiento de los factores transitorios que impulsaron el crecimiento de años anteriores determinaron acentuar la desaceleración prevista para 2001 hasta una tasa ligeramente superior al crecimiento potencial de la economía.

Sin punto de inflexión en la actividad

La agregación en un único indicador de algunas series cuyas tasas de crecimiento mantienen una relación de coincidencia con el ciclo del PIB permite prever que la economía española se desacelerará, por lo menos, a lo largo de los primeros tres trimestres de 2001. A partir de ese momento, la confianza en las previsiones estadísticas de las variables consideradas disminuye, de modo que el diseño del escenario posterior exige incorporar algunas hipótesis sobre el comportamiento de variables exógenas. Así, las perspectivas existentes sobre el crecimiento de otras economías, la cotización del crudo, el tipo de cambio del euro, o la evolución de la negociación salarial han de ser coherentes con el 'dibujo' del PIB y sus componentes.

Para ello se ha elaborado un indicador formado por cinco variables que muestran coincidencia entre sus variaciones y las del PIB. Se trata del IPI filtrado del calendario laboral, el volumen de las importaciones no energéticas, el consumo de electricidad, la afiliación a la Seguridad Social y el número de pasajeros transportados por avión. Todas ellas son series mensuales con suficientes observaciones como para ser tratadas estadísticamente (extracción de tendencias y elaboración de previsiones univariantes) y que guardan cierta correlación con la serie de referencia (PIB).

La señal tendencial de estas cinco series se ha agregado en



un único indicador, considerando además la distinta correlación que tiene cada una con el ciclo económico. El resultado es el que se observa en el gráfico adjunto, donde con excepción de principios de 1992, no se ha producido ninguna discordancia entre los cambios de fase cíclica del PIB y del indicador. Hay que señalar que la extracción de la tendencia de una serie a partir de sus datos 'brutos' exige la elaboración de previsiones, de modo que la exactitud de éstas determina la de aquella. Con la información disponible de las series señaladas hasta marzo de 2001, se puede afirmar que no se producirá un repunte de la tasa interanual en los tres primeros trimestres de 2001. Para la parte final del año, dadas las expectativas existentes en variables exógenas como crudo o escenario internacional, se mantienen las perspectivas de un crecimiento cada vez menor.

Consumo y renta de los hogares se frenan

A pesar de que los indicadores coyunturales de gasto y expectativas de las familias (confianza, ventas del comercio minorista, matriculaciones) han ralentizado o incluso detenido el deterioro mostrado en la parte final de 2000, el gasto en consumo final de los hogares continuará en 2001 la tendencia de desaceleración iniciada a mediados del año pasado. Así, de un aumento medio del 4,0% en 2000, se pasará a un crecimiento del 2,9%, el más bajo desde 1996.

Aunque aún no está disponible, todo apunta a que la capacidad de financiación de los hogares continuó reduciéndose en 2000. Las cuentas financieras publicadas por el Banco de España confirman el deterioro registrado por la situación financiera de las familias en la segunda mitad de los noventa: el ahorro financiero neto pasó de representar el 6,3% del PIB en 1995 al 0,1% en 2000, un punto menos que en 1999.

El dinamismo del consumo privado (7,7% nominal en 2000), que volvió a crecer por encima de la renta disponible (7% anual) y el aumento de la inversión residencial explican el deterioro de la capacidad de financiación de los hogares, lo que puede ser indicativo del comportamiento esperado del consumo privado en 2001. El menor aumento previsto de la renta real disponible (tanto por la mayor inflación como por el menor crecimiento de la renta nominal), la interrupción de los avances registrados por la riqueza financiera neta (tras las importantes ganancias del periodo 1995-1999) y los mínimos de la tasa de ahorro apoyan una moderación del consumo privado en 2001.

Entre los factores determinantes de la ralentización de la renta disponible se encuentra la menor creación de empleo y el deterioro de las expectativas de los beneficios empresariales. El efecto neto del descenso de los tipos de

Cuadro 2.2. Cuenta de rentas de las familias e ISFL

(% anual)	1997	1998	1999	2000	2001
Remuneración asalariados	6,3	7,2	7,2	8,2	6,8
Renta familia bruta disponible (RFBD)	4,7	5,7	6,5	7,0	6,5
(real)	2,8	3,9	4,2	3,5	2,9
Gasto final	5,6	6,6	7,3	7,7	6,6
Ahorro familiar bruto (%/RFBD)	13,4	12,7	12,0	11,4	11,3
Cap(+)/nec(-) financiación (%/PIB)	4,2	3,1	1,9	1,0	1,2
Ahorro financiero neto (%/PIB)	4,4	2,7	1,1	0,1	

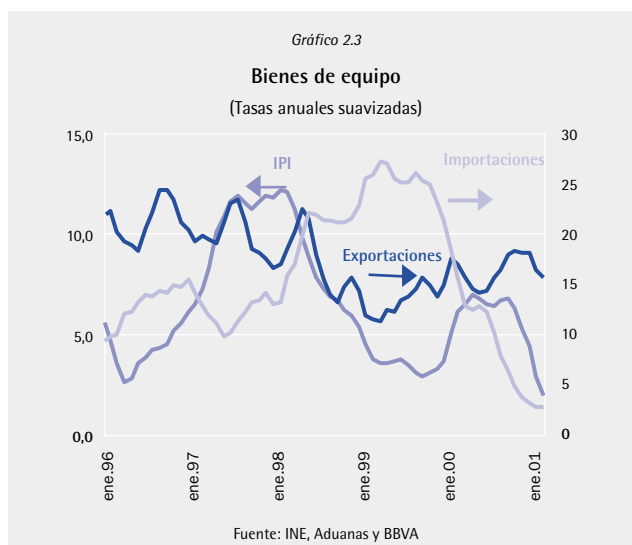
Nota: datos sombreados previsión BBVA
Fuente: Banco de España, INE y BBVA

interés sobre la situación financiera de las familias es positivo, porque son acreedoras netas. Sin embargo, este impacto es inferior al registrado en el pasado, porque la posición acreedora no es tan elevada y porque la cartera de activos de las familias es muy diferente (la rúbrica de acciones y otras participaciones representaba en 2000 en torno al 47% del total de los activos de las familias frente al 28% en 1995).

La inversión en equipo se para

Los indicadores coyunturales de la inversión en equipo que a finales de 2000 mantenían aún un tono positivo, se han deteriorado en los primeros meses de 2001. Este es el caso de la producción industrial y de las exportaciones. El IPI sufrió además revisiones significativas a la baja en los datos anunciados en principio para el final de 2000, lo que consolidó la tendencia descendente actual.

Las expectativas de las empresas industriales, recogidas por el Índice de Clima Industrial, son negativas en el primer trimestre de 2001, como resultado del descenso de la cartera de pedidos, especialmente de los interiores, y, dentro de éstos, de los de bienes de equipo. Así, el grado de utili-



zación de la capacidad productiva de la industria productora de bienes de equipo se ha reducido cuatro puntos entre el segundo trimestre de 2000 y el primero de 2001: desde el 83,1% al 79,1%.

Con este comportamiento de los indicadores coyunturales y dado que los factores que impulsan el crecimiento de la inversión (expectativas de actividad y situación financiera de las empresas) no tendrán una incidencia tan positiva como en 2000, se prevé una acentuación de la desaceleración de la inversión en equipo, situándose finalmente en un crecimiento medio en 2001 del 0,5%.

Respecto a la inversión en construcción, los indicadores adelantados de actividad muestran una ligera desaceleración del sector, más acusada en el segmento de la edificación residencial. Sin embargo, la ejecución de la obra civil contratada se está desarrollando a buen ritmo y el buen momento de la cartera de pedidos de ésta permite una visión positiva de la evolución del sector por parte de las empresas constructoras. Con todo, a lo largo del año se perderá dinamismo, hasta registrar la inversión en construcción un crecimiento medio del 3,9%.

Sector exterior: menos importaciones

En 2001 las exportaciones de bienes y servicios se desacelerarán 2,5 puntos porcentuales, hasta el 8,3%, dado el menor aumento del comercio mundial (6,0%, cuatro puntos menos que en 2000) y la pérdida de competitividad de la economía española por el mantenimiento del diferencial de inflación con los países de la UEM. Por su parte, las importaciones se desacelerarán por el menor aumento de la actividad. Se prevé un aumento de las importaciones de bienes y servicios en 2001 del 7,7%, 3,4 p.p. menos que en 2000.

Los datos de comercio exterior de bienes del primer trimestre de 2001 confirman un escenario de menor creci-

Cuadro 2.3. Cuenta de renta de la economía

	1997	1998	1999	2000	2001
Renta Bruta Disponible (% anual)	6,0	6,6	6,6	7,6	6,0
Ahorro Nacional Bruto (%/PIB)	22,6	22,6	22,3	22,5	22,3
Cap(+)/nec(-) fin. (%/PIB)	1,6	0,5	-1,1	-2,2	-1,9

Nota: 2001 previsión

Fuente: Banco de España, INE y BBVA

miento de importaciones y exportaciones. Las ventas de bienes al exterior crecen menos incluso en los bienes de capital, acelerados hasta finales de 2000. Las importaciones también mantienen la desaceleración, excepto en el caso de las compras de productos alimenticios.

Como consecuencia, se prevé una reducción en 2001 del déficit comercial, tanto en términos absolutos como de peso sobre el PIB. Desde el 7,1% del PIB de 2000 se pasará a una cifra cercana al 6% en 2001.

La corrección del déficit comercial, va a permitir que el saldo negativo de la Balanza por Cuenta Corriente se modere en 2001. Además, el mantenimiento en términos del PIB del superávit de la balanza de capital, que recoge fundamentalmente las transferencias de capital entre España y la UEM, va a permitir que la necesidad de financiación de la economía española se reduzca en 2001, situándose por debajo del 2% del PIB frente al -2,2% de 2000. A esta corrección van a contribuir todos los sectores de la economía.

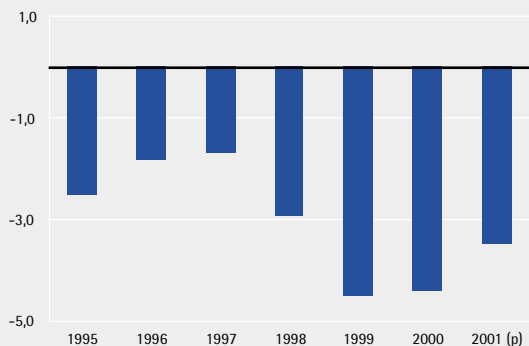
A pesar de ello, el ahorro nacional continuará siendo insuficiente para financiar la totalidad de la inversión de la economía española. En esta dirección apuntan los datos de balanza de pagos hasta febrero, que muestran una capacidad de financiación de la economía del 0,04% del PIB gracias al calendario de entrega de fondos procedentes de la UE. En el mismo periodo de 2000, se registró una necesidad de financiación del 0,06% hasta febrero de 2000.

Empleo y actividad a la baja

De acuerdo con los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), la economía española no ha generado empleo neto desde el verano de 2000. La tasa interanual de crecimiento del empleo ha caído casi dos puntos porcentuales entre el primer trimestre de 2000 y el mismo periodo de 2001: del 4,7% al 2,8%. Si se considera el conjunto de actividades no agrarias, las cifras son el 5,4% y el 2,8% respectivamente.

La desaceleración de la actividad no agraria ha supuesto un comportamiento similar en el empleo, aunque mucho más intenso relativamente en la ocupación en construcción y servicios. De reflejarse esto en las cifras de la Contabilidad Nacional Trimestral puede detener el deterioro

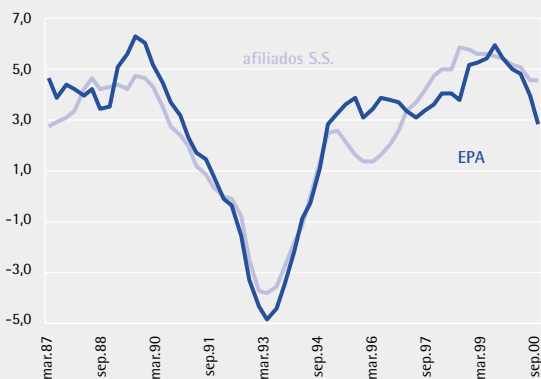
Gráfico 2.4
Saldo comercial no energético
(Porcentaje PIB)



Fuente: INE, Aduanas y BBVA

Gráfico 2.5

Crecimiento del empleo no agrario (Porcentaje anual)



Fuente: INE, Mº Trabajo y Asuntos Sociales y BBVA

de la productividad aparente del empleo, al menos en ambos sectores.

Dentro de los sectores no agrarios, sólo la construcción registró incrementos de empleo en el primer trimestre de 2001, mientras que se está destruyendo en el conjunto de los servicios desde el último trimestre de 2000. Con todo, la desaceleración del empleo medido a través de la EPA, es más acusada que la del registro de afiliados a la Seguridad Social, fenómeno especialmente significativo en el sector de servicios. La divergencia creciente entre los registros administrativos y los resultados de la EPA (corregidos de la revisión realizada en la muestra de la encuesta en el primer trimestre de 2000) puede estar relacionada con la intensa afiliación de trabajadores inmigrantes, que estarían deficientemente recogidos en el Censo de Población o en los Padrones Municipales (base de la elaboración de la EPA). Así, resulta que desde finales de 1998, el número de extranjeros afiliados a la Seguridad Social ha crecido casi un 130%, mientras que el de ocupados extranjeros en la EPA ha crecido el 76%. Así, los afiliados extranjeros suponen en abril de 2001 el 3,4% del total, el doble de lo que repre-

senta este grupo de población entre los ocupados de la EPA del primer trimestre de 2001.

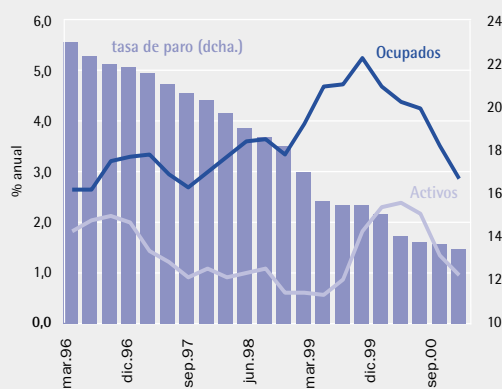
El empleo agrario ha registrado crecimientos netos positivos en los dos últimos trimestres. El sorprendente aumento del 6,0% trimestral del primer trimestre de 2001 es consecuencia de la positiva evolución de las cosechas de invierno (olivar y cítricos fundamentalmente), así como de la recuperación del VAB del conjunto del sector por las favorables condiciones climatológicas de 2000. En ese año, el VAB de las ramas agrarias pasó del -0,3% anual en el primer trimestre del año al 2,5% en el último.

La población activa cayó el 0,2% en el primer trimestre de 2001, a pesar de que la población mayor de 16 años registra variaciones positivas y muy estables cercanas al 0,4% anual. Por ello, el descenso registrado ha podido ser resultado de una caída en el crecimiento de la población de 16 a 64 años (la potencialmente activa, que se desaceleró del 0,4% en el 3tr00 al 0,1% en el 4tr00, último dato disponible) y de cierto 'desánimo' en la incorporación al mercado laboral ante el empeoramiento de las expectativas de crecimiento económico.

Se prevé que el empleo EPA crezca en 2001 el 2,3%. La población activa crecería el 1,0%, la mitad del aumento registrado en 2000 (corregido del cambio en la muestra realizado por el INE). Con todo, la tasa de paro se situará en el 13,0%, 1,1 puntos porcentuales menos que en 2000. La reducción se deberá al escaso aumento de la población activa, y no a la creación de empleo.

Gráfico 2.6

Crecimiento del empleo y tasa de paro de la EPA



Fuente: INE y BBVA

Cuadro 2.4. Extranjeros en España, peso sobre el total (%)

	dic.98	abr.01	Tasa de aumento (%)
Afiliados S.S.	1,7	3,4	128,6
Ocupados EPA	1,1	1,7	75,5

Fuente: INE, Mº Trabajo y Asuntos Sociales y BBVA

Un pequeño paso en la reforma del mercado de trabajo

Una reforma 'obligada' de la contratación

El Gobierno aprobó el 2 de marzo el Real Decreto Ley de Medidas Urgentes de Reforma del Mercado de Trabajo, que fue finalmente aprobado por el Parlamento en mayo, con pocos cambios sobre el texto inicial. La rapidez del trámite legislativo se debe a que el pasado 16 de mayo finalizó la vigencia legal de una de las principales novedades de la reforma aprobada en 1997: el contrato indefinido de fomento de empleo. Este contrato redujo el coste del despido improcedente por causas objetivas (organizativas, de producción o económicas) desde los 45 días por año trabajado y un máximo de 42 mensualidades del contrato indefinido ordinario a 33 días por año y hasta un total de 24 mensualidades. Este contrato y las bonificaciones en cuotas de Seguridad Social por conversiones de contratos temporales en indefinidos permitieron que, en 2000, el 8,8% de los contratos firmados fueran indefinidos, más del doble de la cifra de 1996. De este porcentaje, 4,6 puntos fueron por modalidades de contratación de la reforma de mayo de 1997. Con ello, la tasa de temporalidad de los asalariados se redujo entre 1997 y 2000 en 1,6 puntos porcentuales, saldo de una caída de 3,8 puntos en el sector privado y de un aumento de 3,9 puntos en la tasa de temporalidad del sector público (ver cuadro).

Sin embargo, no se ha reducido adicionalmente el coste por despido improcedente en la contratación indefinida (792 días, por encima de los 517 días de media de la UE) y no se ha eliminado la segmentación existente entre indefinidos 'caros' y 'baratos', los de contrato ordinario y los que se benefician del conjunto de ayudas en cotizaciones a la Seguridad Social, que puede representar en el periodo 1997-2001 cerca del 1% del PIB de 2000.

Además de abaratar la contratación indefinida, se ha encarecido la temporal mediante la introducción de una indemnización a su finalización (ocho días por año trabajado un coste muy reducido, dada la escasa duración media de los contratos firmados en España¹) y permitiendo que en la negociación colectiva se limite el uso de estos contratos. Además, se ha reducido la duración máxima del contrato eventual (el más usado) a doce meses.

Respecto a la contratación a tiempo parcial, el Gobierno ha eliminado el tope vigente del 77% de la jornada completa para poder establecer contratos a tiempo parcial, flexibilizando además la distribución del tiempo de trabajo, más adaptable ahora a las necesidades de las empresas. Se ha mantenido la regulación de 1998 en lo relativo a las horas complementarias y la protección social a este tipo de contratos. Con estos cambios es previsible un repunte de la contratación a tiempo parcial, muy por debajo de la de otros países de la UEM, algo especialmente destacable dada la acusada estacionalidad de algunas actividades de servicios intensivas en mano de obra.

Muchas cosas por hacer en el mercado laboral

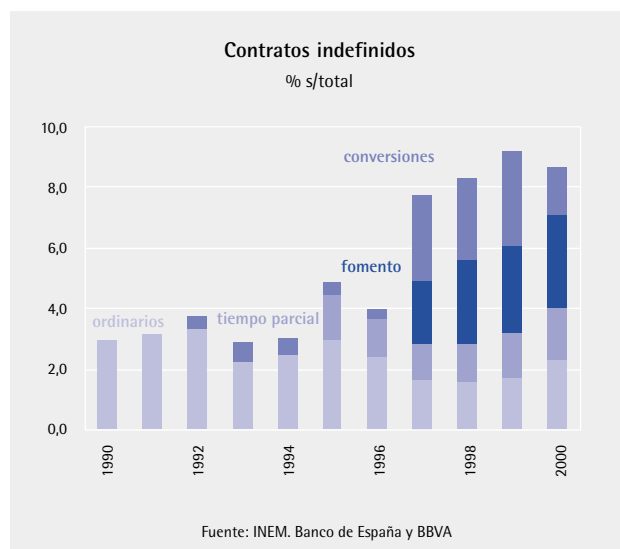
La mejora de la tasa de empleo, clave en la convergencia real de la economía española, depende del ajuste de la demanda y la oferta de trabajo, para lo cual, los cambios legales en la contratación son sólo una parte de las reformas posibles. Se necesita una fijación salarial más flexible, más cercana a la evolución de la productividad de las empresas. Esto exige reformar la estructura de la negociación colectiva, eliminando el nivel sectorial provincial y autonómico, tramo que actualmente afecta a la mayoría de los trabajadores con convenio y que sistemáticamente registra los mayores incrementos salariales, independientemente de la situación de las empresas. Además ha de limitarse la actual vigencia ilimitada de los convenios ante la falta de acuerdo en su renovación (la denominada ultraactividad). Otra posible medida a considerar es el que la negociación colectiva pueda definir más específicamente las causas de despido e incluso la cuantía de su indemnización. En definitiva se trata de aumentar la importancia de la negociación colectiva a nivel empresarial dejando para el nivel sectorial de la negociación los aspectos más generales.

Además, las políticas laborales deben incentivar la movilidad geográfica y funcional de los trabajadores, fomentar la formación y la participación en el mercado de trabajo, aumentando la tasa de actividad de la economía española y, por tanto, su crecimiento potencial.

¹ De los 3,4 millones de contratos firmados en el primer trimestre de 2001 en España, 1,3 millones tienen una duración inferior a tres meses. Casi un millón más son contratos de obra y servicio, sin duración determinada.

Tasa de temporalidad			
	Total	Sector Privado	Sector Público
1997	33,56	38,83	16,21
1998	33,05	37,31	17,89
1999	32,81	36,29	19,55
2000	31,97	35,00	20,07
2000-1997	-1,60	-3,83	3,86

Fuente: INE, M^o Trabajo y Asuntos Sociales y BBVA



3. Precios y salarios

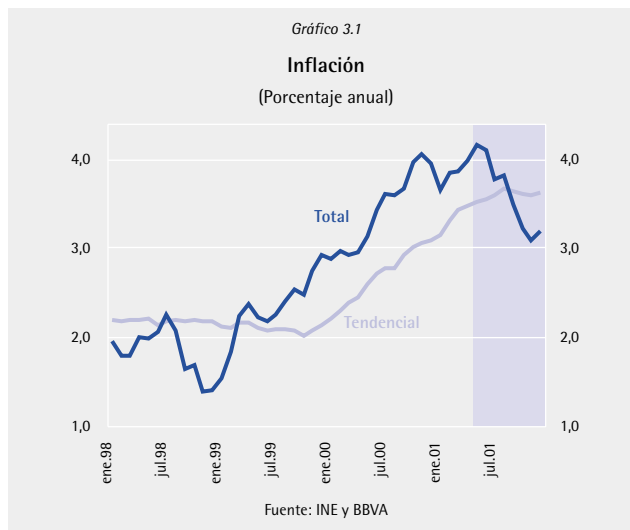
La energía, los alimentos y los salarios añaden presión

A lo largo del primer cuatrimestre de 2001 han ido elevándose las expectativas de inflación de la economía española como consecuencia del peor comportamiento de los precios de los alimentos, de los salarios y del coste de la energía. Unicamente, y dada la desaceleración económica, han mejorado las expectativas sobre el efecto inflacionista del excesivo crecimiento de la demanda.

La esperada caída de los precios del petróleo en dólares a lo largo de 2001 no se ha producido, si no que se han registrado oscilaciones que han llevado la cotización del Brent a niveles cercanos a los 28 USD/barril algunas semanas. Además, el euro se ha depreciado más de lo previsto a finales del año pasado: frente a una estimación para el primer trimestre de 2001 de 0,95 USD/euro, se ha registrado una media de 0,92. Con todo, la duración del 'shock' de oferta que supone el aumento del coste de los carburantes está siendo superior a la que se preveía a finales de 2000.

Con la información disponible hasta enero pasado se anticipaba que el IPC terminase 2001 con una tasa anual ligeramente inferior al 3%. En estos momentos se prevé una cifra del 3,2%, y ello en un escenario de caída de los precios del crudo desde los niveles actuales (de 28 dólares por barril de Brent en mayo hasta el entorno de 24 dólares a finales de 2001) y con un tipo de cambio del euro que no incremente el coste de las importaciones depreciándose de modo sostenido por debajo de 90 céntimos de dólar por euro.

El aumento de las tasas de crecimiento de los precios en los primeros meses de 2001 se ha producido tanto en los componentes más estables del índice (manufacturas no energéticas y servicios sin precios regulados) como en la parte residual del IPC (energía y alimentos no elaborados).



La tasa de inflación se ha incrementado tres décimas en los cuatro primeros meses de 2001, del 3,7% al 4,0%, igual que el IPSEBENE (IPC sin alimentos no elaborados ni energía), desde el 3,1% al 3,4%. El IPC tendencial BBVA se ha acelerado cuatro décimas de punto hasta el 3,5%. Las mayores variaciones de precios se han dado en los alimentos, resultado de las alteraciones en el consumo por la crisis sanitaria en algunas carnes. El descenso de consumo en las carnes consideradas de riesgo ha incrementado los precios de los productos sustitutivos, tanto los precios de consumo final como los de producción industrial. Estos últimos registran la incidencia alcista del aumento del coste de transformación de las carnes y de la mayor demanda de los piensos vegetales. Así, el IPRI de bienes destinados al consumo alimenticio ha pasado de crecer el 0,7% anual en octubre al 3,8% en marzo, con aumentos en su componente de carnes desde el 10,6% al 16,7% en el mismo periodo. La información más reciente señala una vuelta a los niveles y composición de consumo de carnes previo al de finales de 2000, pero no hay que olvidar que los alimentos registran una tendencia alcista desde prin-

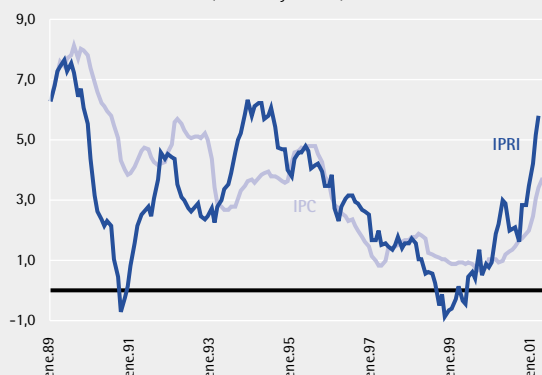
Cuadro 3.1. Inflación: datos y previsiones

(% anual)	IPC general			IPSEBENE			IPC residual			IPC tendencial		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Enero	1,5	2,9	3,7	2,2	2,3	3,1	-0,2	4,9	5,0	2,1	2,2	3,1
Febrero	1,8	3,0	3,8	2,3	2,2	3,2	1,0	5,0	5,3	2,1	2,3	3,3
Marzo	2,2	2,9	3,9	2,5	2,2	3,3	2,4	4,6	5,1	2,2	2,4	3,4
Abril	2,4	3,0	4,0	2,5	2,2	3,4	3,0	4,5	5,3	2,2	2,4	3,5
Mayo	2,2	3,1	4,2	2,5	2,3	3,6	2,6	4,8	5,9	2,1	2,6	3,5
Junio	2,2	3,4	4,1	2,5	2,3	3,7	2,5	5,7	5,6	2,1	2,7	3,6
Julio	2,2	3,6	3,8	2,5	2,5	3,7	2,7	6,2	4,1	2,1	2,8	3,6
Agosto	2,4	3,6	3,8	2,4	2,7	3,8	3,4	6,1	4,0	2,1	2,8	3,7
Septiembre	2,5	3,7	3,5	2,3	2,7	3,6	4,0	6,0	2,8	2,1	2,9	3,6
Octubre	2,5	4,0	3,2	2,3	2,8	3,5	3,9	6,9	1,9	2,0	3,0	3,6
Noviembre	2,7	4,1	3,1	2,3	2,9	3,4	4,8	7,1	1,4	2,1	3,1	3,6
Diciembre	2,9	4,0	3,2	2,4	3,0	3,5	5,4	6,6	1,7	2,1	3,1	3,6
Media	2,3	3,4	3,7	2,4	2,5	3,5	3,0	5,7	4,0	2,1	2,7	3,5

Fuente: INE y previsiones BBVA

Gráfico 3.2

Alimentos elaborados sin tabaco ni aceite (Porcentaje anual)



Fuente: INE y BBVA

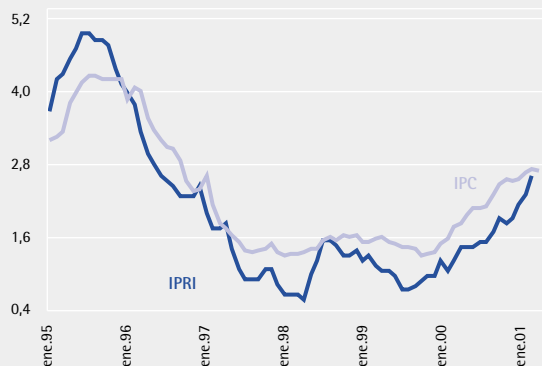
cipios de 2000 que no va a finalizar a corto plazo. Las tensiones de precios derivadas de la falta de acuerdo pesquero con Marruecos y de la mayor demanda de productos lácteos se mantendrán en los próximos meses.

Manufacturas: efectos de 'segunda ronda' del crudo

Los precios de las manufacturas no alimenticias también se han acelerado en los últimos meses, alcanzando en abril una tasa del 2,7%, 0,9 puntos porcentuales más que un año antes. Este comportamiento resulta de una mayor presión de los costes, al transmitirse el aumento de los energéticos al resto de los 'inputs'. Es decir, se están registrando lo que se denomina efectos de 'segunda ronda' de las subidas de precios petrolíferos de 2000. Dada la inercia existente en el comportamiento de los precios de las manufacturas, no es previsible que a corto plazo finalice este proceso. Sólo a partir del verano se podrá observar el efecto moderador sobre la inflación manufacturera de la desaceleración de la actividad. Un síntoma de la incidencia de la menor actividad sobre los precios es la caída desde junio pasado de las tasas de variación de los precios

Gráfico 3.3

Inflación de las manufacturas destinadas al consumo (Porcentaje anual)



Fuente: INE y BBVA

industriales de los bienes intermedios, hecho que con más o menos retardo se transmite a los precios de salida de fábrica de los bienes de consumo y, finalmente, a los precios de consumo de los bienes industriales sin energía.

Con todo, se prevé que el IPC cierre 2001 en el 3,2%, con una media anual del 3,7%, tres décimas más que en 2000. Índices menos erráticos que el IPC, como el IPSEBENE o el tendencial BBVA, registrarán en los próximos meses muy ligeros aumentos desde los niveles actuales, cerca del 3,5% anual. La paulatina moderación de la presión de la demanda sobre la capacidad productiva, como consecuencia de la desaceleración de la economía española, permitirá que el principal factor contribuyente al aumento de la inflación de los últimos años modere su incidencia alcista sobre los precios en el segundo semestre de 2001.

El diferencial de inflación con la UEM sigue creciendo

El aumento de la inflación previsto para el conjunto de la UEM es del 2,5%, dos décimas más que en 2000, con lo que el diferencial de inflación de España con el conjunto del área del euro pasaría de 1,1 puntos porcentuales en 2000 a 1,2 puntos en 2001. Este diferencial está aumentando tanto por la ampliación de la brecha en servicios (desde el 1,2% en 1997 al 1,8% esperado para 2001, igual que la cifra de 2000) como en productos comerciables sin energía, que sería de 1,5 p.p. en 2001.

Cuadro 3.2. España y UEM, diferencial de inflación

(Puntos porcentuales)	1997	1998	1999	2000	2001
Total	0,3	0,7	1,1	1,1	1,2
alim. sin elaborar	0,2	0,2	1,1	2,1	2,2
alim. elaborados	-2,1	-0,3	1,7	-0,3	0,4
manufacturas	1,0	0,6	0,9	1,3	1,3
bienes sin energía	0,2	0,4	1,1	1,2	1,5
servicios	1,2	1,6	1,7	1,8	1,8

Fuente: INE, Eurostat y BBVA

La acumulación de un diferencial de inflación positivo respecto a los principales socios comerciales de la economía española supone, con un tipo de cambio nominal fijo, la continuada apreciación del tipo de cambio efectivo real y la consiguiente pérdida de competitividad de nuestras exportaciones. La depreciación del euro y el fuerte crecimiento del comercio internacional de los dos últimos años han permitido 'encubrir' este problema, que se manifestará en términos de menor actividad y empleo una vez que ambos factores positivos se moderen o desaparezcan.

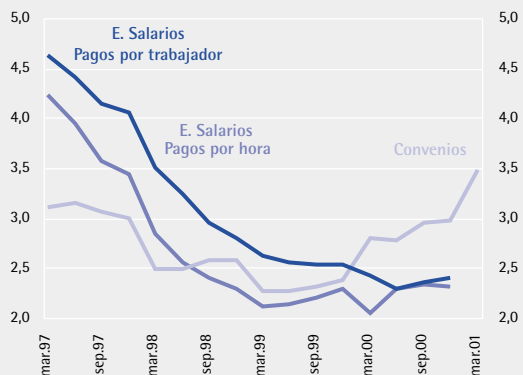
Mayor presión salarial

Mientras que la moderación de las expectativas de crecimiento de la demanda se puede esperar que tenga un efec-

Gráfico 3.4

Salarios

(Crecimiento acumulado anual)

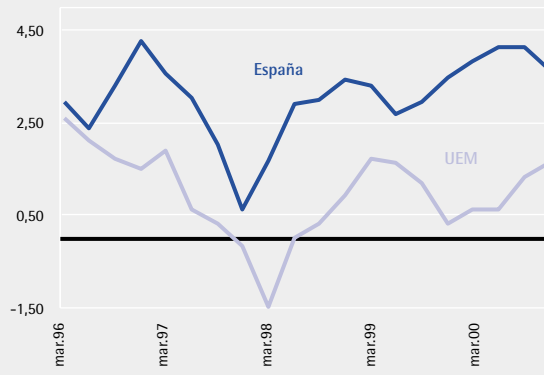


Fuente: INE, Mº Trabajo y BBVA

Gráfico 3.5

Crecimiento del coste laboral unitario

(Porcentaje anual)



Fuente: INE, Mº Trabajo y BBVA

to bajista sobre la inflación, esta se va a ver contrarrestada por un crecimiento salarial mayor.

Hasta marzo de este año tenían convenio colectivo casi cuatro millones de asalariados, aproximadamente un 40% del total de trabajadores con convenio en 2000. La subida media negociada para este año es del 3,5%, medio punto porcentual más que diciembre del año pasado (o una menos si incorporamos al año 2000 el efecto alcista de las cláusulas de salvaguarda de pérdida de valor adquisitivo).

La indiciación de los salarios a la inflación, que hasta marzo alcanza aproximadamente al 70% de los trabajadores con convenio, contribuye a convertir en perma-

nentes unos choques que, por definición, no deberían serlo, como por ejemplo los derivados de los mayores costes energéticos. La no aceptación de la pérdida de renta nacional que supone el mayor coste de la energía importada, desata tensiones salariales en economías rígidas. El sesgo alcista en la formación de los salarios dificulta el ajuste de las empresas en situaciones de desaceleración de la actividad. Si no existe un crecimiento de la productividad que permita compensar el mayor aumento de las remuneración de los asalariados, el ajuste recae únicamente sobre el margen de explotación, lo que a la larga puede suponer un mayor coste en términos de menor actividad y empleo.

4. Sector Público

Las CCAA no se ajustaron a lo presupuestado en 2000

El déficit del conjunto del sector público se situó en 2000 en el 0,3% del PIB, muy por debajo del 0,8% previsto inicialmente y del 1,2% de 1999 (revisado desde el 1,1% anterior, por la inclusión en este ejercicio de la compensación a los pensionistas por el desvío de la inflación en 1999, 70 mm pts, anteriormente contabilizado en el ejercicio 2000). Este mejor resultado, que se explica en parte por el mayor crecimiento económico (un 4,1% anual, frente al 3,7% previsto), no se extiende a todas las AAPP. Así, mientras el Estado y, especialmente, la Seguridad Social han registrado en 2000 un comportamiento mejor del previsto (un déficit del 0,6% del PIB y un superávit del 0,5%, respectivamente, frente a un déficit de 0,7% y un superávit del 0,1% previsto en la Actualización del Programa de Estabilidad), el déficit de las AAPP se ha desviado casi dos décimas de su objetivo: un 0,3% del PIB, interrumpiendo la senda de ajuste observada desde 1995. Este hecho pone de manifiesto que para garantizar la sostenibilidad del equilibrio presupuestario es necesario coordinar las políticas presupuestarias entre las distintas AAPP. La evidencia, por tanto, confirma la importancia de la Ley de Estabilidad Presupuestaria¹, que limita la existencia de déficit a circunstancias económicas excepcionales, y del nuevo modelo de financiación autonómica, que debe aumentar el grado de corresponsabilidad fiscal de las CCAA y garantizar la suficiencia financiera. Para ello, el nuevo modelo de financiación autonómica, que entrará en vigor en 2002, debería abordar: i) la cesión de un cesta de impuestos, IVA y especiales, con cierta capacidad normativa en estos últimos, ii) la eliminación de las garantías actuales del Estado de un crecimiento mínimo de los ingresos, iii) el establecimiento de un acuerdo más estable (no renovable cada cinco años como el sistema actual), iv) la integración en la financiación de la sanidad (representa en torno al 40% del gasto total de las CCAA) y v) el aumento de la transparencia, que permita un seguimiento del grado de cumplimiento de los compromisos asumidos por cada CCAA y que impida la proliferación de mecanismos extrapresupuestarios (creación de empresas que no consoliden en el presupuesto) para sortear las restricciones impuestas a la evolución del déficit.

El superávit del 1,0% en términos de CN hasta abril no garantiza el cumplimiento del objetivo previsto para el Estado en 2001

En términos de Contabilidad Nacional (CN), el Estado acumula un superávit del 0,95% del PIB hasta abril de 2001,

ligeramente inferior al registrado en el mismo periodo del año anterior, un superávit del 1,1%. Ello implica que para alcanzar el objetivo presupuestario previsto para 2001, esto es, reducir el déficit del Estado hasta el 0,3% del PIB desde el 0,6% de 2000, sería necesario un grado de ejecución del presupuesto más estricto que el realizado a partir de abril en 2000 (las ampliaciones de créditos superaron los 550 mM. de pts de mayo a diciembre). A ello apunta también la reducción en términos de PIB del superávit primario acumulado en dicho periodo, hasta el 1,6% del PIB desde el 1,8% de 2000. El deterioro de las cuentas del Estado se explica principalmente por el moderado crecimiento de los ingresos. Así, los recursos crecieron un 4,5%, claramente por debajo del 8,7% observado en el mismo periodo del año anterior, por la pérdida de dinamismo de los impuestos indirectos mientras que los empleos aumentaron a un ritmo mayor, un 5,5% (un 7,9% en el 1tr00), por las transferencias a otras AAPP y por los gastos de capital.

La información disponible en términos de caja apunta en la misma dirección. Los ingresos crecieron un 3,4% frente a un 3,6% previsto en los PGE01. Sin embargo, estos datos están sesgados al alza por varios factores: i) los ingresos procedentes de las retenciones del trabajo de las CCAA y de la Seguridad Social, ii) los mayores beneficios del Banco de España y iii) las menores devoluciones por IS. Y, a la baja, por el diferente calendario de ingresos de los fondos comunitarios. Si corregimos estos factores, a excepción de las devoluciones por IS (no disponibles), la moderación de los ingresos es aún mayor, ya que crecerían en torno a un 2,8% anual. Entre los ingresos impositivos, destaca la favorable evolución de la recaudación por IRPF (un 11,4%), así como la desaceleración que muestran los impuestos especiales (un 0,3% hasta abril de 2001 y un 7,6% en el mismo periodo del año anterior, en parte explicado por la subida del precio del tabaco a comienzos de 2000) y del IVA, que reflejan la moderación del consumo privado. La recaudación por IVA creció un 4,7% hasta abril frente a un crecimiento del 15,9% en el mismo periodo del año anterior. Aunque estos datos están afectados por las mayores devoluciones en 2001, las cifras en términos brutos también reflejan esta desaceleración, un 9,1% y un 16,7%, respectivamente. Estos impuestos continuarán moderándose en 2001 por la debilidad esperada para la demanda interna. Respecto a los gastos, registraron un crecimiento superior al previsto, un 4,1% anual frente al 2,7%. Las transferencias corrientes (un 6,0% frente al 3,4% previsto), en concreto a las CCAA (un 13% frente al 4,7%, previsto) y a la SS para financiar la Sanidad (un 7,4% frente al 6,3% previsto), explican esta desviación al alza respecto a la previsión del PGE01. Tanto la evolución de las transferencias corrientes en términos de obligaciones reconocidas hasta marzo (un 4,5% anual) como en términos de contabilidad nacional (un 5,4% hasta abril) no apunta a una modera-

¹ Véase Situación España febrero 2001, sección: "Sector público".

ción de esta rúbrica hacia el crecimiento presupuestado (un 3,4%). La desviación al alza en el gasto se percibe con mayor intensidad si se observa la evolución del gasto corriente excluyendo los intereses (-4,4%), ya que crecieron un 4,7% frente a la 2,9% previsto. La pérdida de dinamismo de la economía española y la patente desviación en algunas partidas del gasto cuestionan la consecución del objetivo del previsto para el Estado (un -0,3% del PIB), dado el importante volumen de fondos comprometidos (en torno al 80% del presupuesto). Además, no hay que olvidar que el coste del programa de canje de deuda previsto para 2001 (en torno a 1 b. de pts) elevará el gasto financiero en torno a 150 mM. pts. y que es habitual que los créditos finales superen a los iniciales especialmente en fases de desaceleración de la economía, en 1997-2000 en media en 820 mM. de pts, frente a unas desviaciones de 1760 mM. en media anual en los años de crisis 1992-1993.

La peor situación cíclica de la economía española y la acumulación de gastos extraordinarios dificultan el objetivo de equilibrio presupuestario para 2001

Dos hechos van a dificultar la consecución del déficit previsto para 2001. En primer lugar, la revisión a la baja de la previsión de crecimiento del Gobierno, hasta el 3,2% anual desde el 3,6% previsto en el Presupuesto (PGE01), especialmente, por la desaceleración de la demanda interna. Si bien, esta revisión lleva aparejada un aumento del PIB nominal (inflation-tax) (un 6,7% desde el 6% anterior), no cabe esperar desviaciones al alza respecto a la previsión de ingresos contenida en el PGE01 ya que,

previsiblemente, el crecimiento nominal de la economía se situará finalmente en el entorno del 6% y el PGE01, a diferencia de lo que ha sucedido en años anteriores, no infravalora las cifras de ingresos del Estado en la misma cuantía que en años anteriores (en 1998, 1999 y 2000, los ingresos recaudados por el Estado superaron a los presupuestados inicialmente en 862,1 mM. de pts, 918,9 mM. y 1000,7 mM. de pts, respectivamente). La sensibilidad del déficit público español al ciclo económico se estima entre 0,4%/0,5%, por lo que en 2001 las cuentas de la AAPP podrían registrar un déficit de 0,2/0,3% del PIB, si no se toman medidas adicionales. En esta dirección apuntan las estimaciones del Ministerio de Economía contenidas en la Actualización del Programa de Estabilidad (2000-2004): con un crecimiento del PIB real medio punto inferior al de su escenario base (2,8% frente al 3,2% en 2002-2004) las cuentas públicas se deteriorarían en 0,2pp/0,3pp del PIB, deterioro que está limitado por la entrada en vigor de la Ley de Estabilidad Presupuestaria en 2002.

En segundo lugar, continúa la aparición de acontecimientos inesperados que afectan negativamente a las cuentas públicas, bien por la reducción de ingresos o por aumentos del gasto. Respecto a los ingresos, el recurso presentado por las operadoras de telefonía móvil de tercera generación por el cobro de la tasa radioeléctrica (140 mM. de pts en telefonía) ante el Tribunal Económico Administrativo Central (TEAC) puede posponer su pago al Gobierno un máximo de un año (las empresas tienen que avalar el 0,5% de la tasa). De las conversaciones mantenidas entre el Ejecutivo y las operadoras de telefonía móvil ha trascendido la disposi-

Cuadro 4.1. Ejecución presupuestaria del Estado

	Enero-abril 2000 (1) m.M. Pts	Enero-abril 2001 (2) m.M. Pts	(2)/(1) (% anual)	Pres. 2001/ Liqu.00 (% anual)		Enero-abril 2000 (1) m.M. Pts	Enero-abril 2001 (2) m.M. Pts	(2)/(1) (% anual)	Pres. 2001/ Liqu.00 (% anual)
INGRESOS NO FINANCIEROS	7454,3	7709,4	3,4	3,6	PAGOS NO FINANCIEROS	7412,0	7712,4	4,1	2,7
Impuestos directos	3011,1	3259,7	8,3	5,3	Personal	842,6	850,2	0,9	2,3
IRPF	2361,8	2631,5	11,4	6,1	Compras	155,0	145,0	-6,5	-11,1
I. Sociedades	529,7	553,1	4,4	5,6	Intereses	1700,5	1715,3	0,9	-3,8
Impuestos indirectos	3607,7	3738,7	3,6	6,9	Transferencias corrientes	3952,4	4188,3	6,0	3,4
IVA	2636,3	2759,7	4,7	8,4	OPERACIONES CORRIENTES	6650,5	6898,8	3,7	1,8
I.Especiales	875,9	878,5	0,3	4,0	Inversiones reales	447,9	434,8	-2,9	9,1
Tasas	106,6	141,0	32,3	35,2	Transferencias de capital	313,6	378,8	20,8	12,5
Trans. corr.	122,5	124,6	1,7	-3,0	OPERACIONES DE CAPITAL	761,5	813,6	6,8	10,8
Ing. Pat	401,4	417,3	4,0	-39,1	DEF(-)/SUP(+) DE CAJA	42,3	-3,0		
Enaj. Inv. Reales	4,2	7,1	69,0	-14,1	En términos de CN				
Trans. cap.	212,7	42,1	-80,2	-14,2	Recursos no financieros	7403,2	7734,6	4,5	
Otros ingresos	-11,9	-21,1	77,3	0,0	Empleos no financieros	6363,9	6710,8	5,5	
					DEF(-)/SUP(+) DE CN	1039,3	1023,8		
					(%/PIB)	1,03	0,96		
					SUP(+) PRIMARIO CN (%/PIB)	1,94	1,83		

Fuente: Ministerio de Hacienda

ción del primero a reducir considerablemente el canon a partir de 2002 (hasta representar una cuarta parte del actual) pero no en el pago correspondiente al año 2001, que ya ha sido recogido en los PGE01. En cuanto a los gastos, a la "crisis de las vacas locas"² (con un coste estimado de 100 mM. de pts) y las ayudas a ciertos sectores por el repunte del precio de los carburantes, se han unido la "fiebre aftosa" (se estiman unas pérdidas para el sector de 30 mM. de pts) y la no renovación del acuerdo pesquero de la UE con Marruecos. Según los cálculos presentados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, la reconversión del sector pesquero español requiere fondos por valor de 90 mM. de pts. De estos fondos, 50 mM. de pts serán financiados por la Comisión Europea (CE), el resto requerirá aportación nacional. El impacto sobre el gasto público de estos choques inesperados superará 0,15% del PIB. A esta cifra, hay que añadir el aumento previsto del gasto en pensiones por la desviación de la inflación del 2% con que se han actualizado las pensiones (unos 90 mM. de pts en 2001). No obstante, si a pesar de la peor situación cíclica de la economía española y la acumulación de gastos excepcionales se logra el equilibrio presupuestario en 2001, la política fiscal habrá sido más restrictiva de lo previsto inicialmente por el Ejecutivo. Según las estimaciones del BBVA si el PIB crece un 2,8% anual en lugar del 3,2% previsto por el Gobierno, el déficit estructural sería en torno a 0,3/0,4 pp inferior en 2001. Este resultado sería muy positivo ya que supondría un avance en la dirección adecuada, la consecución de un equilibrio presupuestario estructural, que ayudará a afrontar los gastos futuros.

Sin embargo, aun cuando en 2001 se corrigiera el déficit público, los problemas estructurales que afectarán a medio plazo a las cuentas públicas españolas requieren la adopción de medidas que eviten que la consecución del equilibrio presupuestario, que persigue la Ley de Estabili-

dad, se logre con una reducción de las partidas que afectan al crecimiento potencial de la economía (I+D, capital humano, infraestructuras). La previsible reducción de los fondos estructurales procedentes de la UE (en torno a un 1% del PIB) a partir de 2006 con la ampliación hacia los países del Este de Europa³, por un lado, y la presión demográfica (envejecimiento de la población), sobre el gasto en pensiones y el gasto sanitario, por otro, van a elevar considerablemente el déficit público. A ello, se une la necesaria reestructuración de RTVE (acumulará una deuda de 800 mM. de pts a finales de 2001), el pago total de las indemnizaciones por la colza (unos 500 mM. de pts, de los que se han abonado en torno a 135 mM. de pts), la exteriorización de los compromisos laborales surgidos de los planes de reconversión de los 80 (ascienden a 1.3 billones de pts), y la supresión de las ayudas de la CE al carbón a partir de 2010 (unos 170 mM. anuales). El impacto sobre el gasto de estos acontecimientos cuestiona el desarrollo de los numerosos programas plurianuales que tiene previsto el Gobierno: i) el Plan de Infraestructuras, 2000-2007, 17 billones de pts, ii) el Plan Hidrológico Nacional, 3 billones de pts, iii) el Plan Info XXI, 825 mM. de pts en tres años, y iv) el Plan de Reforma de la Justicia, 250 mM. de pts. La reducción de impuestos prevista no es compatible con el mantenimiento de estos programas de gasto y, a su vez, con la sostenibilidad del equilibrio presupuestario.

Por este motivo la LEP debería incorporar medidas que impidiera que, a corto plazo, por situaciones económicas favorables, y a medio plazo, por los factores estructurales mencionados anteriormente, el ajuste del gasto recaiga en las operaciones de capital. Para evitar esto el objetivo a medio plazo debería establecerse en términos de equilibrio presupuestario en términos estructurales, lo que permitiría el funcionamiento de los estabilizadores automáticos.

² El Gobierno ha renunciado, por el momento, a la creación de una nueva tasa sobre la distribución de la carne para costear el coste de las vacas locas.

³ En 2006, la ampliación de la UE elevará la renta per cápita de las regiones que actualmente se benefician del Objetivo 1 en 18 puntos (España recibirá 6,5 billones de pts en 2000-2006 por este objetivo; 10,1 billones son el total de fondos estructurales y de cohesión). Ello significa que sólo Andalucía, Extremadura y Galicia percibirían ayudas del Objetivo 1 a partir de 2006.

IRPF: ¿es factible un tipo único?

Recientemente se ha reabierto en España el debate sobre la reforma del IRPF, con el planteamiento de un modelo de tipo único. La simplicidad de los impuestos ha sido, sin embargo, una cuestión recurrente en la teoría económica desde hace tiempo. Ya en 1842, Gran Bretaña adoptó el primer impuesto sobre la renta de tipo impositivo constante con un mínimo exento, o "Flat Tax". Este sistema cayó en desuso a principios del siglo XX, optándose por la búsqueda de la progresividad, mediante impuestos cada vez más complejos y con más tramos. El resultado a lo largo de los años fue que la progresividad *ex-ante* se traducía *ex-post* en un impuesto mucho más regresivo e injusto. De acuerdo con los datos de la Administración Tributaria española, en 1995 solamente el 20% de los contribuyentes declaraban ingresos brutos superiores a 3 millones de pesetas (unos 3,5 millones en ptas. 2000), y solamente el 5,7% declaraban ingresos brutos superiores a 5 millones (5,7 millones del año 2000) soportando más del 41% del total de la carga del impuesto. Además, su complejidad y los problemas de incentivos subyacentes conllevó efectos adversos tanto sobre el trabajo como sobre el ahorro, y por tanto, sobre el crecimiento económico. Slemrod y Sorum (1983) cifrando los costes de gestión de los impuestos norteamericanos sobre la renta, Hall y Rabushka (1983) y Roemer (1983), reabrieron en los círculos de la Hacienda Pública el debate sobre la posibilidad de implantar un impuesto de tipo único. Desde entonces, las distintas Administraciones de los países desarrollados han iniciado un proceso de simplificación del IRPF, reduciendo el número de tramos y las deducciones aplicables, buscando incrementar la transparencia del impuesto, su mejor comprensión por parte de los ciudadanos, su eficiencia y su equidad.

Aun así, el funcionamiento de los impuestos sobre la renta en los distintos países desarrollados parece haber dejado claras algunas cuestiones: i) los tipos marginales excesivos desincentivan el trabajo y el ahorro, además de fomentar el traslado de rentas hacia otras figuras, como el Impuesto de Sociedades; ii) la complejidad del impuesto incentiva la desigualdad y fomenta el fraude, aumentando los costes de gestión; iii) las deducciones acaban teniendo efectos regresivos en el impuesto, conllevando tratamientos fiscales diferenciados a contribuyentes similares.

Es verdad que una reforma fiscal profunda que elimine estos problemas tendría que abordar las finanzas públicas en su integridad, empezando por analizar el nivel de gasto público óptimo, es decir, definir el nivel de presión fiscal (suficiencia), y continuando por aclarar mediante que partidas de ingresos o de gastos se desea plasmar la necesaria progresividad y solidaridad de las políticas públicas (equidad). Además, debería cumplir los otros dos principios impositivos, la eficiencia y la sencillez. Así, simultáneamente a la modificación del IRPF debería acometerse, por lo menos, la modificación del Impuesto de Sucesiones y del Patrimonio, con efectos perversos sobre el ahorro. Sin embargo, el peso del IRPF tanto en el conjunto de los ingresos públicos como en la conciencia social, que considera a este impuesto como el garante de la progresividad, le otorgan la relevancia suficiente como para que pueda ser tratado de forma independiente.

Una reforma del IRPF que pudiera ser aceptada de forma mayoritaria, aunque no atacase de raíz la cuestión global de la presión fiscal, debería cumplir las siguientes condiciones:

- que simplifique la tarifa, para incrementar la transparencia del impuesto y disminuir su coste de gestión;
- que no varíe la recaudación *ex-ante* con respecto a la del sistema vigente. Ello posibilitaría, *ex-post*, un aumento de recaudación neta por otras vías, a través de los efectos incentivadores sobre el ahorro y el trabajo, de los menores incentivos al fraude o los menores costes de recaudación;

**Cuadro 1. Escenario Vigente.
Pesetas de 1995**

Tramo de base liquidable	Declarantes (miles)	%	Cuota líquida Mm Ptas.	% de cuota pagado por cada tramo
1 < 1.000	3.015	21,4	0	0,0
2 1.000-1.250	1.517	10,7	25	0,7
3 1.250-1.500	1.591	11,3	71	1,9
4 1.500-1.750	1.349	9,6	107	2,8
5 1.750-2.000	1.107	7,8	144	3,8
6 2.000-2.500	1.647	11,7	339	8,9
7 2.500-3.000	1.159	8,2	381	10,0
8 3.000-4.000	1.385	9,8	699	18,3
9 4.000-5.500	737	5,2	597	15,7
10 > 5.500	613	4,3	1.452	38,1
Total	14.121	100	3.815	100

Fuente: Servicio de Estudios BBVA

Cuadro 2. Datos medios por declarante, en declaraciones individuales
Miles de pesetas de 1995

Tramos de base liquidable	Número de declarantes (miles)	Base imponible	
		Escenario Vigente (*)	Tipo único (**)
1 < 1.000	2.171	255	1.067
2 1.000-1.250	1.012	780	1.530
3 1.250-1.500	992	1.054	1.754
4 1.500-1.750	786	1.357	1.956
5 1.750-2.000	609	1.661	2.155
6 2.000-2.500	879	2.027	2.498
7 2.500-3.000	639	2.586	2.985
8 3.000-4.000	784	3.267	3.682
9 4.000-5.500	414	4.425	4.813
10 > 5.500	395		

(*) Incluye las reducciones según la reforma de 1999 (Ley 40/1998), excepto la aplicación del mínimo personal y familiar.

(**) Una vez eliminadas las deducciones en la base, pero no el mínimo exento.

Fuente: Servicio de Estudios BBVA

- c) que no haga pagar a contribuyentes que actualmente están exentos del impuesto. Este criterio "paretiano" se impone por motivos políticos y sociales y para favorecer la simplicidad en la gestión, cuyo coste se supone que es creciente con el número de contribuyentes;
- d) que no empeore de forma significativa la progresividad del actual sistema impositivo. Evidentemente, si el tipo marginal máximo se reduce la progresividad se ve, "ceteris paribus", directamente afectada. Sin embargo, la utilización de un mínimo exento elevado permite reducir, o incluso compensar, los efectos sobre la progresividad. Además, como se ha dicho anteriormente, la progresividad relevante es *ex-post* (sobre quién recae realmente el impuesto) y no *ex-ante* (quién lo pagaría en teoría); y
- e) que el tipo marginal único sea inferior al tipo medio efectivo del Impuesto de Sociedades, para que no fomente el traspase de las bases impositivas hacia este impuesto alternativo.

Cuadro 3. Tipo único 1.
Tipo único del 27%, mínimo exento de 1,3 Mptas (*)

Tramo de base liquidable	Cuota líquida Mm Ptas. (*)	% de cuota pagado por cada tramo
1	0	0,0
2	63	1,6
3	122	3,1
4	139	3,6
5	154	4,0
6	377	9,7
7	422	10,9
8	766	19,7
9	629	16,2
10	1.212	31,2
Total	3.884	100

(*) Pesetas de 1995

Fuente: Servicio de Estudios BBVA

¿Es factible un IRPF con un tipo único que cumpla todas estas condiciones? Responder a esta pregunta es delicado, teniendo en cuenta las limitaciones que se derivan de la falta de datos desglosados del IRPF¹. Para subsanar esta deficiencia, partimos de la estructura de la base imponible del impuesto por tramos de renta en 1995 y se realiza una simulación de la liquidación del impuesto tras la reforma de 1999. En el Cuadro 1 se presenta esta "simulación del escenario vigente", es decir, el que se habría obtenido aplicando a los datos declarados en 1995 la liquidación del impuesto según la tarifa y deducciones de 1999 deflactadas.

Superada esta dificultad, se lleva a cabo un ejercicio que necesariamente es una aproximación simplificada de cual podría ser un Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas con un tipo único que permitiera cumplir todas las condiciones antes mencionadas. Se han eliminado todas las deducciones, tanto en la cuota como en la base, con la excepción de la introducción de un mínimo exento (o renta vital) deducible de la base imponible. El Cuadro 2 presenta los cambios que se han realizado en la base liquidable de los tramos de 1995 para poder hacer este ejercicio. Uno de estos cambios es eliminar todas las deducciones vigentes hasta la reforma de 1999, así como incluir todas las reducciones introducidas por dicha reforma. Sin embargo, se mantienen todas las variables en pesetas de 1995, año al que corresponde la última distribución por tramos de la base liquidable publicada por la Agencia Tributaria. En la última columna, también en datos de 1995, y que se va a utilizar en las distintas propuestas de tipo único, se presenta la base imponible eliminando todas las deducciones. No se incluye el mínimo exento, que difiere en cada propuesta, lo que hace que la base imponible sea sustancialmente mayor en esta columna. Todo el cuadro se refiere a declarantes individuales, sin pérdida de generalidad.

¹ La última Memoria de la Administración Tributaria que ofrece datos desagregados por tramos de renta de cada uno de los conceptos en que se desglosa el IRPF corresponde a 1995. Desde entonces se ha producido una reforma de este impuesto, y cinco años de fuerte crecimiento económico, que pueden haber modificado ligeramente la estructura de las bases impositivas.

Cuadro 4. Tipo único 2.
Tipo único del 22,5%, mínimo exento de 1,1 Mptas. (*)

Tramo de base liquidable	Cuota líquida Mm Ptas. (*)	% de cuota pagado por cada tramo
1	39	1,0
2	98	2,6
3	147	3,9
4	178	4,7
5	191	5,0
6	409	10,7
7	417	11,0
8	717	18,8
9	566	14,9
10	1.045	27,4
Total	3.808	100

(*) Pesetas de 1995

Fuente: Servicio de Estudios BBVA

Cuadro 5. Tipo único 3.
Tipo único del 31%, mínimo exento de 1,5 Mptas. (*)

Tramo de base liquidable	Cuota líquida Mm Ptas. (*)	% de cuota pagado por cada tramo
1	0	0,0
2	9	0,2
3	78	2,1
4	111	2,9
5	124	3,3
6	303	8,0
7	393	10,3
8	772	20,3
9	665	17,5
10	1.345	35,4
Total	3.798	100

(*) Pesetas de 1995

Fuente: Servicio de Estudios BBVA

En las distintas propuestas del tipo único, el mínimo exento se ha aplicado de forma diferenciada a las declaraciones individuales y conjuntas (para las conjuntas, 1,6 veces el mínimo exento de las declaraciones individuales), ante la imposibilidad de desagregar las conjuntas por cada uno de los perceptores de renta. Además, en este mínimo exento no se han incluido deducciones que tengan en cuenta el número de hijos o el ahorro a largo plazo. Una deducción sobre este último concepto, aunque es justificable por razones económicas, no es factible tenerla en cuenta en el análisis, ya que tampoco se conocen los cambios de la distribución del ahorro resultantes de la última reforma fiscal, que parecen haber sido muy relevantes a tenor de la variación experimentada por los distintos activos financieros.

La implantación del mínimo exento en la base o en la cuota es equivalente, ya que $\text{mínimo en cuota} = \text{mínimo en base} \times \text{tipo marginal}$. En este ejercicio, se aplica un único tipo marginal sobre la base liquidable.

Hay una multiplicidad de combinaciones de tipo único y mínimo exento que permiten cumplir las 5 condiciones planteadas anteriormente (a-e). Se presentan tres (véanse Cuadros 3, 4 y 5):

1. Tipo único 1: tipo marginal único del 27%, con un mínimo exento de 1,3 millones de ptas. de 1995 (equivalente a 1,5 millones de 2000);
2. Tipo único 2: tipo marginal único del 22.5%, con un mínimo exento de 1,1 millones de ptas. de 1995 (equivalente a 1,25 millones de 2000)²;
3. Tipo único 3: tipo marginal único del 31%, con un mínimo exento de 1,5 millones de ptas. de 1995 (equivalente a 1,75 millones de 2000);

Estas tres alternativas, de gran simplicidad, permiten cumplir todas las premisas anteriores, replicando incluso el grado de progresividad *ex-ante* actual, que es uno de los temas que más controversia genera.

Aunque existe un consenso en definir la progresividad como el "aumento del tipo medio efectivo a medida que aumenta la renta", su medición es controvertida. En este caso se mide el cambio de la progresividad de un sistema a otro a través de un índice de Gini, calculado a partir de la curva de Lorenz presentada en el Gráfico 1³. En dicha curva se presenta el porcentaje de cuota líquida pagada por cada tramo de renta. A lo largo de la diagonal no hay progresividad⁴. Cada tramo de renta se hace cargo de un porcentaje equivalente de cuota líquida. A medida que la curva se aleja de la diagonal (hacia la derecha) la progresividad aumenta: es mayor la proporción de cuota que pagan los tramos de renta más alta y viceversa. Gráficamente se observa que la progresividad *ex-ante* de la propuesta de tipo único 1 es sólo ligeramente más reducida que la del escenario vigente⁵. El índice de Gini mide el área existente entre la diagonal y la curva obtenida, permitiendo valorar de forma numérica el grado de progresividad. Con un impuesto proporcional, el índice tomaría valor 0. Si toda la carga del impuesto recayera en un solo contribuyente, el índice sería igual a 1. Los resultados, para el escenario de la situación vigente y las tres alternativas de tipo único se presentan en el Cuadro 6. La progresividad, medida de esta forma, incluso aumenta con respecto a la situación vigente con la propuesta del tipo único 3.

² Esta propuesta aumenta el número de declarantes.

³ En el gráfico se presentan solamente las curvas de Lorenz para el escenario vigente y la propuesta de tipo único 1. La propuesta 2 presenta una curva algo menos progresiva que la del tipo 1, y la propuesta del tipo 3, una curva algo más progresiva que la del escenario vigente.

⁴ Es un índice de Gini de la distribución de la Cuota Líquida, y no de la renta como se suele hacer habitualmente.

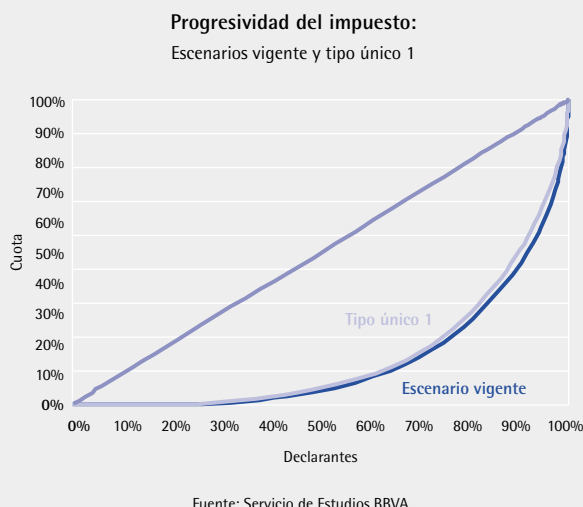
⁵ Como se ha dicho anteriormente, la progresividad *ex-post* aumentará con el tipo único, al conseguir reducir la evasión y eliminar los posibles incentivos a la evasión del sistema actual.

Cuadro 6. Progresividad: índices de GINI para los distintos escenarios. Cuota líquida

Escenario Vigente	0,67
Tipo único 1	0,60
Tipo único 2	0,53
Tipo único 3	0,68

Fuente: Servicio de Estudios BBVA

Un mayor valor del índice señala una mayor progresividad



La reforma de las pensiones se pospone

El reconocimiento generalizado, desde instituciones nacionales e internacionales, públicas y privadas, de que el envejecimiento de la población va a presionar al gasto público a medio y largo plazo exigía que la renovación del Pacto de Toledo acometiera una reforma de calado del sistema público de pensiones, que permitiera afrontar el reto demográfico. Sin embargo, con la firma el pasado 9 de abril del Acuerdo para la mejora y el desarrollo del sistema de protección social (AMDSPS) entre el Gobierno, CCOO y la CEOE no se elimina la incertidumbre existente sobre la viabilidad financiera del sistema público de pensiones actual, trasladando a las generaciones futuras la responsabilidad y el coste de la inevitable reforma.

En ausencia de cambios normativos de calado, la sostenibilidad de un sistema de reparto, como el español, depende fundamentalmente de la estructura de la población. La evolución de las variables demográficas en las últimas décadas (descenso ininterrumpido de la tasa de natalidad, aumento de la esperanza de vida y flujos moderados de inmigrantes) ha provocado un envejecimiento de la población, que se acentuará a lo largo de este siglo. En 2050 las personas de más de 65 años representarán en torno al 50% de la población en edad de trabajar, el doble de la proporción actual, lo que situará la relación cotizante/pensionista claramente por debajo de 1,3 frente a 2,3 en que se sitúa en la actualidad. Es decir, cada cotizante tiene hoy 1,3 pensionistas a su "carga". Pero en 2050 tendrá 2,3. No en vano, según el último informe de la ONU, España será en 2050 el país más envejecido del mundo, con una edad media de 55,2 años, frente a una media mundial de 36,2 años y de 46,4 en los países más desarrollados.

El impacto del envejecimiento progresivo de la población sobre el gasto en pensiones es un problema estructural que no puede afrontarse con medidas de carácter coyuntural. Por tanto, el AMDSPS tendría que haber adoptado medidas que redujeran el gasto o aumentaran los ingresos de forma permanente. Esto último sólo sería posible si se incrementaran los tipos efectivos medios de las cotizaciones, lo que resulta incompatible con la demanda generalizada de rebajar o, como mucho, mantener la imposición sobre el trabajo. Por tanto, el nuevo acuerdo debería orientarse fundamentalmente a la contención del gasto en pensiones contributivas en términos del PIB. En caso contrario se estaría trasladando a las generaciones futuras y, parte de las presentes, el coste de la inevitable y necesaria reforma del sistema actual.

En este sentido, la mayoría de las medidas contenidas en el Acuerdo firmado por los agentes sociales no sólo no avanzan en la dirección adecuada, sino que agravan el problema, al contribuir a elevar el gasto respecto a la situación actual. En primer lugar, no sólo no se eleva la edad legal de jubilación¹, sino que aumenta el colectivo susceptible de solicitar la jubilación anticipada. A partir de 2002, los trabajadores con 61 años o más, con un periodo mínimo de cotización de 30 años y con al menos seis meses inscritos en el INEM como demandantes de empleo, pueden solicitar la jubilación anticipada, frente a la situación actual en la que era necesario haber cotizado con anterioridad al 1 de enero de 1967 y por un periodo mínimo de 35 años. Ello va a mitigar el efecto positivo sobre el gasto de la Seguridad Social que se preveía tras la desaparición del colectivo que cotizaba con anterioridad a 1967 y el único, hasta el momento, que podía solicitar la jubilación anticipada. Además, se baja el porcentaje en que se reduce la pensión por cada año en que una persona se jubile anticipadamente, desde un 8% a un 6% por año, en función de los años cotizados. Todo ello incentiva la jubilación anticipada, lo que contribuirá a alejar aún más la edad media de jubilación de la edad mínima general de acceso a la

pensión de jubilación, actualmente en 65 años. Este tipo de incentivos deberían minimizarse. El aumento de la esperanza de vida, que eleva el gasto en pensiones por persona, y el retraso en la incorporación al mercado de trabajo, que reduce el periodo de cotizaciones, justifican la política contraria: un aumento de la edad legal de jubilación. Aunque el Acuerdo incluye algunas medidas para incentivar la permanencia "voluntaria" en el mercado laboral más allá de los 65 años, éstas, como se comentará más adelante, van a elevar el gasto público. En segundo lugar, la reforma apenas avanza hacia una mayor equidad del sistema

Gasto público en pensiones

(%/PIB)	2000	2050
Austria	14,5	15,1
Bélgica	9,3	12,6
Dinamarca	10,2	13,2
Finlandia	11,3	16,0
Francia	12,1	15,8
Alemania	10,3	14,6
Irlanda	40,6	9,0
Italia	14,2	13,9
Holanda	7,9	13,6
Portugal	9,8	14,2
España	9,4	17,7
Suecia	9,0	10,0
Reino Unido	5,1	3,9

Fuente: Comisión Europea (2000)

¹ Según un estudio publicado por la Secretaría General de la Seguridad Social (1995) elevar la edad de jubilación a 67 años reduciría el déficit un 0,41% en 2030. Cifra que se eleva a 0,91% en 2025 si la edad legal de jubilación se fijará en 68 años, Herce y Perez Díaz (1995).

(proporcionalidad entre las cotizaciones realizadas y la pensión percibida), al aplazarse hasta 2003 la discusión acerca de la ampliación a toda la vida laboral del número de años a tener en cuenta para el cálculo de la cuantía de la pensión. Esta medida contribuiría a aligerar el gasto público en pensiones al reducir la "tasa de sustitución", relación entre la primera pensión percibida y el último salario, que en España es superior a la de la mayoría de los países de UE (salvo Dinamarca, Portugal y Grecia). En tercer lugar, la mejora de las pensiones de viudedad y de orfandad, aunque positiva, puede distorsionar la decisión de los beneficiarios respecto a su incorporación al mercado laboral. El efecto neto de estas medidas es negativo ya que contribuyen a elevar el gasto².

La escasa ambición del Acuerdo, que estará vigente hasta 2004, salvo en medidas que se indiquen lo contrario, se pone de manifiesto en que no se acometen aquellas decisiones que, aunque necesarias, son costosas a corto plazo. Se aplaza la discusión sobre la ampliación del número de años a considerar para el cálculo de la base reguladora, la relativa a los recursos necesarios para la cobertura de situaciones de dependencia y a los de los potenciales beneficios de la transición hacia un sistema de pensiones mixto. A ello se une el escaso avance en otras reformas que complementarían la del sistema público de pensiones, tales como una política de inmigración ordenada y una reforma del mercado laboral más profunda, que permitiera aumentar la tasa de empleo.

No obstante, el acuerdo incorpora algunas medidas que, aunque insuficientes, avanzan en la dirección adecuada. La obligación de aumentar la dotación del fondo de reserva hasta un mínimo de 814 mM. de pts en 2004 (un 0,8% del PIB) con los excedentes del sistema contributivo de la Seguridad Social. Este fondo, sin embargo, no podrá hacer frente al aumento previsto del gasto contributivo, que superará ampliamente el 15% del PIB en 2050 frente al 9% actual³. Resulta negativo, sin embargo, que se haya dejado abierta la posibilidad a una rebaja generalizada de las cotizaciones sociales una vez que el fondo de reserva haya alcanzado el volumen establecido. También se avanza, aunque de forma muy lenta, hacia la progresiva equiparación entre regímenes, comenzando con la integración del Régimen Especial Agrario en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. Además, se fija un plazo de 12 años para que los complementos de mínimos (621 mM. pts en 2000, un 0,7% del PIB) se financien en su totalidad con impuestos y no con cotizaciones, la cuantía anual se fijará en los Presupuestos Generales del Estado, cumpliendo con una de las recomendaciones del Pacto de Toledo. Finalmente, se incentiva la permanencia en el mercado laboral más allá de los 65 años, compatibilizando la percepción de la pensión con la de un salario y exonerando a las empresas del pago de cotizaciones sociales por contingencias comunes. Estas bonificaciones en las cotizaciones también se aplican, con diferentes porcentajes, a la reincorporación de mujeres al trabajo tras el periodo de maternidad y trabajadores con más de 60 años (a partir de 2002), que se extenderá progresivamente hasta 55 años. Según las estimaciones realizadas por el Gobierno el coste de las bonificaciones y el aumento del colectivo susceptible de anticipar su jubilación asciende a 532 mM. de pts en los tres años de vigencia del acuerdo (unos 177,3 mM. anuales, 0,2% del PIB).

Las medidas aprobadas no eliminan la incertidumbre existente sobre la viabilidad financiera del sistema público de pensiones, trasladando a las generaciones futuras, y parte de las presentes, la responsabilidad y el coste de la reformas. La mayoría de las propuestas están orientadas en la dirección opuesta a las reformas sugeridas por los expertos y a las aprobadas en otros países europeos. A ello ha podido contribuir la escasa incidencia que en la opinión pública ha tenido el debate sobre la gravedad de las perspectivas futuras, en parte, consecuencia de los recientes superávits transitorios registrados por el sistema contributivo de la Seguridad Social, que desaparecerán rápidamente por la presión demográfica y con el cambio de ciclo económico.

² El aumento en 1997 del límite de edad, hasta 21 y 23 años en caso de orfandad absoluta, para percibir una pensión de orfandad elevó el gasto entre 0,03-0,04% del PIB. El impacto de la mejora de la pensión de viudedad también será limitado (en 1997 se aprobó una medida similar, que elevó el gasto en torno a 0,02% del PIB).

³ Si el fondo de reserva se constituye únicamente con los excedentes del sistema contributivo de pensiones, éste tenderá a desaparecer rápidamente cuando el gasto comience a presionar al sistema público. Según algunas estimaciones el fondo de reserva alcanzará su máximo en torno a 2015 y desaparecerá rápidamente a partir de 2020. Véase: "La reforma de las pensiones ante la revisión del Pacto de Toledo", Herce, J. Y Alonso, J.

Tasa neta de sustitución

	% salario neto
Bélgica	62-91
Dinamarca	48-108
Francia	73-94
Alemania	55-69
Irlanda	35-84
Italia	89-94
Holanda	37-90
Portugal	95-103
España	96-98
Grecia	99-132
Reino Unido	39-73

Nota: no incorpora la reciente reforma de las pensiones en Alemania

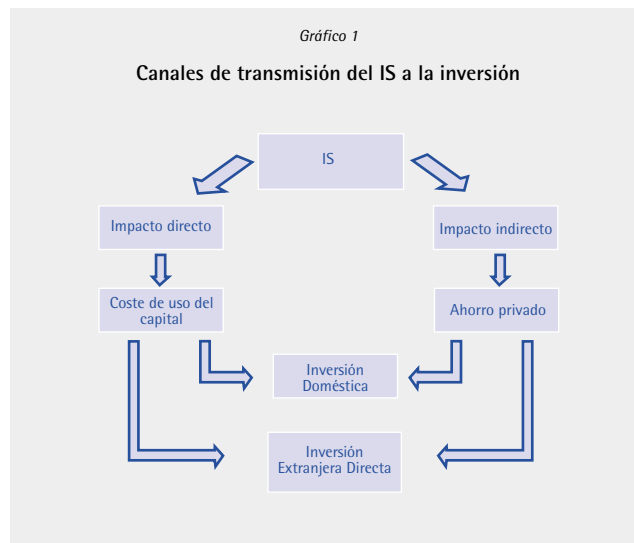
Fuente: Eurostat (2000)

La reforma del Impuesto sobre Sociedades: mayor simplicidad y mayor neutralidad

La importancia que la teoría económica otorga al estudio del Impuesto sobre Sociedades (IS) no está basada en razones de recaudación impositiva. Tan sólo el 7,5% del total de los ingresos tributarios en la OCDE en los últimos diez años se obtienen a partir de dicho impuesto. Su mayor relevancia se centra en las distorsiones que introduce en las decisiones empresariales. Estas distorsiones no sólo afectan a los planes de inversión, a su nivel y a su localización (en distintos activos y en distintas áreas geográficas), sino también a la política de financiación de las empresas (recursos propios frente a endeudamiento) y, en última instancia, a su política de dividendos (retención de beneficios frente al reparto de dividendos). Por tanto, señalar dónde debe centrarse la reforma prevista del IS requiere identificar las distorsiones que introduce esta figura impositiva en España.

¿Cómo afecta el IS a la inversión y al crecimiento económico?

Antes de ello, se revisa la evidencia existente acerca de cómo los impuestos sobre el capital y, en particular, sobre los beneficios de las empresas afectan a la inversión y, en última instancia, al crecimiento económico. La mayoría de los estudios apuntan que el IS podría afectar a la inversión a través de dos canales. Uno, directo, por su impacto sobre el coste de uso del capital y otro, indirecto, por su impacto sobre el ahorro nacional. En cuanto a este segundo canal, la evidencia empírica encuentra resultados contradictorios y poco robustos. En cualquier caso, en la mayoría de los estudios se obtiene una relación pequeña y negativa entre los impuestos sobre el capital (familias y empresas) y el ahorro privado: la eliminación del tipo impositivo sobre el capital podría elevar el ahorro privado apenas en un 0,5% del PIB en 21 países de la OCDE¹. Si se centra la atención en los impuestos sobre los beneficios de las empresas, una reducción del IS, que eleva el ahorro de las empresas, no implica, "ceteris paribus", un aumento del ahorro privado de la misma magnitud. Si los hogares, propietarios en última instancia de las empresas, consideran los beneficios no distribuidos como parte de su ahorro (ahorro hogar final = ahorro hogares + beneficios no distribuidos empresas), un descenso del IS y, por tanto, un incremento del ahorro de las empresas alteraría la decisión de ahorro de los hogares. Según un estudio de la OCDE (1997)² por cada 1\$ de aumento del ahorro de las empresas, el ahorro privado sólo aumenta



0,38\$. Es decir, parte del mayor ahorro de las empresas se neutraliza con un menor ahorro de los hogares. Asimismo, éste incremento del ahorro privado no tiene que traducirse necesariamente en un aumento de la inversión realizada por las empresas domésticas en el país en el que residen. En una economía abierta, donde los mercados financieros están integrados y existe casi perfecta movilidad de capitales, los tipos de interés se determinan internacionalmente y el aumento del ahorro nacional puede traducirse en un aumento de la inversión extranjera directa (IED) del país en el exterior. A diferencia, de los resultados obtenidos a comienzos de los años ochenta³, que encontraban una relación muy positiva y altamente significativa entre el ahorro nacional y la inversión doméstica, los trabajos más recientes⁴ encuentran que, en la OCDE, algo menos de la mitad del incremento del ahorro nacional se invierte en el país y el resto busca inversiones alternativas en el exterior. Este resultado es especialmente importante en la UEM tras la desaparición del riesgo cambiario. Por tanto, de los estudios realizados parece deducirse que el impacto del aumento del ahorro privado derivado de la reducción del IS podría ser relativamente pequeño sobre la inversión doméstica. Si bien a corto plazo, todo aumento de ahorro que no se traduce en mayor inversión supone un préstamo al resto del mundo, a largo plazo, necesariamente implica un aumento de la inversión doméstica.

En cuanto al primer canal, el coste de uso de capital es una variable clave en las decisiones de inversión a largo plazo y constituye el canal de transmisión de la política monetaria y de la política fiscal (incentivos fiscales). A pesar de ello, los estudios realizados no siempre encuentran una relación negativa importante y significativa entre la inversión y el tipo impositivo efectivo sobre sociedades, que tiene en cuenta la estructura impositiva del impuesto (tipos especiales, créditos fiscales). Ello podría explicarse bien por la existencia de errores de medición en la variable coste de uso de capital o de variables omitidas en la función de inversión estimada o bien por la existencia de otros factores que podrían afectar a la decisión de inversión como son el coste

¹ Masson, P.R., Bayoumi, T. and Samiei, H. (1995): "Saving behavior in industrial and developing countries". FMI

² Leibfritz, W., Thornton, J. and Bibbee, A. (1997): "Taxation and economic performance". Economics Department Working papers, nº 176. OCDE.

³ Feldstein, M.S. and Horioka, C. (1980): "Domestic saving and international capital flows". Economic Journal, Vol. 90.

⁴ Véase nota 2.

laboral, los costes de transporte, los beneficios de la aglomeración, la posible existencia de restricciones de liquidez, así como las expectativas de demanda a largo plazo y la existencia de costes de ajuste, que impiden a las empresas situarse permanentemente en su stock óptimo, la presencia de ilusión monetaria o la tenencia de información incompleta. Todos estos factores pueden hacer que la empresa otorgue una importancia diferente a los distintos componentes del coste de uso de capital (tipo de interés, precio de los bienes de capital, tasa de cambio de los mismos, precios de output final, etc.). La mayoría de los estudios obtienen que la elasticidad a largo plazo de la inversión doméstica al coste de uso del capital oscila entre $-0,18$ para EE.UU. y $-0,45$ para la OCDE. Si solamente se considera la IED, la literatura existente sobre imposición y movimientos de capital encuentran que las diferencias entre los tipos impositivos efectivos entre países la afectan de forma muy significativa. Por tanto, si las diferencias entre los tipos impositivos efectivos de los países son importantes y persistentes, en un contexto de libre circulación de capitales, los fondos tenderían a concentrarse en los países con tipos efectivos más reducidos, pudiendo provocar que la asignación de capitales a nivel mundial no sea eficiente.

Por tanto, si el objetivo de política económica es fomentar la inversión en el interior del país, es mejor adoptar medidas que afecten al coste de uso del capital directamente (reducir el tipo legal sobre sociedades, aumentar las deducciones fiscales, limitar el impacto de la doble imposición, compensación de pérdidas, etc.) que medidas tendentes a elevar el ahorro privado. Ahora bien, esto es cierto siempre que no se inicie un proceso de bajadas competitivas a nivel internacional que provoque una deslocalización importante de empresas, lo que afectaría, inicialmente, a la recaudación y, a largo plazo, al crecimiento potencial de la economía y, por tanto, a la renta per cápita.

Una vez revisados los canales a través de los cuales la imposición sobre el capital afecta al crecimiento, y comentado el papel del tipo impositivo efectivo en la localización geográfica de la inversión, se van a resumir las principales características de la estructura del IS en España, para valorar las distorsiones que introduce en las decisiones de las empresas y su posición relativa frente a otros países.

⁵ La reforma del IS en estos países se caracterizaba por: i) la ampliación de la base imponible, ii) la disminución de los tipos impositivos y iii) la reducción significativa de los incentivos fiscales.

⁶ La Ley de Presupuestos para 1997 redujo el tipo impositivo que se aplicaba a las PYMES con una facturación anual inferior a 250 millones de pesetas del 35% al 30% para los 15 primeros millones de beneficios. Posteriormente, el paquete de medidas urgentes de junio de 2000 amplió el ámbito de aplicación a las PYMES que facturen menos de 500 millones al año.

⁷ Las cuñas fiscales se calculan mediante el método King-Fulleton, que estima la rentabilidad antes de impuestos que una inversión debe obtener para que resulte interesante para los accionistas de la empresa. Por tanto, los datos del cuadro muestran el grado en el que los sistemas impositivos del IRPF y del IS aumentan (o disminuyen) la tasa de retorno real antes de impuestos que tiene que alcanzar una inversión para que resulte atractiva, dado que el accionista puede obtener un rendimiento real del 5% si invierte en un depósito. Los cálculos se han realizado utilizando el tipo marginal máximo y una tasa de inflación del 2%.

Cuadro 1: Cuña fiscal marginal efectiva sobre la inversión en activos físicos, I+D y capital humano⁷

	Inversión en activos Físicos			Intangibles	
	Maquinaria	Edificios	Inventarios	I+D	Capital humano
España	1,7	2,1	2,2	-1,8	0,8
Alemania	1,1	1,7	1,3	0,0	-0,2
Francia	2,6	4,1	4,8	0,1	0,6
Italia	1,0	1,8	3,1	0,3	0,0
Irlanda	1,8	2,1	3,1	0,8	0,8
Portugal	1,5	1,5	2,0	-0,2	-0,3
Noruega	1,0	1,2	2,0	0,1	0,0
Dinamarca	2,2	2,6	3,8	0,6	1,6
Suecia	1,7	2,1	2,5	1,1	1,0
R.Unido	1,7	2,1	3,1	0,8	0,8
EE.UU.	1,7	3,0	2,6	-0,2	1,0
Canada	2,5	4,3	5,5	-0,4	-0,7
Japón	1,8	5,1	3,7	0,6	0,5

Nota: 1998, salvo para España 1999

Fuente: OCDE

El IS en España: Situación actual y propuesta de reforma

El IS vigente en la actualidad en España se modificó de forma significativa en 1995 (Ley 43/1995), siguiendo (a excepción de los incentivos fiscales, que continuaron siendo elevados en España) las tendencias apuntadas por los países que iniciaron la reforma de este impuesto (EE.UU., Reino Unido y Suecia)⁵. Esta reforma, que entró en vigor en 1996, contó con un amplio consenso político y avanzó en la dirección adecuada porque: i) aumentó la transparencia y la simplicidad administrativa (el resultado gravable se aproxima a partir del resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias, con determinadas excepciones), ii) mejoró la neutralidad entre diferentes fuentes de renta, iii) redujo las distorsiones en las decisiones de financiación, mitigando el impacto de la doble imposición, lo que disparó la IED de España en el exterior (un 4,3% del PIB en 1996-2000 frente a un 0,5% del PIB de media en 1985-95), así como las distorsiones en las decisiones de inversión entre diferentes activos, y iv) medidas de apoyo a las PYMES. La reforma de 1995 se ha complementado posteriormente con medidas incluidas tanto en los Presupuestos Generales⁶ como en los paquetes de medidas urgentes de junio de 1996 y de junio de 2000. A pesar de que todas estas medidas han contribuido a reducir las distorsiones que el IS introduce en las decisiones empresariales, éstas persisten. La existencia de incentivos fiscales, por un lado, y, la falta de neutralidad en el tratamiento de diferentes fuentes de financiación (recursos propios frente a endeudamiento), por otro, afectan al destino final de la inversión (priman unos activos frente a otros) y a la estructura financiera de la empresa.

En cuanto a los incentivos fiscales⁸, se utilizan con frecuencia como instrumentos de política económica para impulsar la inversión. Su uso implica una merma importante de ingresos públicos (699,6 m.M. de pts en los PGE para 2001, un 0,7% del PIB), por lo que debe garantizarse que contribuyan a alcanzar los objetivos para los que fueron diseñados: aumentar el stock de capital y, en última instancia, la productividad y el crecimiento a largo plazo de la economía. La evidencia empírica existente encuentra una relación positiva, aunque débil, entre los incentivos fiscales y la inversión⁹. Además, es difícil cuantificar qué parte de este efecto viene explicado por factores ajenos a los incentivos fiscales, tales como descenso de los tipos de interés, la mejora de expectativas, las externalidades positivas, etc. Según la OCDE, el sistema fiscal español otorga un tratamiento más neutral a la inversión entre diferentes activos (maquinaria, edificios e inventarios) que la mayoría de los países desarrollados (véase Cuadro 1). En cambio, la inversión en I+D recibe un tratamiento fiscal preferente y mucho más generoso que el dispensado a la inversión en capital humano. Este hecho es especialmente significativo si se tiene en cuenta que la tasa de paro de España (un 13,4% en el 1tr01) es muy superior a la de la UE (un 8,6%). Por ello, sería deseable que la reforma prevista del IS mejorase el tratamiento fiscal de la inversión en formación. Ello, adecuaría las cualificaciones del trabajador a las necesidades de la empresa (reforzando el vínculo entre empresa y trabajador y desanimando la contratación temporal) y permitiría un uso más eficiente de la I+D, reforzando la efectividad de los generosos incentivos fiscales en este tipo de inversión.

Además de las deducciones por inversión, los incentivos fiscales toman la forma de tipos impositivos reducidos (el 21,9% de los incentivos totales y el 44,4% en el caso de las PYMES). Con la introducción de un tipo especial para las PYMES¹⁰ se buscaba compensar a este sector (el 90% de las empresas españolas tienen 5 o menos asalariados) por los mayores costes administrativos y financieros que tienen que afrontar. Este tipo convierte al IS en un impuesto progresivo, que incentiva la evasión fiscal (subfacturación, división de actividades) y desanima la asunción de riesgos y la puesta en marcha de nuevos proyectos. Dado que la existencia de umbrales en el IS tiene efectos negativos sobre la neutralidad del impuesto y que su introducción está justificada exclusivamente por motivos de compensación de costes, este objetivo podría conseguirse con reformas estructurales tendentes a simplifi-

Cuadro 2. Presupuestos Generales del Estado 2001

	Total (mM pts)	(%/total)	PYMES (mM pts)	PYMES (%/Total)
Total	699,64	100	109,17	15,6
Deducciones en la base	491,01	70,2	98,126	20,0
Tipos especial	152,885	21,9	48,4	31,7
Deducciones en la cuota	208,62	29,8	11,043	5,3
Deducciones por inversiones				
y creación de empleo:	174,621	25,0	7,71	4,4
Formación profesional	3,68	0,5	0,05	1,4
Creación de empleo	0,58	0,1	0,112	19,4
Protección medio ambiente	1,07	0,2	0,247	23,1
I+D	41,34	5,9	0,34	0,8
Empresas exportadoras	33,62	4,8	0,40	1,2
Incent.fiscales/recaud. IS		23,2	3,6	
Recaudación prevista IS	3021,9			
Fuente: Ministerio de Hacienda				

car los trámites administrativos (ventanilla única) y fomentar el capital-riesgo, y que, además, fueran fiscalmente neutrales. Además, el sistema fiscal puede no ser la vía más eficiente para apoyar a las PYMES dado que para beneficiarse de los incentivos fiscales aquellas tienen que realizar al inversión. En este sentido, la reforma prevista del IS debería complementarse con las medidas incorporadas en el Estatuto de la Nueva Empresa, la eliminación del IAE, la progresiva eliminación del sistema de módulos y la modificación del régimen de transparencia fiscal.

El IS también afecta a la estructura financiera de la empresa. En primer lugar, el sistema impositivo penaliza la distribución de beneficios, por la doble imposición, condicionando la política de dividendos de la empresa, al desincentivar su reparto. Ello, dificulta, por un lado, la canalización del ahorro privado hacia proyectos más rentables, y, penaliza, por otro, a las empresas nacientes con grandes necesidades de inversión (UMTS) que no pueden financiarse con beneficios no distribuidos. En segundo lugar, el IS penaliza la financiación con recursos propios (emisión de acciones) frente al endeudamiento externo (crédito bancario, emisión de bonos o pagarés), ya que los pagos por intereses son deducibles. Este tratamiento asimétrico de las fuentes de financiación favorece un aumento del ratio de endeudamiento de la empresa y, por tanto, debilita su situación financiera de cara a afrontar periodos de crisis. La reforma del IS debería tender a reducir estas distorsiones ya que una mejora de la neutralidad de la imposición sobre activos financieros (corrigiendo la doble imposición, p.e.) incrementaría la liquidez del mercado de valores español y la eficiencia de la asignación de recursos.

Los incentivos fiscales, la base imponible y el tipo impositivo nominal configuran la estructura impositiva del IS. En España, el tipo impositivo general sobre sociedades se sitúa en el 35%, superior al tipo medio de la UE desde 2001 (un 33,75% frente a un 35,29% en 2000), a raíz del recorte del tipo del IS realizado por los principales países de la UEM (Alemania, Francia, Irlanda, Italia y, recientemente, Portugal)¹¹. A nivel inter-

⁸ Los instrumentos fiscales disponibles en el IS para incentivar la inversión son múltiples, pueden tomar la forma de créditos fiscales a la inversión (deducción por inversión en I+D o formación), tipos impositivos reducidos (PYMES, País Vasco y Navarra, Cooperativas, Régimen Especial Canarias, Fondos de Pensiones, Entidades de Tenencias de Valores Extranjeros, actividades de interés cultural, Instituciones de Inversión Mobiliaria), amortizaciones aceleradas, diferimiento de la factura fiscal en los primeros años de creación de una empresa, compensación de pérdidas hacia delante, ...

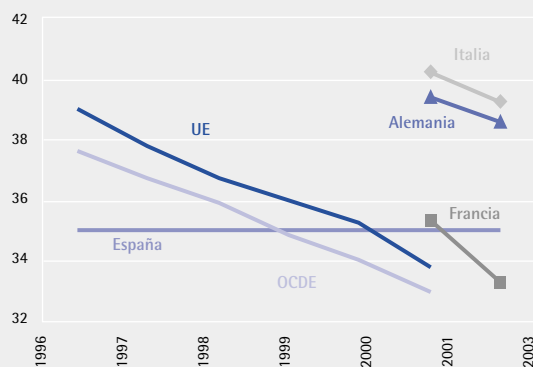
⁹ Romero Jordán, D. (1999): "La eficiencia de los incentivos fiscales a la inversión". Papeles de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales, n°12/99.

¹⁰ Las PYMES tienen un tratamiento fiscal preferencial en la mayoría de los países de la UE. Se benefician de tipos reducidos en Alemania, Francia, Italia, España, Holanda, Irlanda y Reino Unido.

¹¹ En Alemania está previsto que el tipo general se sitúe en el 38,6% en 2003 (51,63%/42,8% en 2000), en Francia en el 33,33% (36,66%), en Irlanda en el 12,5% (24%), en Italia 39,25% (41,25%) y en Suecia en el 20% en 2001 (28%).

Gráfico 2

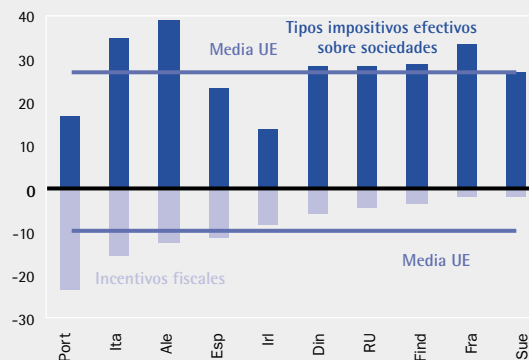
Tipo impositivo nominal sobre sociedades: evolución temporal



Fuente: KPMG y Ministerios de Economía y Hacienda nacionales

Gráfico 3

Fiscalidad efectiva de la empresa en el UE



Fuente: OCDE

nacional, la liberalización de los movimientos de capitales, está llevando a la homogeneización del tipo nominal sobre sociedades: el tipo medio se ha reducido en 1,54 pp entre 2000 y 2001 en la UE, sensiblemente superior a la reducción de 1,06 pp en la OCDE, mientras que en las áreas menos desarrolladas el tipo nominal aumentó en dicho periodo (0,22 pp en Latinoamérica y 0,27 pp en el área Asia-Pacífico). No obstante, como resultado de la existencia de incentivos fiscales, el tipo impositivo efectivo, que es el relevante en las decisiones de inversión se sitúa por debajo del tipo legal. Entre 1990 y 1996 (año en que el tipo legal en España superaba en 4 pp al tipo medio de la UE), el tipo impositivo efectivo en el IS se situaba en España en torno a 11 pp por debajo del tipo nominal, lo que representa una rebaja fiscal similar a la existente en la UE, aunque muy superior a la de los países nórdicos y centroeuropeos (con excepción de Bélgica). La reforma del IS aprobada en los principales países de la UE, que culminará en 2003, va a suponer en ausencia de modificaciones en los incentivos fiscales, un descenso de los tipos efectivos. Ello, implica, si el IS permanece inalterado en España, un deterioro de la ventaja relativa que las empresas españolas tradicionalmente han tenido respecto a estos países. Esto es especialmente importante, como se ha mencionado anteriormente, en un escenario de libertad de movimientos de capitales y de desaparición del riesgo cambiario en la UEM. Por tanto, dado que los incentivos fiscales son relativamente generosos en España e introducen distorsiones en la asignación de recursos, para mantener el tratamiento fiscal favorable de las empresas, en el interior, desde el punto de vista de la neutralidad, sería preferible reducir el tipo impositivo nominal. Esta medida, aunque tendría un impacto negativo sobre la recaudación (por cada punto de bajada del tipo impositivo la re-

caudación se reduce en torno a 100 m.M. de pts), afectaría positivamente al crecimiento. La Comisión Europea, utilizando el modelo QUEST II, ha realizado simulaciones para estimar el impacto sobre el empleo y el crecimiento de cambios en la estructura impositiva. De acuerdo a estas simulaciones, una reducción del IS equivalente a un 1% del PIB (compensada con una reducción de las transferencias de las AAPP a las familias) elevaría el PIB de forma permanente en 2,02 pp (3,09 pp en la UE) y el empleo en 0,39 pp (1,06 pp). El impacto sobre el PIB de una reducción en el IS es superior al que se obtendría con una reducción de cuantía similar en otros impuestos (IVA o impuestos sobre el trabajo), por su impacto sobre la inversión. Sin embargo, el impacto sobre el empleo es mucho menor, por el efecto sustitución de trabajo por capital.

Resumen

La reforma del IS en España debería dirigirse a reducir las distorsiones que genera el impuesto actual. Ello implica: mejorar los incentivos fiscales a la formación (internacionalmente bajos), no incrementar adicionalmente el diferencial existente entre el tipo reducido y el general, compensar los mayores costes que afrontan las PYMES con reformas estructurales y no con el sistema fiscal, reducir las distorsiones existentes en las decisiones de financiación y mantener el tratamiento fiscal favorable que las empresas españolas tradicionalmente han mantenido respecto a la UEM con bajadas del tipo impositivo general y no con mayores incentivos fiscales. En definitiva, la reforma impositiva debería buscar: i) simplificar el impuesto, ii) reducir y equilibrar las deducciones (más formación) y iii) reducir ligeramente el tipo general.

El enigma de la productividad*

Carmen Hernansanz, Ángel Melguizo y Patry Tello **

1. Introducción

La productividad es el determinante principal del crecimiento potencial de la economía, y, por tanto, de su evolución a largo plazo. La economía de EE.UU. ha crecido de forma vigorosa desde 1995, a un ritmo del 4% anual. De este crecimiento más de la mitad ha sido debido a la productividad, que en ese mismo periodo ha aumentado a una tasa del 2,4% cada año, un punto superior al ritmo del quinquenio anterior. Este auge ha originado un interés creciente por esta evolución. Los resultados obtenidos indican que en esas fechas se produjo un cambio estructural en el comportamiento de la productividad, debido en su mayor parte al importante desarrollo tecnológico y, en menor medida, a la contribución del resto de factores productivos. A su vez, el análisis desagregado de la productividad sugiere que este avance no se ha producido con igual intensidad en todos los sectores de la economía, sino que aquellos más cercanos a las nuevas tecnologías, bien sean productores o usuarios intensivos, son los que han experimentado un mayor incremento de la productividad.

La economía española, a su vez, también ha experimentado un importante crecimiento en este periodo (3,8% anual). Pero, a diferencia de lo ocurrido en EE.UU., la productividad ha aportado menos de una quinta parte del dinamismo de la economía (0,7% de crecimiento medio anual). Para analizar este comportamiento se examina si, al igual que en EE.UU., la productividad ha experimentado un cambio estructural en la mitad de los noventa. Además, el análisis se complementa con la evaluación, por un lado, de la contribución de los distintos factores de la producción y del desarrollo tecnológico a la productividad. En particular, el capital humano desempeña un papel importante, mientras que, a nivel agregado, el desarrollo tecnológico y el capital físico no parecen haber contribuido significativamente.

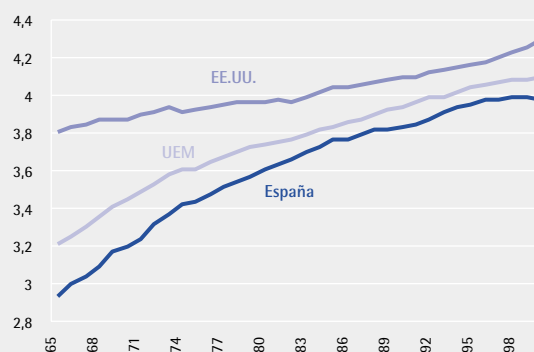
Por otro lado, siguiendo las directrices marcadas por los estudios sobre la economía estadounidense, se evalúa si el comportamiento de la productividad en España es uniforme entre las distintas ramas de actividad y hasta qué punto su evolución sectorial está ligada a la producción y al uso de las nuevas tecnologías.

*Agradecemos a Ángel Estrada y David López-Salido, del Servicio de Estudios del Banco de España, que nos hayan facilitado las series para el análisis sectorial.

**Servicio de Estudios del BBVA.

Gráfico 1

Nivel de la productividad



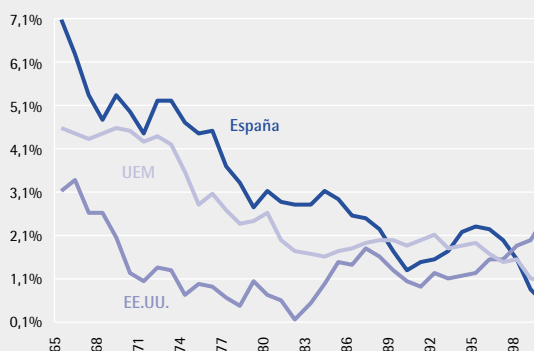
Fuente: OCDE y BBVA

2. La productividad en España, la UEM y EE.UU.

La evolución de la productividad aparente del trabajo, medida como output por empleado, para EE.UU., la Unión Económica y Monetaria (UEM) y España se representa en el Gráfico 1 y, su tasa de crecimiento, en el Gráfico 2. Ésta parece apuntar que se han producido diversos cambios estructurales en su evolución desde los años sesenta. En España, el primer cambio (en 1974), recoge la transición a la democracia, y el segundo (fechado en 1985), refleja el impacto de la reforma del mercado laboral (1984) y la progresiva apertura de la economía española, acelerada tras el ingreso en la Comunidad Europea en 1986. El último se detectó en 1993. A partir de este año, en España, como en la UEM, aunque con mayor intensidad, tiene lugar una desaceleración, o incluso un estancamiento, de la productividad. Todo lo contrario que en EE.UU., donde a media-

Gráfico 2

Productividad aparente del trabajo (% anual, media móvil 5 años)



Fuente: OCDE y BBVA

Cuadro 1. Productividad aparente del trabajo
(% anual, medias del periodo)

	España	UEM	EE.UU.
1961-1970	6,5	4,9	2,3
1971-1980	4,1	2,9	0,9
1981-1990	2,3	1,9	1,3
1991-2000	1,5	1,6	2,0
1995-2000	0,7	1,2	2,4

Nota: 1964-1970 para la UEM
Fuente: OCDE y BBVA

dos de los noventa, y como consecuencia de la Nueva Economía, la productividad creció notablemente. Por tanto, en la última fase expansiva no puede hablarse de un "shock" tecnológico positivo en las economías de España y la UEM en el sentido en que se aplica a EE.UU.

En el Cuadro 1 se puede observar que el diferencial de crecimiento de la productividad con EE.UU., tanto de España como de la UEM, ha pasado de ser positivo hasta 1990, a ser claramente negativo. Es decir, no sólo ha dejado la economía europea de converger en productividad con la estadounidense, sino que el gap se está ampliando. Este hecho es especialmente preocupante en el caso de España, puesto que con crecimientos de la productividad inferiores a los de la UEM, también se frena el proceso de convergencia con la zona euro.

Ahora bien, si las diferencias en la evolución de la productividad prevalecen durante un periodo considerable de tiempo, éstas no pueden asociarse al distinto comportamiento cíclico, sino a factores de carácter estructural que pueden deteriorar la competitividad y, por tanto, reducir el crecimiento potencial de la economía.

3. ¿Qué explica los diferenciales de productividad?

Hasta este punto, el análisis de los diferenciales de productividad se ha centrado exclusivamente en la evolución de la productividad aparente del trabajo, obviando la relativa a otros factores productivos (el capital) y la posible sustitución entre ellos. Por tanto, una visión global de la situación requiere considerar adicionalmente la evolución

de la productividad total de los factores (PTF), que refleja el progreso técnico de la economía.

Para estimar la PTF se recurre al modelo neoclásico de crecimiento (véase anexo metodológico), en el que la PTF se obtiene como la parte del crecimiento de la productividad aparente del trabajo que no es explicada por el stock de capital físico por empleado ni por la calidad del capital humano.

En el Cuadro 2 se presentan los resultados obtenidos para la PTF, con datos medios de periodos de 10 años. La evolución es similar a la mostrada por la productividad aparente del trabajo. Tanto en España como en la UEM, la PTF se desacelera de forma ininterrumpida desde 1970, aunque de forma mucho más intensa en el caso de España en la segunda mitad de los noventa. En 1995-2000 la PTF crece en media un 0,17%, por debajo del crecimiento del 0,54% observado en la UEM. Este menor ritmo de crecimiento de la PTF en la segunda mitad de los noventa (sólo en Francia, entre los principales países de la UEM, se detecta una clara recuperación de la PTF en dicho periodo), unido a la aceleración de la PTF en EE.UU., ha ampliado el diferencial existente entre las regiones económicas consideradas. Estas diferencias reflejan el retraso tecnológico que la economía española en su conjunto mantiene con la UEM y, especialmente, con EE.UU. como se verá más adelante. No se puede hablar, a nivel agregado, de que la economía española ni, en menor medida, tampoco la de la UEM, se estén beneficiando del impulso de oferta que supone la Nueva Economía.

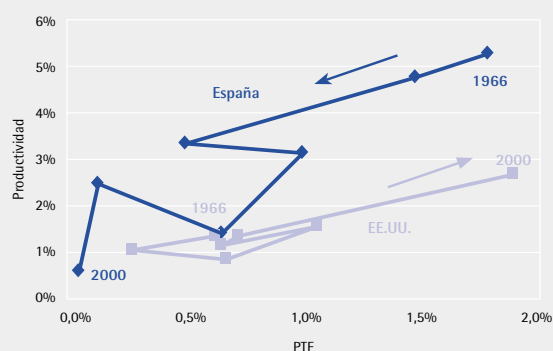
Las divergencias en la evolución de la productividad aparente del trabajo y de la productividad total de los factores entre EE.UU. y España se pone de manifiesto en el Gráfico 3, en el que se observa que mientras en EE.UU. tanto la PTF como la productividad aparente han aumentado su ritmo de crecimiento de forma ininterrumpida en los últimos diez años, en España (con la excepción de la crisis de comienzo de los noventa) no ha dejado de frenarse.

Cuadro 2. Productividad total de los factores (PTF)
(% anual, medias del periodo)

	España	UEM	EE.UU.
1961-1970	3,25	2,18	1,69
1971-1980	0,99	0,99	0,48
1981-1990	0,83	0,88	0,86
1991-2000	0,10	0,51	1,31
1995-2000	0,17	0,54	1,68

Nota: 1964-1970 para la UEM
Fuente: De la Fuente y Doménech (2000) y BBVA

Gráfico 3
Crecimiento de la PTF y la productividad aparente del trabajo



Fuente: De la Fuente y Doménech (2000) y BBVA

Cuadro 3. Contribución del stock de capital físico por empleado al crecimiento de la productividad
(% anual, medias del periodo)

	España	UEM	EE.UU.
1961-1970	3,11	2,41	0,43
1971-1980	2,73	1,66	0,26
1981-1990	0,92	0,79	0,37
1991-2000	0,90	0,76	0,56
1995-2000	0,05	0,38	0,61

Nota: 1964-1970 para la UEM
Fuente: De la Fuente y Doménech (2000) y BBVA

Dado el diferente comportamiento de la PTF entre EE.UU., la UEM y España cabe preguntarse si ésta ha contribuido en mayor medida que la dotación de factores productivos a explicar las diferencias existentes en la productividad aparente del trabajo. En los Cuadros 3 y 4 se recogen las contribuciones de los stocks de capital físico y humano a la productividad aparente. Se observa que el significativo aumento de la inversión en EE.UU. (la inversión en equipo y software ha crecido en media un 13,1% anual en el periodo 1995-2000) se ha traducido en una importante contribución del stock de capital por trabajador al crecimiento de la productividad aparente desde la segunda mitad de los ochenta, superando en la década de los noventa los máximos alcanzados en los años sesenta. En la UEM y en España, la situación es muy diferente. No sólo no se han recuperado los valores de los setenta, muy superiores en ambos casos a los observados en EE.UU., sino que la contribución del stock de capital físico no ha dejado de moderarse y en la segunda mitad de los noventa se ha situado claramente por debajo de EE.UU. La situación es incluso más negativa en España, donde la contribución del stock de capital físico al crecimiento de la productividad aparente del trabajo, reflejo del proceso de sustitución de empleo por capital, que tuvo lugar en España con anterioridad a 1985 y entre 1989 y 1993, se ha frenado a lo largo de la última fase expansiva. Ello puede estar reflejando, por un lado, la contención salarial de la segunda mitad de los noventa, y, por otro, el moderado aumento de la inversión con relación a otras fases expansivas (un 8,4% anual de media en 1995-2000 frente a un 13,9% de la segunda mitad de los ochenta).

Por tanto, el progreso técnico y el stock de capital físico han contribuido de forma moderada al crecimiento de la productividad aparente del trabajo en España. Su escaso avance relativo se debe fundamentalmente a la mejoría registrada por la calidad del capital humano. En el Cuadro 4 se observa que en España, a diferencia de lo ocurrido en la UEM y EE.UU., el capital humano explica casi en su totalidad el ligero crecimiento de la productividad aparente. Este hecho es compatible con el aumento que se ha producido en el porcentaje de la población ocupada con estudios superiores.

Cuadro 4. Contribución del stock de capital humano al crecimiento de la productividad
(% anual, medias del periodo)

	España	UEM	EE.UU.
1961-1970	0,12	0,27	0,19
1971-1980	0,33	0,26	0,19
1981-1990	0,52	0,26	0,11
1991-2000	0,52	0,30	0,15
1995-2000	0,52	0,30	0,15

Nota: 1964-1970 para la UEM
Fuente: De la Fuente y Doménech (2000) y BBVA

Por tanto, únicamente la contribución del capital humano a la productividad de la economía española permite mantener cierto optimismo, dado que éste permite un uso más eficiente de las nuevas tecnologías.

4. Un análisis sectorial de la productividad.

El análisis de las fuentes del crecimiento de la productividad a nivel agregado no permite detectar un impacto de la Nueva Economía similar al que ha tenido lugar en EE.UU., que ha elevado la tasa de crecimiento del PIB potencial hasta el 3,5% anual en 1996-2000, 4 décimas por encima del promedio de 1972-1989. El estancamiento estimado de la PTF en España en la actual fase expansiva no permite ser optimista respecto a la evolución de crecimiento a largo plazo. Sin embargo, es posible que el "shock tecnológico" se encuentre en España en un estadio inicial y que, una segunda fase, consistente en la difusión y el uso generalizado de las nuevas tecnologías que afecte a todo el aparato productivo y que produzca un aumento de la PTF, aún no se haya iniciado, pero comience a notarse en los próximos años. Ello explicaría la ausencia de evidencia de progreso técnico a nivel agregado.

La forma más directa y sencilla de abordar esta cuestión es realizar un análisis desagregado por ramas de actividad. Las decisiones de empleo, inversión y producción se toman en el ámbito empresarial. Por ello, todo estudio riguroso sobre productividad ha de aspirar al máximo nivel de desagregación. Si se están sentando las bases de la Nueva Economía en España se deberían detectar aumentos significativos de la inversión y de la PTF en determinados sectores, tanto aquellos relacionados con la producción de nueva tecnología como con los que prestan servicios relacionados con su implantación y uso. En definitiva, el estancamiento de la productividad a nivel agregado podría estar ocultando un comportamiento relativamente más favorable, no sólo en los sectores productores de bienes y servicios relacionados con las nuevas tecnologías, sino en los sectores que están realizando un uso más intensivo de ellas. Los estudios aplicados disponibles para EE.UU. confieren a las nuevas tecnologías un papel preeminente en la evolución de la productividad en los últimos años, al

explicar hasta dos tercios de la aceleración de la productividad desde el tercer trimestre de 1995¹.

El objetivo de esta sección es el análisis del papel de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en la evolución de la productividad en España.

Se emplean series de valor añadido bruto por hora desde 1980, de los sectores de mercado no financieros². Un sencillo contraste econométrico de la evolución temporal de la productividad agregada permite estimar cambios significativos en la tasa de crecimiento en las mismas fechas que las determinadas en la sección anterior: a mediados de los ochenta y a mediados de los noventa.

El estudio se centrará en evaluar las diferencias en su evolución entre dos grandes períodos, determinados por el cambio más significativo, estimado en 1995. Por ello, se estudia la desaceleración de la productividad en los últimos cinco años, medida como la diferencia entre las tasas promedio de crecimiento de 1995-2000 frente a las correspondientes a 1980-1994. La productividad agregada de los sectores de mercado no financieros en España ha experimentado una clara desaceleración en el último quinquenio, al reducirse la tasa de crecimiento promedio 2,7 puntos porcentuales (del 3,6% hasta 1994, al 0,9%). La evolución de la productividad total de los factores es similar, al caer 2,1 puntos (del 2,7% al 0,6%).

Para valorar el impacto de las TIC en el nivel sectorial se definen tres grupos de industrias, según su actividad económica y el contenido de TIC de sus compras, con información de las tablas Input-Output³: productores⁴ (Maquinaria, Servicios de transporte y comunicaciones y Otros servicios destinados a la venta), usuarios⁵ (Energía, Productos químicos, Material de transporte, Papel y edición, Comercio y hostelería y Servicios de transporte), y usuarios menos intensos (Agricultura, ganadería y pesca, Metalurgia y productos metálicos, Minerales no metálicos, Alimentos, bebidas y tabaco, Textiles, Productos de industrias diversas y Construcción).

Como resultado de la desaceleración experimentada por la productividad de la economía española, la cuestión planteada sobre la aportación de las nuevas tecnologías a la

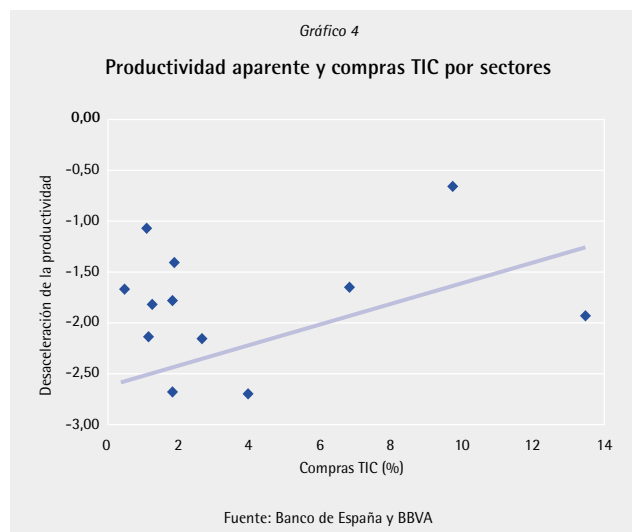
¹ Su aportación a la aceleración de la productividad total de los factores es igualmente significativa. Véase, entre otros, U.S. Department of Commerce (2000), Council of Economic Advisers (2001), Stiroh (2001a) y Gordon (2001).

² Las series utilizadas en el trabajo aplicado son las elaboradas por Estrada y López-Salido (2001a y 2001b).

³ Se emplean las tablas Input-Output de 1996, desagregadas a 73 ramas de actividad (según SEC-95), las cuales, por la disponibilidad de las series de productividad se agregan a 15 (excluyendo Servicios de instituciones de crédito y seguro y Servicios no destinados a la venta).

⁴ Las ramas productoras de TIC se identifican como: Fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos, Fabricación de material electrónico, fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, Fabricación de equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería, Correos y telecomunicaciones, Actividades informáticas, Investigación y desarrollo y Otras actividades empresariales.

⁵ Las ramas descritas son aquellas que presentan un porcentaje de compras a las ramas TIC sobre el total de compras mayor que el promedio excluyendo a los propios productores, los servicios de instituciones de crédito y seguro y los servicios no destinados a la venta.

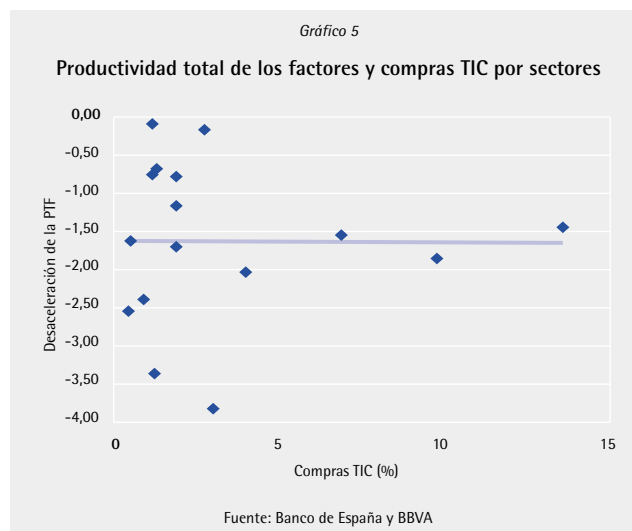


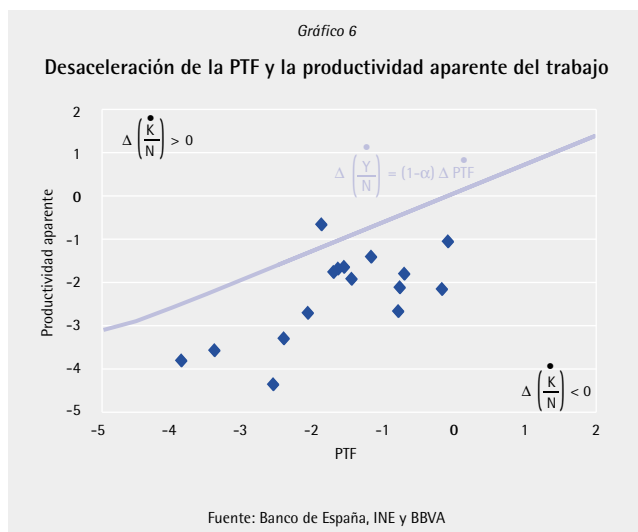
evolución de la productividad es radicalmente distinta a la del caso norteamericano. En concreto, se ha de analizar si la adopción de nuevas tecnologías ha permitido evitar, o al menos suavizar, esta ralentización registrada a nivel agregado en la productividad en España desde 1995.

El Gráfico 4 refleja la desaceleración de la productividad aparente del trabajo (1995-2000 frente a 1980-1994), y el porcentaje de compras TIC, por ramas de actividad.

La representación permite constatar que la desaceleración de la productividad, desde 1995, es generalizada en todas las ramas de la economía. Por tanto, el uso de las nuevas tecnologías, analizado con el criterio descrito, no ha permitido evitar dicha pobre evolución. No obstante, aunque la evidencia no es robusta, los sectores productores y usuarios intensos de nuevas tecnologías sí parecen haber registrado una menor desaceleración.

Si se desagrega por componentes, dentro del modelo neoclásico básico (véase el anexo metodológico), la productividad total de los factores explica la mitad de la





desaceleración de la productividad aparente del trabajo. La otra mitad se deriva de la desaceleración del capital productivo por trabajador⁶.

El Gráfico 5 representa la desaceleración de la PTF en España (1995-2000 frente a 1980-1994), y el porcentaje de compras TIC, por ramas de actividad.

La nula pendiente de la recta refleja que todos los sectores muestran una desaceleración comparable de la PTF, con independencia de su carácter de productor o usuario. Por tanto, se puede descartar que las ramas más intensivas en el uso de las nuevas tecnologías hayan experimentado una evolución más favorable de la productividad total de los factores en el último quinquenio.

Es decir, la menor desaceleración de la productividad aparente del trabajo en los sectores de carácter tecnológico se tiene que explicar por una evolución menos desfavorable del capital productivo por empleado.

El Gráfico 6 representa la desaceleración de la productividad aparente del trabajo y de la productividad total de los factores, así como la línea que determina el signo de la aportación del capital productivo por empleado en cada rama (positivo si se sitúa a la izquierda y negativo si se ubica a la derecha). Todas las ramas, excepto Servicios de transporte y comunicaciones, se sitúan a la derecha, lo cual refleja la desaceleración del capital productivo por empleado entre los periodos 1995-2000 y 1980-1994. Las ramas productoras, y en menor medida, las usuarias intensas, son las que reflejan una desaceleración relativa menor de esta variable, lo cual permite reducir la caída de sus productividades aparentes. Se habría de analizar si ello

se debe a un mayor ritmo inversor, o a una mayor reducción de las plantillas.

Por tanto, la aportación de las nuevas tecnologías se puede considerar como limitada. Tan sólo se advierte cierta evidencia de un mejor comportamiento de los sectores productivos y usuarios por una evolución menos desfavorable de la dotación de capital productivo por empleado. En cambio, las ganancias en la PTF son inexistentes.

4. Conclusiones

El escaso avance mostrado por la productividad de la economía española en la segunda mitad de los años noventa contrasta con el crecimiento observado en anteriores fases expansivas y, especialmente, con el registrado en EE.UU. Un análisis de los factores determinantes de la productividad pone de manifiesto que el diferencial existente entre España y EE.UU. se explica principalmente por la contribución de la PTF, o progreso técnico, y, en menor medida, por la intensidad de capital por empleado. Este resultado apunta que, a nivel agregado, en España no se detecta el impacto de un "shock" tecnológico similar al que parece haber caracterizado la evolución de la economía de EE.UU. al final de la pasada década. Aunque, el progreso técnico, variable clave en el crecimiento a largo plazo de la economía, no augura una recuperación del crecimiento potencial de la economía española hacia las tasas de los años sesenta (un 3,4% anual frente al 2,6% en que sitúa en la actualidad), la confirmación de que la calidad del capital humano explica casi en su totalidad el crecimiento de la productividad en el periodo 1995-2000 es una buena noticia. El grado de complementariedad existente entre el uso de las nuevas tecnologías y la cualificación de la mano de obra contribuirá a elevar la productividad y la competitividad de la economía española cuando se invierta en ellas y se difunda su utilización.

Dado que la difusión y el uso generalizado de las nuevas tecnologías no son inmediatos, el estudio de los datos agregados puede ocultar el verdadero grado de exposición de una economía a las nuevas tecnologías, si el proceso se encuentra en su fase inicial (innovación e inversión). Por ello, se ha realizado un análisis a nivel sectorial en el que se concluye que la producción y la intensidad en el uso de las nuevas tecnologías de las ramas de actividad no parecen haber evitado, pero sí contribuido, a reducir la desaceleración de la productividad. Ello se ha fundamentado en una menor desaceleración del capital productivo por trabajador en los sectores productores y usuarios intensos de TIC. Por el contrario, no se encuentra evidencia alguna acerca de efectos positivos de las nuevas tecnologías sobre la desaceleración de la productividad total de los factores.

⁶ Se emplea el valor de 0,35 para el coeficiente α , obtenido en la sección previa. En todo caso, es necesario contrastar la robustez de estos resultados. En primer lugar habría que estudiar estas variables a un mayor nivel de desagregación. Además, se debería introducir en el modelo neoclásico básico el capital humano como variable explicativa, dada la relevancia constatada en la sección previa. Ambas se consideran líneas naturales de ampliación de la investigación.

Una evaluación más precisa de la posición relativa de España en lo que respecta a la contribución de las TIC al crecimiento de la productividad requeriría un mayor nivel de desagregación. No obstante, los resultados obtenidos apuntan a un retraso tecnológico significativo de España. Ello se deriva tanto de un nivel insuficiente de inversión tecnológica como de la inexistencia del progreso técnico derivado de su adopción. La reducción de esta "brecha digital" exige de las empresas españolas un mayor esfuerzo inversor sobre el cual emular el extraordinario comportamiento de la productividad de la economía estadounidense.

Referencias bibliográficas

- Barro, R. J. y Lee, J.W. (1996): "International measures of schooling years and schooling quality", *American Review Papers and Proceedings*, vol. 86, nº 2 (mayo), págs. 218-223.
- Bassanini, A., Scarpetta, S. y Visco, I. (2000): "Knowledge, technology and economic growth: recent evidence from OECD countries". OECD Economics Department *Working Paper*, nº 259. (octubre).
- Council of Economic Advisers (2001): *The Annual Report*.
- De la Fuente, A. y Doménech, R. (2001): "Educational attainment in the OECD, 1960-1995". *Documento de trabajo D-2001-01* (enero), Ministerio de Hacienda. España.
- De la Fuente, A. y Doménech, R. (2000): "Human capital in growth regressions: how much difference does data quality make?". CEPR *Discussion Paper*, nº 2466 (mayo). Centre for Economic Policy Research.
- Estrada, A. y López-Salido, D. (2001a): "La contribución de los factores productivos al crecimiento económico en España: un análisis desagregado". *Boletín Económico*, febrero de 2001, Banco de España, págs. 47-55.
- Estrada, A. y López-Salido, D. (2001b): "Accounting for Spanish productivity growth using sectoral data: new evidence", próxima publicación como *Documento de Trabajo* del Banco de España.
- García, P. y Pérez, M. (2001): "Evolución del empleo: ¿cambio estructural?". *Economistas*, nº87: España 2000. Un balance, págs. 242-251.
- Gordon, R.J. (2001): *Technology and economic performance in the American economy*, abril de 2001, próxima publicación como documento de trabajo del National Bureau of Economic Research. (disponible en <http://faculty-web.at.northwestern.edu/economics/gordon>).
- Instituto Nacional de Estadística (2001): *Tabla Input-Output 1996*. Contabilidad Nacional de España. Base 1995.
- Mankiw, N.G., Romer, D.H. y Weil, D.N. (1992): "A contribution to the empirics of economic growth". *Quarterly Journal of Economics*, vol.107, nº2 (mayo), págs. 407-437.
- Martín, C. y Velázquez, F.J. (2001): "Series de indicadores de convergencia real para España, el resto de países de la UE y EE.UU.". *Estudios de la Fundación*, nº 9. Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social.
- Stiroh, K.J. (2001a): "Information technology and the U.S. productivity revival: what do the industry data say?". *Staff Reports*, nº115 (enero), Federal Reserve Bank of New York.
- Stiroh, K.J. (2001b): "What drives productivity growth? Federal Reserve Bank of New York *Economic Policy Review*, vol.7, nº1 (marzo), págs. 37-59.
- Tello, P. (2001): "Cuál es el PIB potencial de la economía española?". *Situación España*, febrero de 2001, Servicio de Estudios BBVA, págs. 21-27.
- U.S. Department of Commerce (2000): *Digital Economy 2000*.

ANEXO METODOLÓGICO

Para descomponer la productividad aparente del trabajo y estimar la PTF se recurre al modelo neoclásico de crecimiento⁷. La tasa de crecimiento a largo plazo de la productividad y, por tanto, de la renta per cápita está determinada exclusivamente por la tasa de crecimiento del progreso técnico exógeno (residuo de Solow). La oferta de la economía está determinada por una función de producción Cobb-Douglas con rendimientos constantes a escala y dos factores de producción, capital (K) y trabajo (M)

$$(1) Y = K^\alpha (AN)^\beta, \text{ donde } \alpha + \beta = 1,$$

donde Y es el PIB real y A es el progreso técnico. Los coeficientes α y β representan la participación de las rentas del capital y del trabajo en el output. La PTF se obtiene como residuo de la ecuación (1). Por tanto, esta variable no sólo recoge el progreso técnico sino también variables omitidas (calidad del capital humano, cambios en la composición stock de capital físico, inversión en I+D, nuevas tecnologías o imperfecciones de los mercados), lo que implica que el modelo neoclásico podría sobrestimar la contribución de la PTF al crecimiento de la productividad. Una definición más amplia de los factores incluidos en la función de producción permitiría obtener una medida más precisa del progreso técnico. La extensión más común en la literatura consiste en modificar la función de producción con la contribución de los cambios en la calidad del capital humano (educación, "job training") y en la composición del capital físico (inversión en nuevas tecnologías que mejoran el proceso de producción)⁸.

Considerando el importante aumento del capital humano de la economía española en las últimas décadas (mientras que en 1977 sólo el 21% de población activa tenía educación secundaria o superior, este porcentaje se eleva a 71% en 2000) se ha optado, para este ejercicio, por el modelo neoclásico aumentado con capital humano, en línea con el presentado por Mankiw, Romer y Weil (1992).

$$(2) Y = K^\alpha (ANH)^\beta (AN)^{(1-\alpha-\beta)}, \quad \alpha + \beta < 1$$

donde H es el stock de capital humano.

⁷ Véase, entre otros, Stiroh (2001b)

⁸ Véase Bassanini et al. (2000).

La expresión (2) puede reescribirse como,

$$(3) \quad q = \alpha k + \beta h + (1-\alpha)a,$$

donde $q = \ln(Y/N)$, $k = \ln(K/N)$, $a = \ln A$ y $h = \ln H$.

Aunque la teoría económica sugiere una relación positiva entre la acumulación de capital humano y la productividad aparente del trabajo, los estudios empíricos llegan a conclusiones contradictorias. De la Fuente y Doménech (2000) muestran que este resultado puede ser debido a errores de medida del capital humano. Estos autores construyen series de capital humano para una muestra de 21 países de la OCDE⁹. Adicionalmente, estiman el modelo de crecimiento neoclásico ampliado, considerando, además del stock de capital humano, un mecanismo de catch-up tecnológico (la difusión tecnológica), que permite la existencia de diferenciales de productividad entre países. La ecuación estimada por los citados autores tiene la forma¹⁰.

$$(4) \quad \Delta q_{it} = \Gamma_0 + \gamma_i + \eta_t + \alpha \Delta k_{it} + \beta \Delta h_{it} + \lambda b_{it} + \varepsilon_{it},$$

donde Δ denota tasas de crecimiento anuales, h es la serie de capital humano reconstruida por De la Fuente y Doménech (2000) que mide el número medio de años de escolarización de la población adulta, b_{it} mide el gap tecnológico entre cada país y EE.UU. al comienzo de cada subperiodo de cinco años ("Hicks-neutral TFP gap"¹¹), γ_i recoge el efecto específico del país, η_t son dummies temporales, Γ_0 es una constante y λ mide la tasa de convergencia tecnológica. La ecuación (4) se estima usando Mínimos Cuadrados No Lineales con medias de cinco años para el periodo 1960-1990. Los resultados obtenidos, que se muestran en el Cuadro 5, son consistentes con la teoría. El coeficiente α , 0,373, es tan sólo ligeramente superior a la participación de las rentas del capital en la mayoría de los países de la OCDE (en el caso de España α alcanza un valor próximo a 0,347%¹²). El coeficiente β , que mide la

Cuadro 5. Estimación de la función de producción (en diferencias)

	Con efecto Convergencia
α	0,373 (7,15)
β	0,271 (2,53)
λ	0,068 (6,34)
R^2 ajustado	0,809
error std	0,008
dummies país	si
efecto catch-up	si
dummies tiempo	si
Nota: Ratios t en paréntesis	
Fuente: De la Fuente y Doménech (2000)	

elasticidad de la productividad aparente del trabajo al stock de capital humano es positivo (0,271%) y significativo.

El modelo estimado por De la Fuente y Doménech (2000) permite descomponer la productividad aparente del trabajo y analizar como la diferente dotación de factores productivos y las diferencias en la productividad total de los factores explican las divergencias entre España y la UEM con EE.UU. Para ello ha sido necesario extender los datos del stock de capital humano, sólo disponibles hasta 1995, hasta el año 2000, utilizando como indicadores la base de datos elaborada por Martín y Velázquez (2001).

A partir de los coeficientes estimados por De la Fuente y Doménech, que se suponen constantes para todos los países considerados en la muestra¹³, se obtiene, a partir de la ecuación (4), la PTF para cada país¹⁴,

$$(5) \quad \Delta q_{it} = \alpha \Delta k_{it} + \beta \Delta h_{it} + \Delta PTF_{it},$$

por tanto,

$$\Delta PTF_{it} = \Gamma_0 + \gamma_i + \eta_t + \lambda b_{it} + \varepsilon_{it} = \Delta q_{it} - \alpha \Delta k_{it} - \beta \Delta h_{it}.$$

⁹ Véase De la Fuente y Doménech (2001). Las series de número medio de años de escolarización son una versión revisada de las construidas por Barro y Lee (1996).

¹⁰ Véase De la Fuente y Doménech, (2000).

¹¹ $b_{it} = (q_{EEUU,t} - \alpha k_{EEUU,t} - \beta h_{EEUU,t}) - (q_{it,t} - \alpha k_{it,t} - \beta h_{it,t})$

¹² Véase Tello (2001).

¹³ Las estimaciones realizadas por la OCDE sitúan el valor de α entre 0,35 y 0,25 para todos los países desarrollados.

¹⁴ Para simplificar se considera que el factor de convergencia (efecto "catch-up") forma parte del progreso tecnológico.

Cuadro: Indicadores de la economía española

(Tasas de variación anual en %, salvo indicación expresa) - Abril 2001

	2000	2001 (1)	Febrero	Marzo	Abril	Último dato	Mismo dato año anterior	Tendencia
Producción industrial (filtrado)	4,4	-0,8	-1,7	-1,6		-1,6	7,7	-
Índice Clima Industrial (saldos netos)	2,5	-2,0	-1,7	-2,0		-2,0	6,7	-
UCP (3)	80,7	79,3	79,3	79,3	79,3	79,3	80,5	-
Consumo de energía eléctrica (4)	6,9	4,7	3,6	6,2	3,2	3,2	8,0	-
Consumo de cemento	11,1	8,5	1,7	-0,2	19,6	19,6	-4,6	-
Matriculaciones automóviles	-1,8	-1,0	-3,6	2,1	-0,2	-0,2	9,3	-
Índice Confianza Consumidor (2)	6,8	2,0	2,0	3,0	1,0	1,0	10,0	-
IPC general	3,4	3,8	3,8	3,9	4,0	4,0	2,9	-
Precios de producción	5,4	3,6	3,6	3,2	2,8	2,8	5,7	-
Salarios pactados (5)	3,0	3,5	3,1	3,5		3,5	2,8	+
Activos financieros líquidos (familias e ISFL)	1,5	1,5	1,8	2,6		2,6	1,8	+
Financiación a empresas y familias	18,5	18,5	17,0	16,5		16,5	19,6	-
Afiliados Seguridad Social	5,0	4,4	4,5	4,8	4,1	4,1	5,4	-
Paro registrado (6)	-94,1	-51,2	-60,9	-50,1	-43,8	-43,8	-129,1	-
Tasa de paro (3)	14,1	13,4		13,4		13,4	15,0	-
Ocupados (trimestral) (3)(6)	656,3	402,9	402,9	402,9		402,9	709,6	-
Bal. cuenta corriente (7)	-18959,0	-1110,0	232,0			232,0	625,0	-
Balanza comercial (7)	-43042,1	-9035,0	-2869,8	-3210,0		-3210,0	-3469,0	-
Déficit de caja (8)	-404,5	-3,0	-207,2	-927,3	-3,0	-3,0	42,3	-

(1) Periodo disponible. (2) Saldos de respuestas en %. (3) Datos trimestrales correspondientes al trimestre que finaliza en el mes indicado.

(4) Corregido de los efectos de calendario y temperatura. (5) Acumulado durante el periodo. (6) Variación anual en miles.

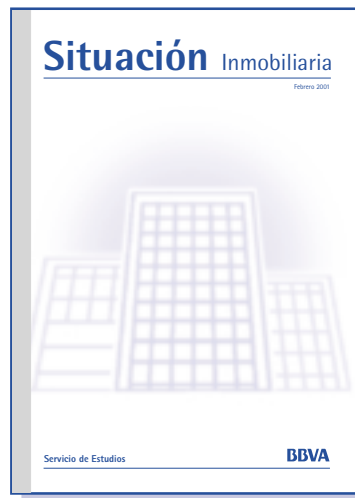
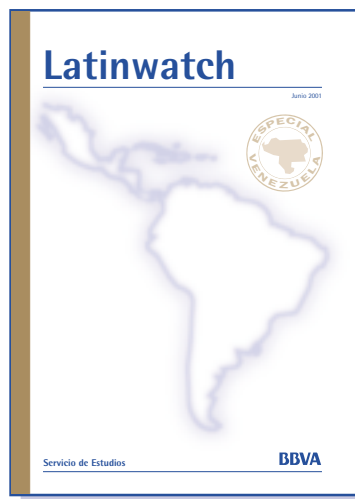
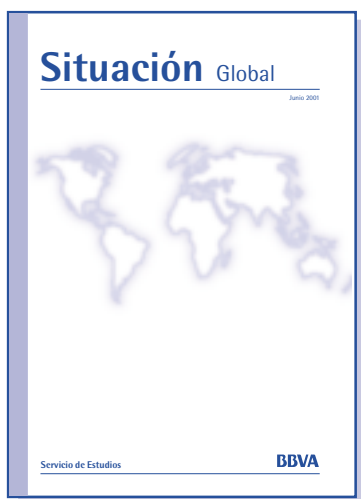
(7) Saldos en millones de euros. (8) Saldo acumulado en miles de millones de pesetas.

Contexto Internacional: Resumen de Previsiones

	PIB Real (% en promedio)				Inflación (% en promedio)			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
EE.UU.	4,2	5,0	1,8	3,5	2,2	3,4	3,0	2,4
UEM	2,5	3,4	2,0	2,5	1,1	2,3	2,6	1,9
Japón	0,8	1,7	1,6	1,3	-0,3	-0,6	-0,3	-0,1
	Saldo sector público (% PIB)				Saldo cuenta corriente (% PIB)			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
EE.UU.	1,4	2,4	2,4	2,2	-3,6	-4,4	-3,8	-3,8
UEM	-1,2	-0,7	-0,8	-0,4	-0,1	-0,5	-0,5	-0,6
Japón	-9,0	-8,9	-8,5	-8,5	2,5	2,6	2,4	2,5
	Tipos oficiales (%)*				Tipo de cambio (frente \$)*			
	may-01	sep-01	dic-01	jun-02	may-01	sep-01	dic-01	jun-02
EE.UU.	4,00	4,00	4,00	4,25				
UEM	4,50	4,25	4,25	4,25	0,85	0,90	0,90	0,88
Japón	0,00	0,00	0,00	0,00	119	122	122	120

* Fin de periodo

OTRAS PUBLICACIONES DEL SERVICIO DE ESTUDIOS DE **BBVA**



Interesados dirigirse a:

Servicios Generales Difusión BBVA
Gran Vía, 1 - planta 2
48001 Bilbao
Tlfn: 34-94-4876845
Fax: 34-94-4876417

Internet:
<http://www.bbva.es>

Depósito Legal: M-31254-2000

Este documento ha sido preparado por el Servicio de Estudios de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA) por su propia cuenta y se suministra sólo con fines informativos. Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones que se expresan en este documento se refieren a la fecha que aparece en el mismo, por lo que pueden sufrir cambios como consecuencia de la fluctuación de los mercados. Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones contenidas en este documento se basan en información que ha sido obtenida de fuentes estimadas como fidedignas pero ninguna garantía, expresa o implícita, se concede por BBVA sobre su exactitud, integridad o corrección. El presente documento no constituye una oferta ni una invitación o incitación para la suscripción o compra de valores.