

PRESIÓN FISCAL

La **Presión fiscal**, medida como el cociente entre recaudación por ingresos tributarios (incluida la Seguridad Social) y el producto interior bruto, es el indicador más simple, el más utilizado y, por ello, el más sujeto a críticas.

Si sólo nos fijáramos en el dato del numerador, la recaudación impositiva, tendríamos una magnitud absoluta que no sería útil al comparar entre países o al analizar la evolución de un país a lo largo del tiempo. El hecho de dividir por el PIB permite expresar la recaudación como porcentaje de la producción de cada país, relativizando la recaudación. El defecto principal de esta medida es que no tiene en cuenta la existencia de diferencias de desarrollo económico entre países (o del mismo país en diferentes momentos del tiempo), así como diferencias en la estructura económica, la población, la productividad o las tasas de actividad.

Cuando se hacen comparaciones internacionales de presión fiscal se observan diferencias notables entre los distintos países, estas diferencias ponen de manifiesto por un lado las diferentes elecciones sociales, por ejemplo provisión pública o privada de determinados servicios, y, por otro, diferencias de carácter técnico.

Distintas publicaciones han explicado estas últimas diferencias, entre las que destacamos las siguientes. En *primer lugar*, es conocido que cualquier objetivo de política económica o social puede alcanzarse utilizando sistemas de financiación alternativos, así un sistema puede ser utilizar la vía de los gastos fiscales o alternativamente hacer uso del gasto público directo. En el primer caso, la recaudación impositiva se reduce al aplicar los beneficios fiscales a los contribuyentes y da lugar a una presión fiscal más baja. Al contrario sucederá en el segundo caso, el mayor gasto público dará lugar a un índice más alto de presión fiscal, suponiendo un escenario de estabilidad fiscal que exige que todo gasto tenga su contrapartida por el lado de los ingresos. En *segundo lugar*, no hay un criterio uniforme a la hora de sujetar a gravamen a las transferencias sociales. Por aplicación del principio de equidad horizontal los ingresos por transferencias sociales tendrían que estar sujetos a gravamen, lo que haría que los países que los gravasen obtuvieran unos niveles de presión fiscal más altos, sin embargo muchos países aplican una exención total o parcial a este concepto. Adema y Ladaique¹ (2005) estimaron que en 2001 los impuestos y las contribuciones sociales sobre las transferencias públicas eran más de un 2% del PIB en Dinamarca, Suecia, Finlandia, Austria y Holanda, mientras que en el otro extremo suponían tan sólo el 0,2-0,3% del PIB en Irlanda y Gran Bretaña. En Dinamarca y Suecia, donde la recaudación impositiva sobre estas transferencias es la más alta, se podía financiar con esta recaudación una cuarta parte de todo el gasto social. En *tercer lugar*, existen problemas de tipo estadístico tales como incluir o no en las estadísticas determinadas contribuciones sociales. Un ejemplo paradigmático es lo sucedido en Holanda con la transición del sistema de clasificación de las cuentas nacionales ESA 79 al sistema ESA 95. Con el cambio de sistema se apreció una substancial disminución del nivel registrado de contribuciones sociales debido a la no consideración en la nueva clasificación de ciertos beneficios proporcionados por los

¹ Citado en Eurostat (2006) pág. 24

PRESIÓN FISCAL

empleadores. Estos beneficios fueron la causa de que Holanda ocupara puestos altos en el ranking de presión fiscal a finales de los ochenta y principios de los noventa.

EVOLUCIÓN DE LA PRESIÓN FISCAL

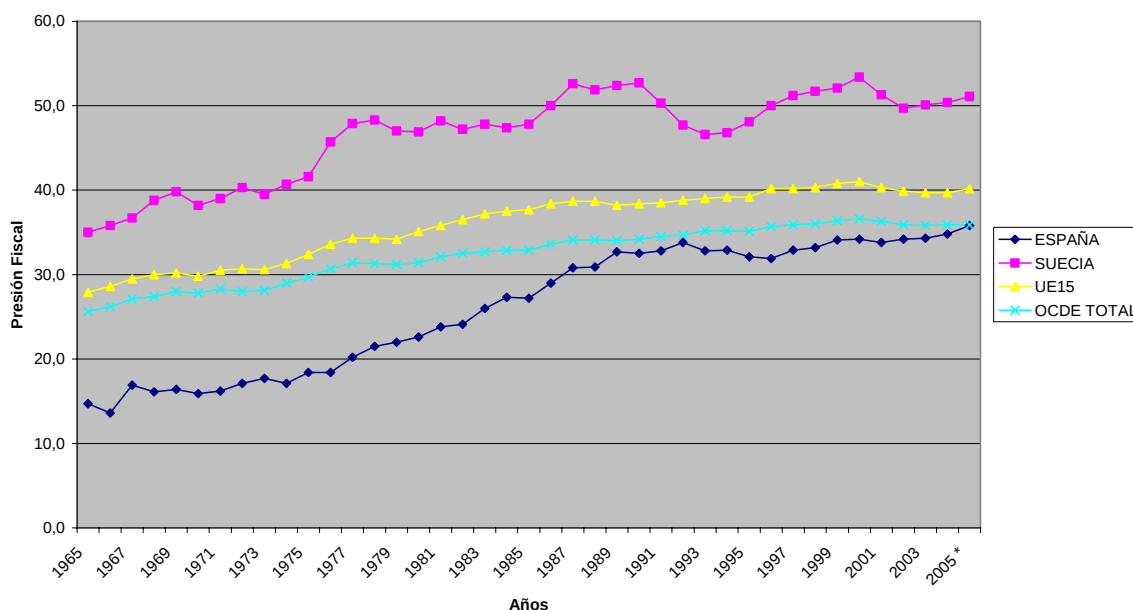
Los países de la Unión Europea tienen una presión fiscal alta, aunque con un cierto grado de variabilidad entre ellos. La evolución de los últimos cuarenta años nos indica que mientras que la presión fiscal no ha parado de crecer, el campo de variación entre países se ha ido estrechando.

En el siguiente cuadro y refiriéndonos tan sólo a los países de la UE15 podemos ver cómo la presión fiscal ha crecido en promedio 12,4 puntos durante cuarenta años y a la vez esa variabilidad se ha ido estrechando puesto que el coeficiente de variación ha disminuido 8,73 puntos durante el mismo periodo.

	1965 (UE 15)	2005 (UE 15)
Presión Fiscal Máxima	35,00% Suecia	51,10% Suecia
Presión Fiscal Mínima	14,70% España	30,50% Irlanda
Presión Fiscal Promedio	27,80%	40,20%
Coeficiente de Variación	23,52%	14,79%

España ha pasado de una presión fiscal de 14,70% en 1965 a 35,80% en 2005. En el gráfico puede apreciarse que desde finales de la década de los ochenta la presión fiscal en España es muy parecida a la media de la OCDE y va cerrando la brecha que le separa del promedio UE15.

Evolución Presión Fiscal 1965-2005



PRESIÓN FISCAL

REFERENCIAS

ADEMA, W. y M. LADAIQUE (2005): "Net Social Expenditure, 2005 Edition – More comprehensive measures of social support", *OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 29*, Paris: OECD

EUROSTAT (2006): *Structures of the taxation systems in the European Union. Data 1995-2004*, Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Communities