

La economía española ya daba señales de agotamiento estructural antes del Covid

- El PIB per cápita español lleva estancado en el 90% de la media europea desde 2016, significativamente por debajo del 98% que se alcanzó en 2003
- España queda rezagada en indicadores como el porcentaje de población empleada, la inversión en I+D o la reducción en la tasa de abandono escolar

Madrid, 26 de noviembre de 2020—. La economía española viene dando claras señales de agotamiento estructural previas al Covid-19. El indicador que resume esa debilidad es el estancamiento del PIB per cápita en relación con la media de la UE, que se sitúa en el 90% desde 2016, significativamente por debajo del 98% que se alcanzó en 2003. El último [Cuadernos de Información Económica](#), publicación editada por **Funcas**, advierte de que la crisis generada por la pandemia golpea a una economía que ya no convergía con la UE27 y apunta que la implementación del programa *Next Generation EU* (NGEU) supone una gran oportunidad para revertir esas limitaciones estructurales y, en último término, para relanzar los procesos de convergencia en la UE.

El programa sirve de guía a **Ramon Xifré** para revisar la trayectoria de la economía española en los últimos 20 años en relación a los retos estructurales. El artículo detalla que la falta de convergencia de España respecto a la media de la UE se manifiesta en indicadores como el porcentaje de población empleada, la intensidad inversora en I+D, pública y especialmente privada, y la ratio de deuda pública sobre PIB. En otros casos, la debilidad se observa en progresos más lentos, como la reducción en la tasa de abandono escolar y el porcentaje de población en riesgo de pobreza y exclusión social.

En este contexto, el autor señala que hay que dedicar especial atención a la administración de los fondos europeos, alcanzando consensos políticos y sociales y mejorando la capacidad de gestión con las reformas administrativas necesarias. En todo caso, la propia naturaleza de los fondos y su orientación en términos de reformas a medio y largo plazo pueden friccionar, junto con el retraso en la tramitación, con los estímulos a corto plazo que requiere la economía española desde los primeros meses de 2021.

José Félix Sanz y Desiderio Romero analizan el coste recaudatorio asociado a los numerosos beneficios fiscales –los denominados gastos fiscales– existentes en los tres principales impuestos en España: el IRPF, el IVA y el impuesto sobre sociedades. Estas

GABINETE DE COMUNICACIÓN

Patricia Carmona

comunicacion@funcas.es

619 329 695

www.funcas.es

@FUNCASES

tres figuras impositivas acumulan el grueso de la capacidad recaudatoria del sistema fiscal español. Según la Agencia Tributaria, representaban aproximadamente el 85% del total de ingresos tributarios de los últimos años. Los autores concluyen que, en conjunto, los gastos fiscales de estos tres impuestos superarían los 77.000 millones de euros anuales (el 6,2% del PIB de 2019), de los que un 61% corresponde al IVA, un 36% al IRPF y el 3% restante a las deducciones y bonificaciones en el impuesto sobre sociedades, si bien esta última estimación no puede completarse por carecer de una muestra de microdatos equivalente a la de los otros dos impuestos.

En el IRPF destacan los beneficios fiscales asociados a los rendimientos del trabajo, al tratamiento del ahorro y del capital inmobiliario y, en menor medida, a los sistemas de previsión social y otras deducciones en cuota. Por su parte, en el IVA las exenciones dan lugar a una pérdida potencial de recaudación de cerca de 18.000 millones, mientras que los tipos reducidos y superreducidos suponen beneficios fiscales por importe de más de 29.000 millones de euros. Las cifras sugieren que, con una racionalización de los beneficios fiscales, España podría financiar una reforma tributaria encaminada a conseguir un sistema fiscal más eficiente y más simple, consiguiendo además una mayor recaudación.

Los anuncios de fusión en el sector bancario español durante las últimas semanas han vuelto a poner el foco en el siempre controvertido balance de ventajas e inconvenientes de estas operaciones. Sin embargo, **Santiago Carbó y Francisco Rodríguez** señalan en su artículo que las fusiones bancarias no pueden examinarse hoy como hace 20 años. La forma de competir entre entidades ha variado mucho. La digitalización está imponiendo una transición desde relaciones banco-cliente de tipo vertical a relaciones basadas en plataformas con múltiples servicios y precios, y es ahí donde el tamaño es una variable muy relevante. Es más, con la crisis actual los procesos de fusión en un mismo país pueden ser un movimiento estratégico defensivo oportuno. A corto plazo, aumentan los ingresos en un contexto de tipos de interés negativos y de creciente morosidad. Además, disminuyen costes al reducir solapamientos de capacidad. Los autores prevén que estos procesos sigan produciéndose y aunque consideran ingenuo pensar que van a resolver los retos que afronta la banca europea, sí sostienen que el tamaño puede proporcionar ventajas de escala también frente a la amenaza competitiva de las grandes tecnológicas y de algunas de las *fintech* con mayor proyección de crecimiento.

Este *Cuadernos de Información Económica* incluye también, entre otros, los artículos:

El impacto de la vacuna en la economía española

Raymond Torres y María Jesús Fernández

Coyuntura fiscal: la perspectiva regional

Santiago Lago

GABINETE DE COMUNICACIÓN

Patricia Carmona

comunicacion@funcas.es

619 329 695

www.funcas.es

@FUNCASES