

MORTEN OVERGAARD RAVN

El anuncio de rebajas fiscales que no se llevarán a cabo hasta mucho tiempo después, como sucede en EE UU, pierde eficacia si se busca activar la economía a corto plazo, según el autor. Éste reconoce, no obstante, el beneficio sobre el PIB de los recortes impositivos



Política fiscal y macroeconomía

La política fiscal está de nuevo en boga. Tras un prolongado periodo durante el cual las preocupaciones por la deuda pública dictaron un conservadurismo fiscal en muchos países, los ministros de Economía y Finanzas toman cada vez más en consideración la posibilidad de relajar las medidas fiscales a fin de luchar contra un escenario de fuertes señales de recesión alrededor del globo.

Los políticos disponen de una gran variedad de posibilidades en materia fiscal, pero los cambios en los impuestos sobre la renta y de sociedades son los primeros de la lista a la hora de tomar medidas. De hecho, los políticos tienden a menudo a modificar las leyes fiscales; a veces, como ahora, a fin de estimular la economía, otras veces para tratar problemas presupuestarios y de deuda, y en ocasiones por razones ideológicas. No es raro que las propuestas de leyes fiscales hayan jugado un papel central en campañas electorales. Por poner dos ejemplos conocidos, la ideología de Margaret Thatcher en su campaña electoral de 1979 fue definida en el *Conservative General Election Manifesto of 1979*. El objetivo central era el de reducir los impuestos laborales sobre la renta a fin de asegurar que *It must pay a man or woman significantly more to be in, rather than out of work* (convenga más a un hombre o a una mujer trabajar que no hacerlo). Del mismo modo, la campaña electoral de Ronald Reagan se basó en promesas ideológicas de reducción de impuestos.

Al margen de si las leyes fiscales son introducidas por razones ideológicas, para tratar problemas presupuestarios o de deuda, o para estudiar asuntos fi-

clícos, es importante comprender cómo afectan aquéllas al estado general de la economía. Los últimos 10 años han sido testigos de un importante aumento en la investigación de los efectos macroeconómicos de las medidas de política monetaria al mismo tiempo que se ha progresado en entender el funcionamiento de dichas políticas. Menor atención se ha dedicado a la política fiscal y gran parte del esfuerzo en esta área ha sido influenciado por los cambios en las adquisiciones de bienes de servicio por parte de los Gobiernos.

Un rasgo distintivo de las iniciativas fiscales es que a menudo vienen asociadas con periodos de anticipación sustanciales: empresas y consumidores son alertados de los cambios en las leyes fiscales con antelación a su implementación. Dichos periodos de anticipación aparecen por dos motivos. Primero, porque los políticos necesitan tiempo antes de finalizar la formulación de iniciativas fiscales por las que hicieron campaña. En el caso de Margaret Thatcher por ejemplo, no fue hasta bien entrados los ochenta que el Gobierno conservador empezó a recortar los impuestos sobre la renta. Segundo, las leyes fiscales a menudo escalonan los cambios impositivos e introducen modificaciones en las obligaciones fiscales que aparecen mucho más tarde. Por ejemplo, el recorte fiscal de Reagan, *The Economic Recovery Act*, firmado por Reagan en agosto de 1981 introdujo cambios fiscales que no se aplicaron hasta el primer cuarto de 1984 (para entonces se habían adoptado otras leyes fiscales). De hecho, dichos periodos de anticipación son muy comunes en EE UU.

¿Cómo afecta dicha anticipación a los efectos de los cambios impositivos y



ANGEL NIVAS

qué le ocurre a la economía cuando se ajustan los impuestos?

El resultado de los análisis indica que la aplicación de recortes impositivos en EE UU estimula su economía, asociado con un aumento de la actividad global y en particular con una oleada de adquisiciones en bienes de inversión que aumenta hasta un 8% por encima de la media en respuesta a una reducción impositiva del 1%. Sin embargo, lleva tiempo antes de poder apreciar los efectos completos de tales cambios impositivos: el mayor nivel de cambio en la actividad global no se aprecia hasta dos años y medio después de la modificación fiscal introducida. Por ello, la política fiscal no es el remedio apropiado para hacer frente a problemas de corto plazo.

¿Cómo se ajusta la economía ante los anuncios de futuros cambios fiscales? El análisis muestra que los avisos de futuras reducciones de impuestos

La aplicación de recortes impositivos en EE UU estimula la economía y una rebaja del 1% lleva la compra de bienes de inversión hasta un 8% por encima de la media

han tenido como consecuencia periodos de recesión en EE UU entre las fechas en las cuales los cambios impositivos fueron legislados y las fechas en que dichos cambios tuvieron lugar. El impacto negativo es particularmente grave sobre las inversiones, que caen hasta un 5% por debajo de la tendencia un año antes de la rebaja impositiva (cuando ésta es anunciada con un año y medio de antelación).

Los resultados muestran también que la anticipación de los efectos tuvo particular impacto durante la reducción de impuestos de Reagan y que la diferencia entre el tiempo de implementación de esta nueva ley y la consiguiente reducción de impuestos fue parcialmente responsable de la recesión al inicio de los ochenta (que luego continuaría hasta mitad de la década) en EE UU. Así pues, los ministros de Economía y Finanzas deberían cuestionarse el hábito que tienen de introducir poco a poco reformas impositivas: este comportamiento podría frustrar el verdadero objetivo de proporcionar un estímulo fiscal.

Los impuestos sobre las personas físicas afectan los incentivos de los ciudadanos a participar en el mercado laboral así como a los empresarios en sus inversiones en el mercado de capitales. Impuestos más bajos incentivan al trabajo a los ciudadanos y promueven que los empresarios inviertan en capital de alto riesgo. Esto no significa que los impuestos sean malos en principio para la economía de un país ya que los Gobiernos pueden necesitarlos para invertirlos en proyectos válidos.

Los resultados de la investigación sugieren por tanto que las legislaciones fiscales deberían considerarse con cautela. No se puede esperar que proporcionen un remedio inmediato a la actual recesión de la economía, y anunciar hoy futuras rebajas fiscales (o, peor aún, firmar leyes fiscales que rebajan futuras obligaciones impositivas) puede conllevar a un retroceso innecesario del actual clima empresarial.

Profesor de Economía en el Instituto Universitario Europeo

VICTOR GONZÁLEZ PRIETO

El trabajador tiene su culpa en los riesgos laborales

En una reciente sentencia, de 26 de febrero, la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco (TSJPV) ha considerado ajustado a derecho el despido de un trabajador que había incumplido, de manera reiterada, su obligación de usar los equipos de protección individual.

En el asunto en cuestión, el trabajador ya había sido sancionado por lo mismo con anterioridad (siendo, por lo tanto, reincidente). Aquella primera vez, su conducta le ocasionó lesiones, y la sanción consistió en una suspensión de empleo y sueldo, de conformidad con lo dispuesto en

el régimen disciplinario del convenio colectivo aplicable -el de la construcción de Vizcaya-. Cuatro meses después, el trabajador volvió a cometer la misma infracción -en dos jornadas consecutivas-, siendo sancionado, esta vez, con el despido. Decisión que el Juzgado de lo Social número 10 de Bilbao consideró ajustada a derecho, y que ha sido ratificada por la Sala, como ha quedado dicho.

La sentencia, motivo de este artículo, demuestra una vez más la necesaria presencia e intervención de nuestros jueces en la fiscalización de la actividad preventiva llevada a cabo en el ámbito la-

boral. Convertida en la última instancia revisora, su labor resulta importantísima a fin de sancionar aquellas conductas incumplidoras del marco jurídico existente. Marco que establece, como no podía ser de otro modo, un cuadro de derechos y obligaciones vinculante para las dos partes de la relación laboral, empresa y trabajador -digo esto porque a menudo se piensa en la empresa como el único sujeto infractor, y no es así-. Deben perseguirse las conductas de aquellas empresas que no respetan las reglas de juego en materia de seguridad y salud laboral, es una exigen-

cia. Pero, en ocasiones, sucede, como en este caso, que es el trabajador quien desatiende su obligación de velar por su propia seguridad y salud en su trabajo.

Cuando eso ocurre, es decir, cuando es el trabajador, debidamente instruido en su cometido y dotado de los medios de protección adecuados, quien incumple su obligación -negándose a emplear los equipos de protección o realizando sus tareas desoyendo las instrucciones recibidas-, poniendo en riesgo su propia vida, su integridad física o su salud, la empresa debe saber que, de no actuar con la debida celeridad

y contundencia (poder disciplinario), será responsable del resultado lesivo de aquella conducta imprudente del trabajador. O lo que es lo mismo, y dándole la vuelta al calcetín, llegado el caso, se va a entender correcta una actuación disciplinaria contra ese trabajador; sanción que deberá ser proporcionada a la gravedad del incumplimiento producido.

Ésta es la doctrina que establece la sentencia que hoy comentamos. Entiendo que este criterio judicial, por acertado, debe ser mantenido. Su tarea, en este campo de la seguridad y salud laboral, debe ponderar adecua-

damente las exigencias de la normativa, velando por su cumplimiento y reprochando su conducta a quien la incumpla -ya sea la empresa, ya sea el trabajador-.

Es por eso por lo que, desde la óptica de la empresa, no debe hacerse dejación ni de la responsabilidad contraída en materia de prevención de riesgos laborales ni de la autoridad disciplinaria cuando sea necesaria a fin de conseguir un clima laboral acorde con las exigencias de la ley en esta materia.

Director del Área Laboral de Rodríguez Sahagún Abogados

