



Análisis del impacto de los Vales de Comida, España (2013)

INFORME AQR-Lab
Resumen Ejecutivo
Febrero 2014

AQR-Lab

*Laboratorio de Transferencia en
Economía Aplicada de la
Universidad de Barcelona.*

Equipo Investigador:

*Jordi Suriñach
Esther Vayá*

*Facultad de Economía y Empresa
Avenida Diagonal, 690
08034 BARCELONA*

*Teléfono: +34934037241
Fax: +34934037242/ +34934021821*

*E-mail: aqrlab@ub.edu
Página web: www.ub.edu/aqrlab*

AQR-Lab

**U
B** I | R | E | A |

**U
B**  **Universitat de Barcelona**

RESUMEN EJECUTIVO

¿Cuál puede llegar a ser el alcance del cambio en la normativa de exención sobre los Vales de Comida vigente hasta diciembre de 2013? ¿Qué repercusión puede tener dicho cambio sobre el sector de la Restauración?, ¿Y sobre la economía en general? ¿Tendrá, como espera el Estado, un efecto positivo sobre su recaudación? El presente informe intenta contribuir a responder a las cuestiones anteriormente planteadas por medio de dos vías: la primera, estimando el impacto económico que han tenido los Vales de Comida en España en el año 2013; y, la segunda, estimando cuál podría ser el efecto en la economía del cambio de normativa asociado a dichos Vales.

Para llevar a cabo el primer objetivo, se ha utilizado información proporcionada por las tres principales empresas emisoras de Vales de Comida (Cheque Gourmet, Edenred y Sodexo) relativa al número de trabajadores que en el año 2013 han recibido Vales de Comida en España. A partir de dicha información, y con la ayuda de información adicional obtenida en el trabajo de campo previo realizado por el grupo de investigación AQR “Impacto económico de los Vales de Comida en España, 2010” se ha cuantificado la actividad total que habrían movilizado dichos Vales en el año 2013 y su repercusión en términos de facturación, ocupación y recaudación fiscal. Para el cálculo de dicho impacto se han considerado conjuntamente tres tipos de efectos: efectos directos sobre el sector de la Restauración, efectos indirectos sobre todo el resto de sectores (derivado de las relaciones intersectoriales presentes en la economía) y efectos inducidos (resultado del gasto en bienes y servicios de las rentas del trabajo generadas directa e indirectamente por los Vales de Comida existentes). Para el cálculo de los efectos indirectos e inducidos se ha seguido la metodología input-output y la Tabla Input-Output simétrica de España del año 2005 (último año disponible) publicada por el Instituto Nacional de Estadística.

Para llevar a cabo el segundo objetivo se ha definido un escenario alternativo que recogería diferentes respuestas posibles de aquellas empresas y trabajadores que se verían afectados por el cambio en la normativa relativa a cotizaciones de los Vales de Comida. Los supuestos que han sido definidos en dicho escenario reproducen los supuestos ya utilizados en el informe previo realizado por el grupo de investigación AQR “Impacto económico de los Vales de Comida en España, 2010” y que se basaron, además de en la información suministrada por AEEVCOS, en el resultado de 1.342 encuestas a agentes del sector en las que se les preguntó acerca de los potenciales efectos de una eliminación de la exención aplicada a los Vales de Comida.

En relación a la estimación del impacto económico que han tenido los Vales de Comida en España en el año 2013, se han obtenido los siguientes resultados:

1. En el año 2013, **573.000 trabajadores disfrutaron de Vales de Comida en España, concentrados especialmente en Madrid y Cataluña. En total, 14.562 empresas optaron por ofrecer este beneficio social, un 78% de las cuales fueron pequeñas empresas** (con menos de 50 trabajadores), **un 16% empresas medianas** (entre 50 y 250 trabajadores) y **un 6% empresas grandes** (más de 250 trabajadores). Gracias a dichos Vales, **el sector de restauración habría facturado, en el año 2013, 990 M€ (importe sin IVA) y ocupado a 20.930 trabajadores directos** (un 1,7% del total de afiliados a la Seguridad Social en dicho sector).

2. **Cuando a los efectos directos sobre el sector de la Restauración se añaden los efectos indirectos sobre el resto de sectores** (derivados de la cadena de relaciones intersectoriales que se inicia como consecuencia del consumo de bienes y servicios que realiza el sector de restauración), **la facturación generada asciende a 1.764 M€ (774 M€ facturación indirecta) y el número de ocupados a 26.707 (5.777 ocupados indirectos).**
3. **Si a los efectos directos e indirectos se añaden los efectos inducidos, se concluye que los Vales de Comida existentes en el año 2013 habrían generado una facturación total de 1.986 M€ y ocupado a 28.852 trabajadores.**
4. **Fruto de la actividad total generada por los Vales de Comida, el Estado habría recaudado un total de 462 M€ en el año 2013** (142 M€ en concepto de IVA recaudado, 70 M€ en concepto de IRPF, 126 M€ de Cotizaciones a la Seguridad Social y 124 M€ en concepto de Impuesto de Sociedades).
5. **La recaudación total generada superaría en 63 M€ al importe total de la exención fiscal** de la que se beneficiaron los Vales de Comida en el año 2013 (cifrada en 399 M€).

Analizado ya el impacto económico que habrían tenido los Vales de Comida en el año 2013, **se ha procedido seguidamente a cuantificar las posibles consecuencias que llevaría la aplicación de la nueva normativa que elimina las exenciones fiscales aplicadas, hasta la actualidad, a los vales de comida.** Para ello, se realiza un análisis comparado de la actividad económica que se generaría, por una parte, en el Escenario A (“Vales de Comida”, escenario real que reflejaría la situación asociada al año 2013) y, por la otra, en el escenario B que ha sido definido como “No Vales de Comida” y que recogería el posible comportamiento de empresas y trabajadores en el caso que se suprimiera dicha exención fiscal.

Así, en el escenario B se ha considerado que una parte de los trabajadores hubieran seguido disfrutando de Vales de Comida a pesar de la eliminación de la exención fiscal (un 10%), que otra parte hubieran visto aumentado su salario bruto en la misma cuantía que el beneficio social que percibían en caso de existir Vales de Comida (un 38%) y que otra parte de los trabajadores acabarían por perder dicho beneficio social sin contrapartida en términos de aumento salarial proporcional¹ (un 52%). Asimismo, se ha supuesto que el 49% de los trabajadores que han percibido un aumento salarial o han visto desaparecer el beneficio social sin contrapartida salarial seguirían yendo al restaurante a comer (al mismo coste del menú o inferior) mientras que el 51% optaría por ir a comer a casa o traer al trabajo la comida ya preparada. De esta manera, en el escenario B se acaba suponiendo que únicamente el 54% de los trabajadores que en el año 2013 se beneficiaban de los Vales de Comida seguiría yendo a restaurantes a comer tras la aplicación de la nueva normativa (sufragando ellos mismos, en parte o en su totalidad, el coste del menú). En este sentido, es preciso recalcar que los supuestos del escenario B, ya utilizados en el informe previo que el grupo de investigación AQR realizó en 2010, se basaron en los resultados de 1.342 encuestas y 10 entrevistas realizadas a agentes del sector (664 encuestas a empresas clientes de los emisores de Vales de Comida; 423 encuestas a trabajadores que recibían Vales de Comida; 204 encuestas a trabajadores que no recibían Vales de Comida; y 51 encuestas y 10 entrevistas a empresas de restauración

¹ En este caso, se ha considerado que el 70% del coste que antes destinaban las empresas a sufragar los Vales de Comida lo destinarían ahora a reinversión en la empresa, mientras que el 30% restante iría destinado a repartir dividendos.

afiliadas). Así, en dichas encuestas, se preguntó de manera explícita a las empresas clientes que utilizaban Vales de Comida cómo actuarían en caso de que desapareciera la exención fiscal aplicada a los mismos. De manera similar, se preguntó a los trabajadores beneficiados por dichos Vales qué harían en caso de que sus empresas eliminaran dicho beneficio social a consecuencia de la desaparición de la exención. A su vez, se preguntó a establecimientos de restauración sobre la potencial repercusión que tendría, para su negocio, un cambio en la normativa de exención aplicada a los Vales de Comida. De esta manera, **el escenario B recogido en este informe se revela como una foto, altamente probable, del potencial cambio en el comportamiento de empresas y trabajadores ante la eliminación de la exención aplicada a los Vales de Comida.**

Una vez definido dicho escenario potencial se ha procedido, **en primer lugar, a calcular, para los escenarios A y B, el impacto directo (en términos de facturación y ocupación) generado por el gasto realizado por las empresas y por los trabajadores que en el año 2013 utilizaban Vales de Comida. Tras ello, se han calculado los efectos indirectos e inducidos asociados a cada escenario. Finalmente, se ha computado el efecto neto de los Vales de Comida como resultado de obtener las diferencias de facturación, ocupación y recaudación entre el Escenario A (real, “Vales de Comida”) y el escenario B (simulado, “No Vales de Comida”).**

A partir de dicho análisis se han llegado a los siguientes resultados:

6. **El cambio de normativa tendría un efecto inmediato sobre el sector de la Restauración. Así, su facturación descendería en 467 M€ (un 47%, donde el número de clientes pasaría de 573.000 a 309.993, y la facturación pasaría de 990 M€ a 523 M€). A su vez, se produciría una reducción del número de ocupados en el sector de restauración de 9.607 trabajadores.**
7. **Cuando se contabilizan de manera conjunta los efectos directos, indirectos e inducidos derivados del gasto realizado por las empresas y por los trabajadores que en el año 2013 utilizaban Vales de Comida, se ha concluido que la eliminación de la exención sobre los Vales de Comida supondría una reducción estimada de la facturación total de las empresas españolas por un valor de 426 M€. Asimismo, el número de ocupados totales podría verse reducido en 7.815 ocupados menos (descenso del 4% respecto escenario A).**
8. Las pérdidas que se producirían en España fruto del cambio de normativa (tanto en términos de facturación como de ocupados) se explicarían, además de por una mayor recaudación impositiva (y, por tanto, menor gasto real de los agentes), por los siguiente. En el escenario A (“Vales de Comida”), el sector de Restauración recibiría unos ingresos (sin IVA) procedentes de los 573.000 trabajadores que se beneficiaban de los Vales. Dicha cantidad se quedaba en territorio español y generaba, a la vez, unos efectos indirectos e inducidos de notable cuantía, parte de los cuales también se quedaban en territorio español. Por el contrario, en el escenario simulado B (“No Vales de Comida”) una parte de este importe, que antes se quedaba el sector de Restauración en España, no pasa a generar actividad en territorio español. Dos son las razones que explican este hecho. En primer lugar, los trabajadores a quienes se les aumentaría su sueldo para subsanar la pérdida del beneficio social no destinarían todo el aumento a consumir productos en territorio español sino que parte de dicho aumento lo destinarían a ahorro y parte iría destinado a consumir bienes y servicios importados de fuera de España. En segundo lugar, aquellas empresas que decidiesen destinar a otros usos el importe antes invertido en los Vales de Comida no reinvertirían todo este importe en adquirir bienes y servicios en

España sino que parte lo destinarían al Reparto de dividendos (a unos accionistas, en muchas ocasiones, no residentes en España) y parte lo destinaría a adquirir bienes y servicios del extranjero.

El último de los aspectos analizados en el informe, hace referencia a los efectos netos del cambio de normativa sobre la recaudación del Estado. Cuando se analizan los efectos que el dicho cambio tendría para la recaudación del Estado, parece atenderse únicamente al hecho que, a partir de la nueva ley, el Estado tendrá un beneficio claro procedente de las nuevas cotizaciones sociales que, tanto trabajadores como empresarios, pagarían sobre los Vales de Comida (y que anteriormente estaban exentos). Bajo esta visión, el efecto sobre las arcas del Estado sería positivo. Sin embargo, ello debe matizarse y tener en cuenta lo siguiente. No se puede estimar la ganancia del Estado asumiendo un comportamiento estático de los agentes y calcular una regla de tres básica. Así, es evidente que la nueva normativa provocará una respuesta por parte de las empresas: es probable que algunas de las empresas, que antes concedían este beneficio social, lo mantengan, pero otras empresas posiblemente decidan eliminar dicho beneficio social. Entre estas últimas, una parte quizás decida aumentar proporcionalmente el salario de sus trabajadores, pero otra parte posiblemente decida eliminar simplemente el beneficio social, sin contrapartida salarial. Este comportamiento posible de las empresas queda recogido en el escenario B definido previamente como “No Vales de Comida”. En este caso, tal y como se ha mostrado previamente, los cambios en las decisiones de empresas y trabajadores podrían acabar por tener un efecto negativo sobre la facturación total de las empresas españolas (especialmente concentrado en el sector de la restauración), hecho que llevaría a una reducción de la recaudación impositiva del Estado.

Asimismo, estos cambios podrían comportar una reducción de la ocupación total del país (aumentando especialmente el desempleo en el sector de restauración), hecho que comportaría tanto una reducción en términos de recaudación impositiva sobre la renta como un aumento de las prestaciones por desempleo de las que debería hacerse cargo el Estado.

De esta manera, el efecto neto sobre la recaudación del Estado debería contemplar tanto los mayores ingresos en términos de cotizaciones a la seguridad social sobre los Vales de Comida como las disminuciones en los mismos como consecuencia de la reducción de la actividad global y el aumento de desocupación.

Teniendo todo ello en cuenta, se han obtenido los siguientes resultados.

9. **Como resultado tanto de la nueva normativa de cotización de los Vales de Comida como del cambio supuesto en el comportamiento de empresas en relación a dicho beneficio social, la recaudación en términos de IRPF y cotizaciones sociales procedente de los 573.000 trabajadores afectados aumentaría en 170 M€.** En este sentido, cabe destacar que **la mayor parte del aumento de cargas que deberían sufragar las empresas recaería principalmente en pequeñas y medianas empresas (debemos recordar que un 94% de las empresas que utilizan Vales de Comida son PYMES), hecho que mermaría más si cabe sus resultados financieros.**
10. **Las mayores cotizaciones sociales que deberían pagar las empresas llevaría, de manera indirecta, a un menor beneficio y, por tanto, a una menor recaudación impositiva en concepto de Impuesto de Sociedades. Dichas reducciones se cifrarían en 5 M€.**
11. **La reducción de la actividad total que se produciría en caso de la no existencia de Vales de Comida llevaría implícita también una disminución de la recaudación del Estado. Así, la Administración dejaría de ingresar 121 M€ (52 M€ menos en concepto de IVA, 11 M€ menos**

en términos de IRPF, 21 M€ menos en concepto de Cotizaciones a la Seguridad Social y 37 M€ menos en concepto de Impuesto de Sociedades).

12. A los efectos anteriores cabría añadir que **la disminución de ocupación total estimada llevaría a un aumento de las prestaciones por desempleo que debería cubrir el Estado. Así, el coste anual de las prestaciones por desempleo asociadas a aquellos trabajadores que podrían perder su puesto de trabajo como consecuencia del cambio de normativa llegaría a los 78 M€.**
13. Considerando de manera conjunta todos los efectos anteriores, se concluye que **el efecto neto sobre la recaudación impositiva del Estado derivado del cambio de normativa sobre la cotización de los Vales de Comida supondría una disminución cifrada en 34 M€ (escenario B en el que se habría supuesto que un 52% de los trabajadores vería desaparecer los Vales de Comida sin contraprestación salarial y sólo un 10% mantendría los Vales de Comida a pesar de la no exención dicho porcentaje sería del 52%). De esta manera, el potencial aumento de ingresos de 170 M€ pasaría a convertirse en una reducción de 34M.**

Los resultados obtenidos anteriormente muestran cómo la estimación de las consecuencias del cambio de normativa no puede realizarse de manera simplista, considerando únicamente el aumento potencial en términos de cotizaciones sociales que ello reportaría al Estado. De esta manera, en función de la respuesta adoptada por empresas y trabajadores al cambio de normativa de cotización de los Vales de Comida, el resultado del efecto total sobre la recaudación fiscal podría ser incluso negativo. Así, a partir de dichos resultados, se puede concluir que cuanto mayor fuese el número de empresas que, frente al cambio de normativa, optaran por eliminar dicho beneficio social sin ninguna contraprestación salarial (al no ser una obligación para muchas de las empresas) y/o mayor fuera el número de trabajadores que ante una sustitución potencial del beneficio social por retribución dineraria decidieran no acudir ya a bares y restaurantes a comer, menores serían las ganancias netas estimadas para el Estado. De hecho, en el escenario B definido en este informe (y cuyos supuestos reflejarían de manera altamente probable el comportamiento de empresas y trabajadores como respuesta al cambio de normativa) muestra como dicho cambio de normativa acabaría reportando pérdidas netas para el Estado.

En el informe no se han analizado, sin embargo, algunos de los argumentos esgrimidos por el Estado a favor de la eliminación de la exención. Así, no se ha considerado el efecto positivo que el cambio de normativa supondría para los trabajadores en la medida en la que el aumento de su base de cotización revertiría en, por ejemplo, sus pensiones futuras. Tampoco se ha considerado que los mayores ingresos del Estado podrían “ser devueltos” a la economía por medio de, por ejemplo, inversiones públicas. Si bien dichos argumentos no están exentos de razón, también cabe resaltar que la situación actual de déficit de la Seguridad Social y de Deuda Pública hipotecan, al menos en parte, la posible retroalimentación que la sociedad acabe teniendo como consecuencia de dichos mayores ingresos públicos.

Por último, es importante recalcar que las cifras aportadas en este informe han de ser consideradas únicamente como estimaciones de potenciales efectos asociados al cambio de normativa, nunca como cuantificaciones reales de los mismos. Los resultados obtenidos se encuentran totalmente supeditados a los supuestos definidos para el estudio, de manera que una modificación de dichos supuestos llevaría a cambios en los resultados obtenidos.

EL INFORME EN CIFRAS

1. En el año 2013, 573.000 trabajadores disfrutaron de Vales de Comida en España. 14.562 empresas optaron por ofrecer este beneficio social, un 94% de las cuales fueron pequeñas y medianas empresas. Gracias a dichos Vales, el sector de restauración habría facturado 990 M€ (importe sin IVA) y ocupado a 20.930 trabajadores directos.
2. Cuando se consideran efectos directos, indirectos e inducidos, los Vales de Comida existentes habrían generado una facturación total de 1.986 M€ y ocupado a 28.852 trabajadores.
3. Fruto de la actividad total generada por los Vales de Comida, el Estado habría recaudado un total de 462 M€, cifra superior en 63 M€ al importe total de la exención fiscal.
4. El cambio de normativa tendría un efecto inmediato sobre el sector de la Restauración: su facturación descendería en 467 M€ y se produciría una reducción del número de 9.607 trabajadores.
5. Cuando se contabilizan de manera conjunta los efectos directos, indirectos e inducidos sobre todos los sectores derivados del gasto realizado por las empresas y por los trabajadores que en el año 2013 utilizaban Vales de Comida, se concluye que la eliminación de la exención sobre los Vales de Comida supondría una reducción estimada de la facturación total de las empresas españolas de 426 M€, con una reducción del número de ocupados totales de 7.815.
6. Como resultado tanto de la nueva normativa de cotización de los Vales de Comida como del cambio supuesto en el comportamiento de empresas en relación a dicho beneficio social, la recaudación en términos de IRPF y cotizaciones sociales procedente de los 573.000 trabajadores afectados aumentaría en 170 M€. La mayor parte del aumento de cargas que deberían de sufragar las empresas recaería principalmente en pequeñas y medianas empresas.
7. Las mayores cotizaciones sociales que deberían pagar las empresas llevaría, de manera indirecta, a un menor beneficio y, por tanto, a una menor recaudación impositiva en concepto de Impuesto de Sociedades cifrada en 5 M€.
8. La reducción de la actividad total que se produciría en caso de la no existencia de Vales de Comida llevaría también a una disminución de la recaudación del Estado cifrada en 121 M€.
9. La disminución de ocupación total estimada llevaría a un aumento de las prestaciones por desempleo que debería cubrir el Estado que podría llegar a ser de 78 M€.
10. Considerando de manera conjunta todos los efectos anteriores, se concluye que el efecto neto sobre la recaudación impositiva del Estado derivado del cambio de normativa sobre la cotización de los Vales de Comida podría cifrarse en una reducción estimada de 34 M€.