

¿Quién debe ceder en la distribución factorial del ingreso?¹

Marcelo Capello
mcapello@ieral.org

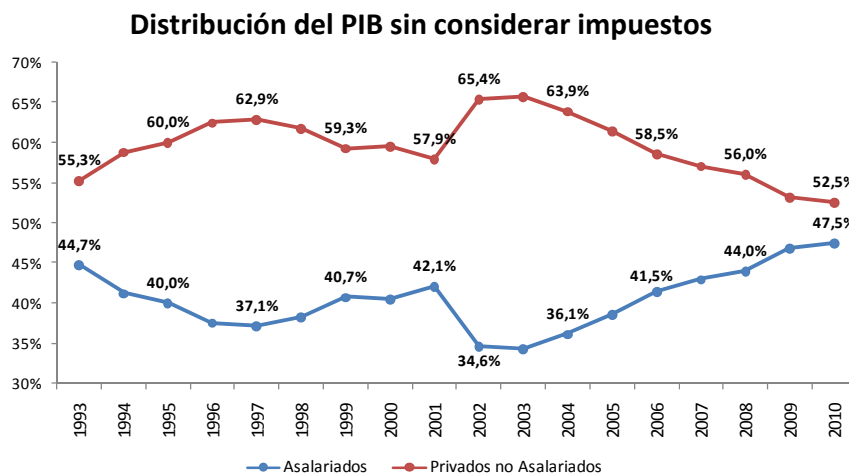
En los últimos meses se ha vuelto a discutir sobre la distribución factorial del ingreso en Argentina. El tema se filtra en las negociaciones salariales entre sindicatos y entidades empresarias, o ante proyectos oficiales como el de participar en las utilidades empresarias a los asalariados. Al respecto, se debe decir que con la reducción del desempleo y los aumentos salariales ocurridos en los últimos siete años, la masa salarial ganó participación en el PIB. Además, creció sustancialmente la presión tributaria, que es lo mismo que decir que avanzó el peso del Estado sobre la economía. De modo que la discusión sobre la distribución factorial del ingreso no puede conducirse sin integrar a un tercer actor en el reparto, como es el Estado.

A partir del año 2003 se inicia una carrera sostenidamente creciente de la Presión Tributaria de los tres niveles del Estado, que pasó de alrededor del 23% en la década del noventa a casi 35% en el año 2010. Ello ocurrió tanto por observarse mayor cumplimiento tributario como por la introducción de nuevos impuestos (Cheque, Retenciones), el incremento de los existentes (Ingresos Brutos, Sellos) o la imposibilidad de ajustar por inflación en su determinación (Ganancias de Sociedades) o al autorizar un ajuste insuficiente de montos no imponibles o deducciones ante un proceso inflacionario (Ganancias de Personas).

¹ Artículo publicado en el diario Ambito Financiero el 6 de Junio de 2011

Distribución Factorial del Ingreso

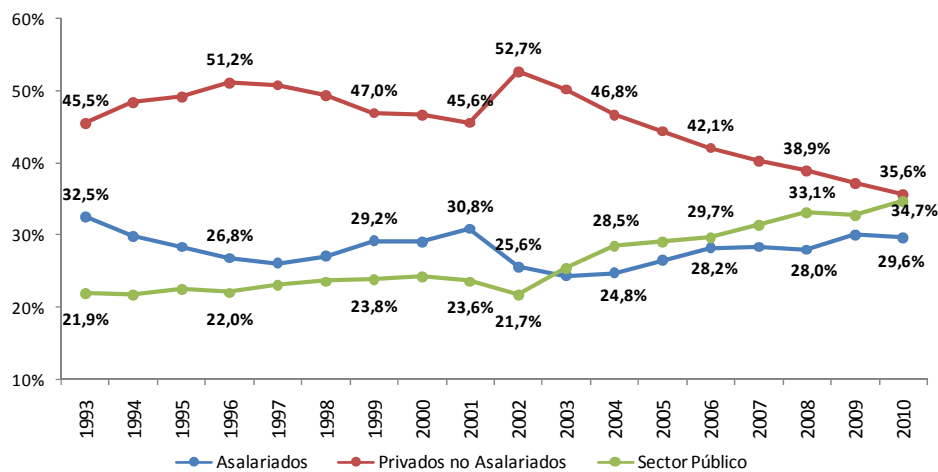
El PIB generado en una economía se distribuye entre asalariados y no asalariados. Si no se tienen en cuenta los impuestos, empíricamente se observó que los asalariados tuvieron una participación relativamente estable hasta el año 2001, cuando recibían un 42,1% del PIB neto de impuestos sobre los productos (40,2% promedio en 1993-2001). La crisis y devaluación en 2002 les hizo perder terreno, alcanzando un mínimo de 34,3% en 2003, para luego recuperar terreno hasta alcanzar una participación estimada del 47,5% en 2010. Por ende correspondiéndole al resto del sector privado (patrones, cuentapropistas, etc.) el restante 52,5% del PIB a precio de factores.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Un inconveniente con el enfoque previo es que no tiene en cuenta los efectos de cambios en la presión tributaria que condicionan las capacidades de consumo, ahorro e inversión de los agentes privados. Si se suma al Estado como un tercer actor que absorbe recursos del PIB, previo a sus gastos redistributivos, se aprecia que los asalariados tuvieron una participación del 30,8% de la producción en 2001, la presión tributaria era del 23,6% y la participación del sector privado no asalariado del 45,6%. Los problemas de competitividad asociados al final de la convertibilidad explicaron las variaciones observadas en los últimos años de esa década (caída del excedente empresario).

Distribución del PIB considerando Impuestos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Luego, la crisis y devaluación en 2002 provocó cambios importantes en la distribución analizada. En 2002 el sector público participaba del 21,7% del PIB, los asalariados pasaron a participar con un 25,6% (caída de 5 puntos porcentuales en un año) y al resto del sector privado le correspondía un 52,7%. A partir de ese momento empieza una dinámica positiva para los asalariados, pero aún situándose al final de la serie por debajo de los niveles de 2001 (29,6% en 2010 versus 30,8% en el año previo a la devaluación), cuando se incluyen los impuestos en el análisis.

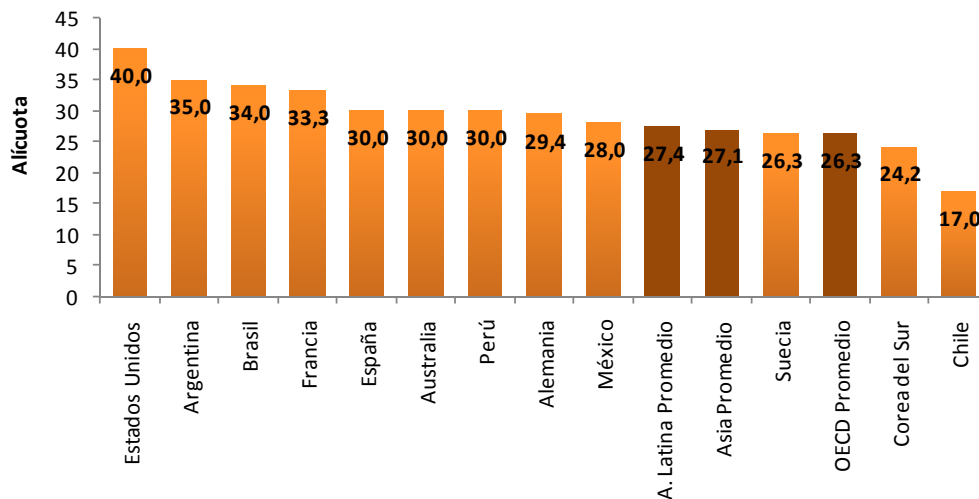
Sin dudas que el sector público ha resultado el gran ganador en los últimos años con relación a participación en el PIB, que en 2010 detrajo un 34,7% de la producción, similar a la porción neta que reciben los no asalariados, y 5 pp arriba que la de los asalariados. Resumiendo, tanto Asalariados como No Asalariados cedieron terreno para que el Estado participe con 11 pp adicionales en el PIB en 2010 respecto a 2001, de los cuales 1 pp fue cedido por los primeros y 10 pp por los segundos.

El reparto de ganancias a trabajadores en el actual contexto de presión tributaria en Argentina

En los últimos meses se discute la posibilidad de establecer por ley que una porción de las utilidades empresarias sea distribuida entre los trabajadores. Para las empresas alcanzadas, esta medida tendría el efecto de una “alícuota adicional” en el impuesto a las ganancias, incidiendo sin dudas sobre su competitividad.

Si se realiza una comparación internacional del impuesto a las ganancias que recae sobre sociedades, puede apreciarse que en comparación con América Latina (27,4% promedio) los tipos impositivos en la OECD resultan inferiores (26,3%). Dentro de los países asiáticos considerados se advierte que Japón posee los mayores tipos impositivos (40,7%), mientras que Malasia (25%), Singapur (18%), Tailandia (30%), India (34%) y Corea (24,2%) poseen alícuotas menores a la que se aplica en Argentina (35%). Se destaca el hecho de que nuestro país se encuentra entre los 13 países de mayor alícuota en ganancias sobre sociedades, de una muestra de 115 países, por arriba de cualquier país de Latinoamérica y la mayoría de los europeos y asiáticos.

Impuesto sobre Sociedades: Alícuotas Legales en países seleccionados



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de KPMG (2009).

Las tasas legales del impuesto sobre sociedades en Argentina resultan elevadas en una perspectiva internacional. Por lo tanto, si se interpreta a la introducción del reparto de utilidades a trabajadores como una "alícuota adicional" en el impuesto a las ganancias (10%, por ejemplo), dada su incidencia en la rentabilidad de empresas, la competitividad en el plano tributario sería aún más desventajosa para las empresas locales, máxime si se tiene en cuenta que la no aplicación del ajuste por inflación eleva la alícuota implícita en Argentina bastante por arriba del 35% (superando fácilmente el 40%, y hasta pudiendo superar el 50%, según los casos).

La evolución de la presión tributaria en Argentina, así como la participación de Asalariados y No Asalariados en el PIB, después de considerar los impuestos pagados, sugieren que en todo caso debe ser el Estado quien ceda parte de su participación en el producto, si desea que aumente la de algún otro actor de la economía. Si se pretende aumentar la participación neta de Asalariados (después del pago de impuestos), existen varias alternativas: 1) Ajustar los mínimos no imponibles, deducciones y tramos de la escala del impuesto a las ganancias de la cuarta categoría, donde se encuentran los asalariados, hasta retrotraer la situación al período pre devaluación; 2) Aprobar que el porcentaje de Ganancias que se distribuya a trabajadores resulte equivalente a una reducción de la alícuota del impuesto a las ganancias sobre empresas; 3) Bajar la alícuota del IVA; entre otras alternativas.

El tema resulta sensible precisamente porque diversas decisiones de política económica adoptadas en Argentina en los últimos años han contribuido a generar una percepción del grado de seguridad jurídica que no es compatible con un clima pro-inversión a mediano y largo plazo. Necesariamente, la discusión sobre la participación de trabajadores en las utilidades (no menos cierto resulta para las negociaciones salariales futuras) debe darse al mismo tiempo que se debata sobre la presión tributaria existente en Argentina, con el problema de la competitividad empresarial como marco de fondo.