

Foco Fiscal

Año 7 - Edición N° 20 - 13 de Agosto de 2013

El avance del impuesto a las ganancias sobre los asalariados en la última década

Marcelo Capello
Gustavo Diarte
Gerardo Garcia Oro

Edición y compaginación
Karina Lignola y Silvia Ochoa

IERAL Córdoba
(0351) 473-6326
ieralcordoba@ieral.org

IERAL Buenos Aires
(011) 4393-0375
info@ieral.org

Fundación Mediterránea
(0351) 463-0000
info@fundmediterranea.org.ar

Resumen Ejecutivo

El gobierno anunció el mes pasado que la primera cuota del sueldo anual complementario (SAC) quedará exceptuada del pago del Impuesto a las Ganancias, medida similar a la instrumentada a finales de 2012, cuando fue exento del pago del impuesto la segunda cuota del SAC para asalariados que percibían un ingreso bruto de hasta \$25.000.

Esta medida surgió como alternativa a incrementar el mínimo no imponible; sin embargo, no alcanza a compensar el efecto inflacionario sobre los trabajadores que tributan en relación de dependencia.

En el caso de un trabajador soltero que gana un salario bruto de \$15.000 (\$12.450 de bolsillo), implicará un ahorro de \$1.680 en monto anual del impuesto. Para el caso de un trabajador casado el ahorro será \$1.430.

Medido en términos de la presión tributaria se observa que la misma disminuye tras el efecto del anuncio, pero no alcanza a compensar el efecto del no ajuste por inflación generado en el último año. Para el trabajador soltero la presión tributaria pasa de 7,3% en 2013 bajo la situación sin excepción en el pago del SAC, a 6,7% tras la medida, pero todavía se ubica un 16% por encima del valor alcanzado en 2012.

Por otra parte, y con una visión de más largo plazo, ¿qué ha ocurrido con la relación entre subas de salarios nominales, antes y después de pagar impuesto a las ganancias, y el poder adquisitivo de los trabajadores en los últimos años? Los resultados pueden observarse en las tablas que siguen, donde se muestra la evolución del salario real de los principales sectores de la economía, antes y después del pago del impuesto a las ganancias, en el periodo 1998-2013 (de modo de comparar la situación actual con un año de estabilidad de precios y en que además no estaba vigente la “tablita machinea”).

Para este ejercicio se consideran a trabajadores que ganan 1,5 veces el salario promedio del sector y 2 veces el salario promedio del sector, caracterizándolos como trabajadores asalariados solteros o casados con 2 hijos, factores que influyen en la determinación de las deducciones que pueden realizarse en el impuesto.

Aumento de poder adquisitivo en los salarios en período 1998 – 2013

Antes y Después de pagar impuesto a las ganancias

Caso de Salario 1,5 veces superior al Promedio del Sector

Sector	Salario Neto Promedio del Sector	1,5 veces el Salario Neto Promedio del Sector		Incremento Real del Salario Bolsillo 2013-1998		% Perdida por el Ajuste Insuficiente en Minimos No Imponibles
				Antes Pago Ganancias	Luego Pago Ganancias	
				Administración Pública	\$ 7.889	
Intermediación Financiera	\$ 13.238	\$ 19.858	Soltero Casado c/ 2 hijos	12,7% 12,7%	-3,7% 0,7%	129,2% 94,2%
Maquinarias y equipos	\$ 8.774	\$ 13.162	Soltero Casado c/ 2 hijos	65,3% 65,3%	50,8% 59,0%	22,2% 9,5%
Comercio	\$ 6.525	\$ 9.788	Soltero Casado c/ 2 hijos	61,1% 61,1%	55,2% 61,1%	9,7% 0,0%
Servicios Sociales	\$ 4.885	\$ 7.328	Soltero Casado c/ 2 hijos	47,7% 47,7%	47,7% 47,7%	0,0% 0,0%
Transporte	\$ 9.302	\$ 13.953	Soltero Casado c/ 2 hijos	65,6% 65,6%	49,5% 57,6%	24,5% 12,1%
Construcción	\$ 6.007	\$ 9.011	Soltero Casado c/ 2 hijos	89,8% 89,8%	85,4% 89,8%	5,0% 0,0%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos del MECON, INDEC, Buenos Aires city e Inflación Congreso.

Aumento de poder adquisitivo en los salarios en período 1998 – 2013

Antes y Después de pagar impuesto a las ganancias

Caso de Salario 2 veces superior al Promedio del Sector

Sector	Salario Neto Promedio del Sector	2 veces el Salario Neto Promedio del Sector		Incremento Real del Salario Bolsillo 2013-1998		% Perdida por el Ajuste Insuficiente en Minimos No Imponibles
				Antes Pago Ganancias	Luego Pago Ganancias	
				Administración Pública	\$ 7.889	
Intermediación Financiera	\$ 13.238	\$ 26.477	Soltero Casado c/ 2 hijos	12,7% 12,7%	-8,3% -5,4%	165,5% 142,4%
Maquinarias y equipos	\$ 8.774	\$ 17.549	Soltero Casado c/ 2 hijos	65,3% 65,3%	42,3% 50,3%	35,2% 22,9%
Comercio	\$ 6.525	\$ 13.051	Soltero Casado c/ 2 hijos	61,1% 61,1%	47,2% 55,3%	22,7% 9,5%
Servicios Sociales	\$ 4.885	\$ 9.770	Soltero Casado c/ 2 hijos	47,7% 47,7%	42,3% 47,7%	11,3% 0,0%
Transporte	\$ 9.302	\$ 18.604	Soltero Casado c/ 2 hijos	65,6% 65,6%	40,7% 48,7%	37,9% 25,8%
Construcción	\$ 6.007	\$ 12.015	Soltero Casado c/ 2 hijos	89,8% 89,8%	76,4% 85,8%	15,0% 4,5%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos del MECON, INDEC, Buenos Aires city e Inflación Congreso.

Se tiene, por ejemplo, que un asalariado soltero que trabaja en la administración pública, cuyo salario es 1,5 veces el salario promedio de su sector, recibió un aumento del 28,7% en el poder

adquisitivo de su ingreso antes de pagar impuesto a las ganancias, entre 1998 y 2013, pero sólo un 19,8% si se lo mide después de pagar dicho impuesto. Esto es, el insuficiente ajuste por inflación en el impuesto le privó un 31% del aumento en el poder adquisitivo de su salario real en el período 1998–2013. En el caso de los trabajadores del transporte, dicha quita fue del 24,5% y del 22,2% en maquinarias y equipos. En el extremo, a los trabajadores del sistema financiero el insuficiente ajuste por inflación les habría privado de gozar de cualquier suba en el poder adquisitivo de sus salarios punta a punta en el mencionado período.

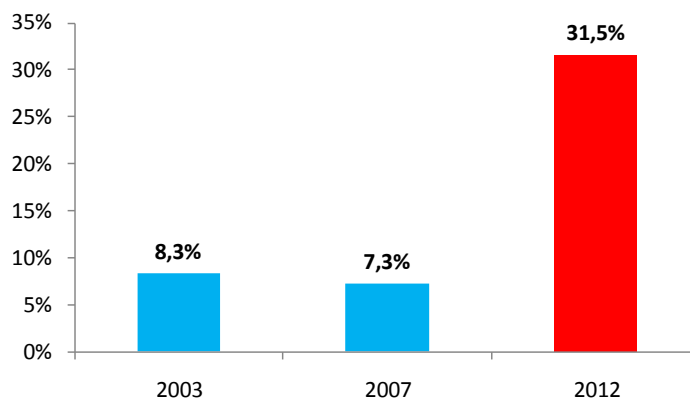
En un análisis de la evolución de los salarios reales se puede dividir el conjunto de sectores en dos bloques. En el primero se ubicarían los sectores que no tributaban ganancias al inicio de la serie pero sí son alcanzados en los últimos años. Esto se debe en parte al incremento de su poder adquisitivo, pero también al efecto del ajuste insuficiente de los parámetros que determinan el impuesto (deducciones y tramos que determinan las alícuotas del impuesto). En un segundo grupo se encontrarían los sectores que ya eran alcanzados por el impuesto desde el comienzo de la serie, pero vieron incrementar su peso en los últimos años, por la inexistencia de un mecanismo de actualización automática por inflación en los parámetros que definen el pago del impuesto.

A modo de ejemplo, observamos en lo que definimos como primer grupo, el caso de un trabajador soltero que gana 1,5 el salario promedio del sector de Administración Pública, comienza a tributar ganancias a partir del año 2008, en parte por el incremento de su salario real en el período y en parte por el ajuste insuficiente en los mínimos no imponibles del impuesto. Este efecto de ajuste insuficiente lleva a que en los últimos años la brecha entre el salario antes y luego del pago del impuesto sea creciente. Se destaca también, en este análisis de trabajador soltero que gana 1,5 veces el salario promedio de su sector, el caso de asalariados de sectores de la construcción o de comercio que son alcanzados por el impuesto en los últimos años, que ante una situación de ajuste automático en las deducciones del impuesto no pagarían el impuesto.

Para el caso del segundo grupo de asalariados (trabajadores que ya tributaban en ganancias) y siguiendo el análisis de trabajadores solteros que ganan 1,5 veces el promedio de su sector, se puede tomar como ejemplo a la intermediación financiera. La brecha entre el salario antes y luego del pago del impuesto es más pronunciada al final de la serie para estos trabajadores. En este caso, el ajuste insuficiente de los parámetros del impuesto llevaron a que estos trabajadores tributen a tasas marginales superiores.

En lo que corresponde a la caracterización de los trabajadores formales que pagan el impuesto a las ganancias bajo la cuarta categoría puede destacarse que, mientras para el año 2003 sólo un 8,3% de los asalariados formales estaban en condiciones de ser alcanzados por el mismo, en 2012 dicho guarismo ascendería al 31,5%. Esto implica que, casi 1 de cada 3 asalariados formales se encontrarían alcanzados por el impuesto, según estimaciones de IERAL.

Porcentaje de asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias (En %)

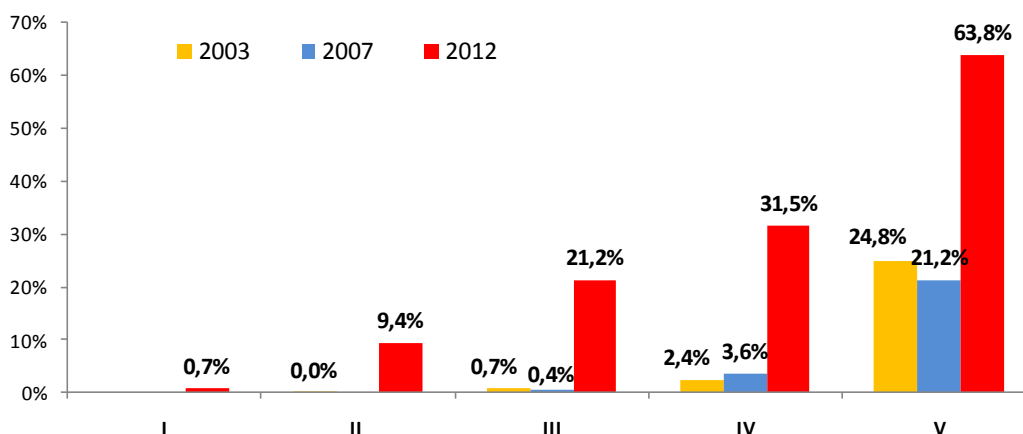


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Más impactante aún es el hecho que mientras que en 2003 eran alcanzados por el impuesto prácticamente sólo asalariados formales pertenecientes al 20% de la población con mayores ingresos (ubicados en el quinto quintil en la distribución del ingreso per cápita familiar de los hogares), en 2012 aportaron al fisco por esta vía trabajadores de todos los quintiles, inclusive un 9,4% de los trabajadores del segundo quintil de asalariados con menores ingresos de la población. Igualmente fueron alcanzados el 21,2% de los asalariados del tercer quintil; y 31,5% del cuarto; estratos típicamente de clase media.

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias según quintil de ingreso per cápita familiar

(En % del total de asalariados perteneciente a cada quintil)



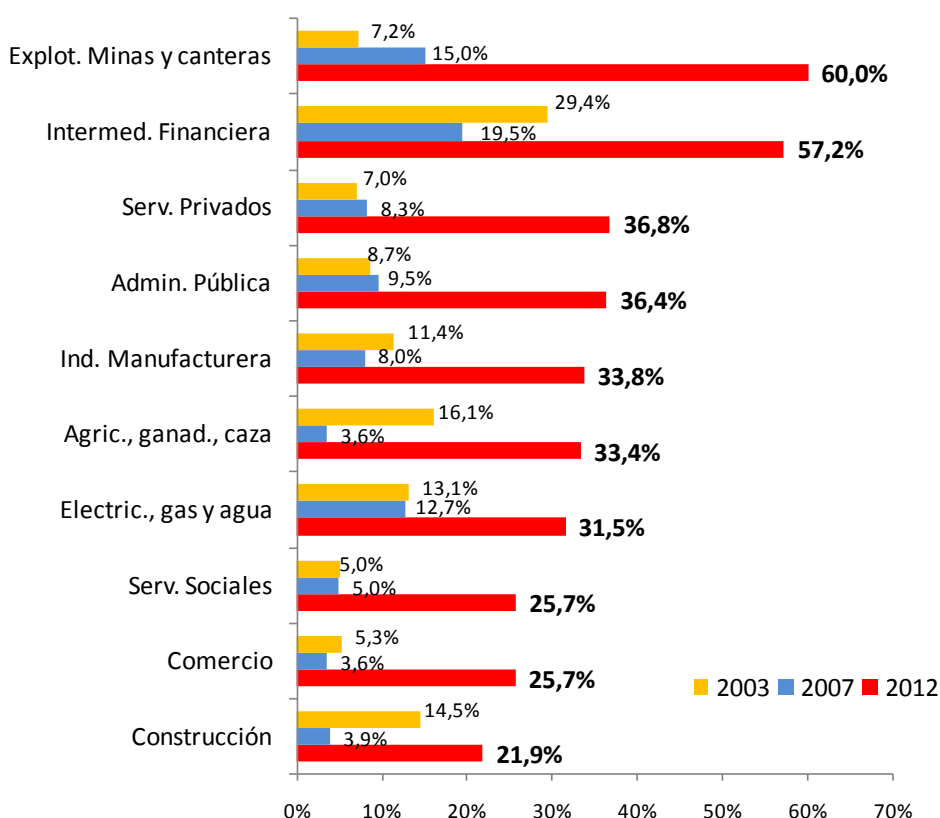
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Por otro lado, en 2012 habrían pagado impuesto a las ganancias un 60,0% de los asalariados formales del sector de Minas y Canteras y al 57,2% del sector financiero. No obstante, también alcanzaría al 25,7% de los trabajadores del sector Comercio y un 21,9% de los asalariados

registrados en la Construcción. En contraste, se observa que para el año 2007, sólo habrían sido alcanzados el 3,6% en Comercio y un 3,9% en Construcción. Asimismo, en la Industria Manufacturera, en 2012 habrían tributado un 33,8% de sus asalariados formales, cuando en 2007 lo habrían hecho solo el 8,0% del total.

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias según sector de actividad

(En % del total de asalariados perteneciente a cada sector)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

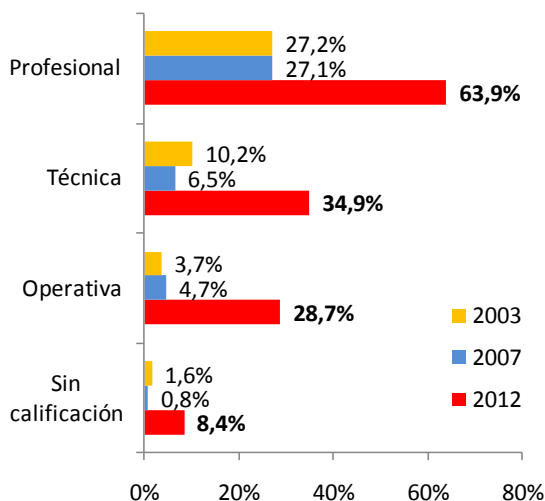
Asimismo, resaltan las estimaciones que muestran que tanto para el año 2003 como para 2007, los asalariados formales alcanzados por el impuesto eran básicamente aquellos que desempeñaban ocupaciones que requerían destrezas profesionales, mientras en 2012 un 34,9% de los asalariados formales en cargos técnicos y un 28,7% de los operarios habrían sido alcanzados también.

Inclusive, este último año habría también resultado contribuyentes del impuesto un 8,4% de asalariados que se encuentran ocupados en estamentos productivos que no requieren de calificaciones específicas. Desde otro ángulo, mientras en 2003 un 20,1% de los asalariados que pagaban ganancias eran Operarios, dicha participación en 2012 subió hasta un 47,7% del

total, habiéndose contraído significativamente la participación de los puestos requirentes de habilidades profesionales entre los que tributan, desde un 43,1% en 2003 al 23,7% en 2012.

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias según calificación correspondiente a su ocupación

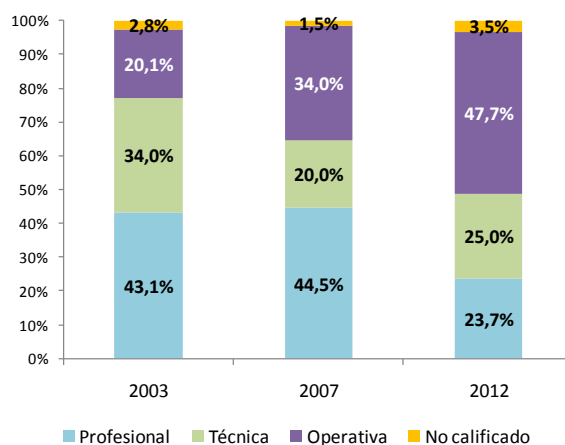
(En % del total de asalariados de cada calificación)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias según calificación correspondiente a su ocupación

(En % del total de asalariados alcanzados por el Impuesto)



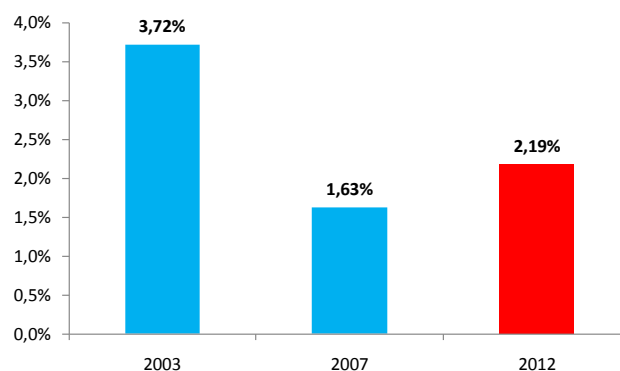
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Finalmente, se vincula a quienes pagaron el impuesto a las ganancias en los últimos años con su condición social. En este sentido, las estimaciones dan cuenta de que un 2,19% de los

asalariados formales que fueron alcanzados por el impuesto en 2012 contaban con al menos una necesidad básica insatisfecha.

Asalariados formales con al menos una necesidad básica insatisfecha que se encuentran alcanzados por el Impuesto a las Ganancias

(En % del total de asalariados alcanzados por el Impuesto)

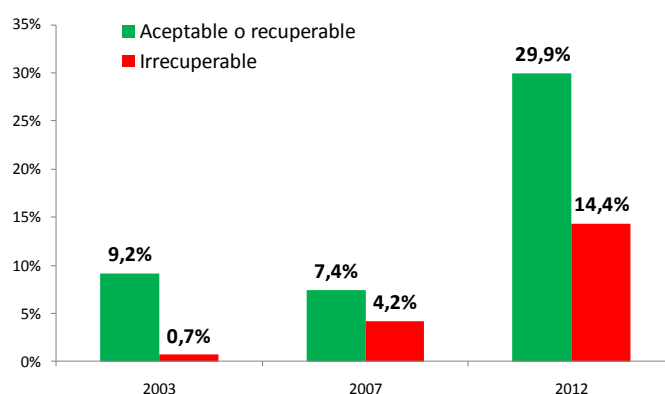


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Asimismo, entre los asalariados que fueron alcanzados por el impuesto, un 14,4% habitaba viviendas irrecuperables en el año 2012; mientras que para el año 2003 dicho guarismo resultaba un 0,7% del total.

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias según Índice de Calidad General de la Vivienda en que habitan

(En % del total de asalariados formales bajo cada tipo de vivienda)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Introducción

En ambientes inflacionarios en que no existe actualización periódica automática de los parámetros nominales que definen los montos a pagar por ciertos impuestos (quedan sujetos a ajustes discrecionales en oportunidad y cuantía por parte de funcionarios), existen fuertes oscilaciones en el peso real que adquieren los tributos sobre los presupuestos familiares o empresariales. Ello, sumado al efecto de las subas de precios, vuelve también menos previsible a los ingresos reales de bolsillo de los trabajadores (después de pagar impuestos sobre sus ingresos) y la rentabilidad empresarial. Claramente esto es lo que ocurre en Argentina con el impuesto a las ganancias la última década.

Un caso particular lo constituye el impuesto a las Ganancias en su cuarta categoría, que grava a trabajadores en relación de dependencia. El insuficiente ajuste por inflación en tal impuesto ha conducido a que para una franja de los trabajadores, de ingresos medios y altos, el poder adquisitivo de sus ingresos baje, aún cuando el salario nominal haya subido igual o más que la inflación. Además, una proporción cada vez mayor de los trabajadores cae bajo la órbita del impuesto, situación que no se condice con la mejora observada en el nivel de vida de la población.

Cuando se discuten anualmente salarios, ahora existen tres jugadores que toman decisiones y afectan las acciones de los demás, así como el resultado final de la negociación. Inicialmente el gobierno anuncia cuál será el ajuste de los parámetros nominales del impuesto para el año (mínimos no imponibles, cargas de familia, deducciones, etc.), si es que lo hace (de no existir cambios se mantienen los parámetros del impuesto del año previo. Con esa información, y una determinada expectativa de inflación para el año en curso, los sindicatos formulan sus pedidos de mejoras salariales. Suele existir una contra propuesta de los representantes de las empresas, una negociación y finalmente un acuerdo salarial en paritarias. Una vez definidos los convenios salariales, en base a una determinada expectativa de inflación por parte de trabajadores y empresarios, juega nuevamente el gobierno, que con su política fiscal y monetaria, principalmente, incidirá finalmente sobre la tasa de inflación anual observada. El hecho que el gobierno juegue primero y al final, puede dar lugar a comportamientos oportunistas, en el sentido de maximizar la expansión monetaria y fiscal una vez que el público se ha formado una determinada expectativa para la inflación anual. En 2013, se agregó el efecto de los controles de precios en los meses en que se llevaron a cabo las negociaciones salariales.

El resultado final del juego afecta los niveles de consumo y competitividad de la economía. Si los salarios reales, después de pagar el impuesto, suben, entonces ganan poder adquisitivo los asalariados, y con ello puede mejorar el consumo privado, especialmente de no durables. Pierde la competitividad de las empresas, y ello puede finalmente afectar a las exportaciones, las inversiones o generar una pérdida de mercado interno a productores locales a manos de

importadores. Si los salarios reales caen, bajará el consumo privado de no durables, no así el consumo público, y la competitividad no se verá adicionalmente deteriorada.

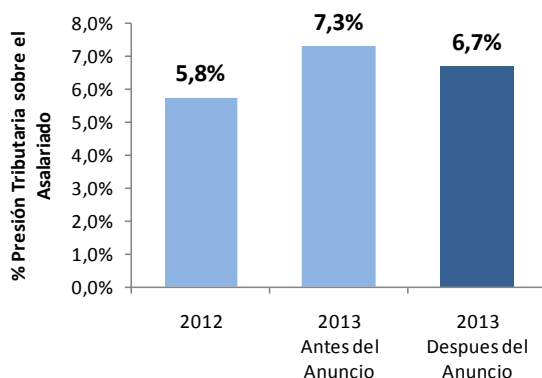
Este *trade off* entre competitividad y consumo privado no fue tan evidente en períodos anteriores en que los salarios subían, pero no existían problemas graves de competitividad, como fue por ejemplo entre 2004 y 2007, dada la cercanía con el año de la devaluación del peso, en que aún existía margen para que los salarios reales mejoren. Pero ello no es así especialmente desde 2011, en que subas adicionales de salarios, por arriba de la mejora en la productividad de los trabajadores, provocan pérdidas de competitividad, especialmente en el sector industrial y las economías regionales. Cuando se llega a esta situación, intentar mejorar salarios para subir el consumo privado puede ocasionar un efecto compensador por el lado del empleo, y así el consumo privado mantenerse contenido.

Efecto de la excepción del pago de la primera cuota del aguinaldo

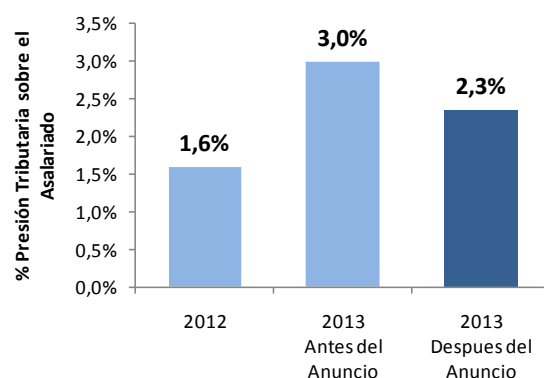
En el caso de un trabajador soltero que gana un salario bruto de \$15.000, implicará un ahorro de \$1.680 en monto anual del impuesto. Para el caso de un trabajador casado con dos hijos el ahorro será \$1.430.

Medido en términos de la presión tributaria se observa que la misma disminuye tras el efecto del anuncio pero no alcanza a compensar el efecto del no ajuste por inflación generado en el último año. Para el trabajador soltero la presión tributaria pasa de 7,3% en 2013 bajo la situación sin excepción en el pago del SAC a 6,7% tras la medida, pero todavía se ubica un 16% por encima del valor alcanzado en 2012.

Trabajador Soltero - Salario Bruto de \$15.000
Alícuota Efectiva sobre Salario Bruto



Trabajador Casado con 2 hijos - Salario bruto de \$15.000
Alícuota Efectiva sobre Salario Bruto



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Evolución del peso del impuesto sobre asalariados formales en los principales sectores

¿Qué ha ocurrido con la relación entre subas de salarios nominales, antes y después de pagar impuesto a las ganancias, y el poder adquisitivo de los trabajadores en los últimos años? Los resultados pueden observarse en las tablas que siguen, donde se muestra la evolución del salario real de los principales sectores de la economía, antes y después del pago del impuesto a las ganancias, en el período 1998-2013 (de modo de comparar la situación actual con un año de estabilidad de precios y en que además no estaba vigente la “tablita machinea”).

Para este ejercicio se consideran a trabajadores que ganan 1,5 veces el salario promedio del sector y 2 veces el salario promedio del sector, caracterizándolos como trabajadores asalariados solteros o casados con 2 hijos, factores que influyen en la determinación de las deducciones que pueden realizarse en el impuesto. Se trata de casos de asalariados que en los últimos 16 años acordaron en paritarias el incremento de su salario nominal, viendo por lo general crecer su salario nominal por encima de la inflación, especialmente desde mediados de la década del 2000. La suba de los ingresos nominales, en un ambiente en que no todos los años se ajustaron los parámetros del impuesto por inflación (o se lo hizo en forma insuficiente), significó un más que proporcional aumento en los pagos del impuesto a las ganancias por parte de los trabajadores, y en muchos casos comenzar a tributar cuando antes no se estaba alcanzado.

Se tiene, por ejemplo, que un asalariado soltero que trabaja en la administración pública, cuyo salario es 1,5 veces el salario promedio de su sector, vio aumentar un 28,7% el poder adquisitivo de su ingreso antes de pagar impuesto a las ganancias, pero sólo un 19,8% si se lo mide después de pagar dicho impuesto. Esto es, el insuficiente ajuste por inflación en el impuesto le privó un 31% del aumento en el poder adquisitivo de su salario real en el período 1998–2013. En el caso de los trabajadores del transporte dicha quita fue del 24,5% y del 22,2% en maquinaria y equipo. En el extremo, a los trabajadores del sistema financiero el insuficiente ajuste por inflación les habría privado de gozar de cualquier suba en el poder adquisitivo de sus salarios nominales punta a punta en el mencionado período.

Aumento de poder adquisitivo en los salarios en período 1998 – 2013

Antes y Después de pagar impuesto a las ganancias

Caso de Salario 1,5 veces superior al Promedio del Sector

Sector	Salario Neto Promedio del Sector	1,5 veces el Salario Neto Promedio del Sector		Incremento Real del Salario Bolsillo		% Perdida por el Ajuste Insuficiente en Mínimos No Imponibles
				2013-1998		
				Antes Pago Ganancias	Luego Pago Ganancias	
Administración Pública	\$ 7.889	\$ 11.833	Soltero	28,7%	19,8%	30,8%
			Casado c/ 2 hijos	28,7%	26,2%	8,5%
Intermediación Financiera	\$ 13.238	\$ 19.858	Soltero	12,7%	-3,7%	129,2%
			Casado c/ 2 hijos	12,7%	0,7%	94,2%
Maquinarias y equipos	\$ 8.774	\$ 13.162	Soltero	65,3%	50,8%	22,2%
			Casado c/ 2 hijos	65,3%	59,0%	9,5%
Comercio	\$ 6.525	\$ 9.788	Soltero	61,1%	55,2%	9,7%
			Casado c/ 2 hijos	61,1%	61,1%	0,0%
Servicios Sociales	\$ 4.885	\$ 7.328	Soltero	47,7%	47,7%	0,0%
			Casado c/ 2 hijos	47,7%	47,7%	0,0%
Transporte	\$ 9.302	\$ 13.953	Soltero	65,6%	49,5%	24,5%
			Casado c/ 2 hijos	65,6%	57,6%	12,1%
Construcción	\$ 6.007	\$ 9.011	Soltero	89,8%	85,4%	5,0%
			Casado c/ 2 hijos	89,8%	89,8%	0,0%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos del MECON, INDEC, Buenos Aires city e Inflación Congreso.

Aumento de poder adquisitivo en los salarios en período 1998 – 2013

Antes y Después de pagar impuesto a las ganancias

Caso de Salario 2 veces superior al Promedio del Sector

Sector	Salario Neto Promedio del Sector	2 veces el Salario Neto Promedio del Sector		Incremento Real del Salario Bolsillo		% Perdida por el Ajuste Insuficiente en Mínimos No Imponibles
				2013-1998		
				Antes Pago Ganancias	Luego Pago Ganancias	
Administración Pública	\$ 7.889	\$ 15.778	Soltero	28,7%	13,4%	53,2%
			Casado c/ 2 hijos	28,7%	19,6%	31,6%
Intermediación Financiera	\$ 13.238	\$ 26.477	Soltero	12,7%	-8,3%	165,5%
			Casado c/ 2 hijos	12,7%	-5,4%	142,4%
Maquinarias y equipos	\$ 8.774	\$ 17.549	Soltero	65,3%	42,3%	35,2%
			Casado c/ 2 hijos	65,3%	50,3%	22,9%
Comercio	\$ 6.525	\$ 13.051	Soltero	61,1%	47,2%	22,7%
			Casado c/ 2 hijos	61,1%	55,3%	9,5%
Servicios Sociales	\$ 4.885	\$ 9.770	Soltero	47,7%	42,3%	11,3%
			Casado c/ 2 hijos	47,7%	47,7%	0,0%
Transporte	\$ 9.302	\$ 18.604	Soltero	65,6%	40,7%	37,9%
			Casado c/ 2 hijos	65,6%	48,7%	25,8%
Construcción	\$ 6.007	\$ 12.015	Soltero	89,8%	76,4%	15,0%
			Casado c/ 2 hijos	89,8%	85,8%	4,5%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos del MECON, INDEC, Buenos Aires city e Inflación Congreso.

En un análisis de la evolución de los salarios reales se puede dividir el conjunto de sectores en dos bloques. En el primero se ubicarían los sectores que no tributaban ganancias al inicio de la serie pero si son alcanzados en los últimos años. Esto se debe en parte al incremento de su poder adquisitivo pero también al efecto del ajuste insuficiente de los parámetros que determinan el impuesto (deducciones y tramos que determinan las alícuotas del impuesto). En un segundo grupo se encontraría los sectores que ya eran alcanzados por el impuesto desde el comienzo de la serie pero vieron incrementar el peso de este impuesto sobre su salario en los últimos años por la inexistencia de un mecanismo de actualización automática por inflación en los parámetros que definen el pago del impuesto. En el anexo del documento, se presentan las gráficas de la evolución del salario real antes y luego del pago del impuesto a las ganancias para los asalariados de cada sector caracterizado por cada tipo de trabajador analizado.

A modo de ejemplo, observamos en lo que definimos como primer grupo, el caso de un trabajador soltero que gana 1,5 el salario promedio del sector de Administración Pública, su salario real presentó un deterioro luego de la crisis de los años 2001-2002 recuperándose a partir del año 2003 para llegar luego a superar los valores de partida de la serie entre los años 2007-2008. Es así que a partir de este punto comienza a tributar ganancias, en parte por el incremento de su salario real en el periodo y en parte por el ajuste insuficiente en los mínimos no imposables del impuesto. Este efecto de ajuste insuficiente lleva a que en los últimos años la brecha entre el salario antes y luego del pago del impuesto sea creciente. Se destaca también, en este análisis de trabajador soltero que gana 1,5 veces el salario promedio de su sector, el caso de asalariados de sectores de la construcción o de comercio que son alcanzados por el impuesto en los últimos años, que ante una situación de ajuste automático en las deducciones del impuesto no pagarían el impuesto.

Para el caso del segundo grupo de asalariados (trabajadores que ya tributaban en ganancias) y siguiendo el análisis de trabajadores solteros que gana 1,5 veces el promedio de su sector, se puede tomar como ejemplo al sector de intermediación financiera. La brecha entre el salario antes y luego del pago del impuesto es más pronunciada al final de la serie para estos trabajadores. En este caso el ajuste insuficiente de los parámetros del impuesto llevaron a que estos trabajadores tributen a tasas marginales superiores.

En el caso de trabajadores casados con dos hijos, la incidencia del impuesto es menor al ser mayor las deducciones que pueden aplicar al momento de determinar el impuesto. De igual manera el efecto del ajuste insuficiente de deducciones, genera que trabajadores de sectores como Administración Pública, Transporte o los relacionados a la fabricación de maquinarias y equipos sean alcanzados por el impuesto, cuando en una situación de ajuste en las deducciones que siga el ritmo de la inflación no tributarían ganancias.

Caracterización de asalariados que pagan el Impuesto a las Ganancias

En función de la información disponible en la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que releva el INDEC trimestralmente es posible analizar que características distintivas presentan los asalariados formales alcanzados por el impuesto.

En este sentido, considerando el valor monetario de los salarios mínimos no imposables establecidos en la legislación del impuesto bajo cada situación del trabajador aportante de cuarta categoría (soltero/casado, con/sin hijos) y comparando a éstos con el salario promedio del sector formal, es posible obtener una brecha que tomada como referencia puede replicarse sobre la distribución de salarios declarados en la Encuesta y definir a partir de qué nivel salarial declarado un trabajador del sector formal estaría alcanzado por el tributo, notando además que, al tratarse de asalariados en relación de dependencia los porcentajes de evasión del impuesto son notablemente bajos.

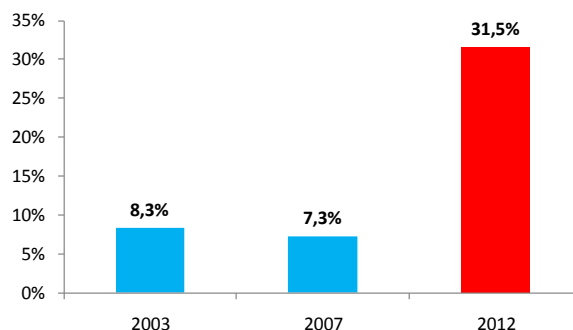
Es claro que en varios de los últimos años existió un insuficiente ajuste por inflación en los parámetros del impuesto, en este sentido resulta interesante analizar cómo han cambiado las características de los trabajadores que son alcanzados por dicho tributo. En este sentido, se toman como referencia los años 2003, 2007 y 2012.

En primer lugar, se encuentra que para el año 2003 sólo un 8,3% de los asalariados formales estaban en condiciones de ser alcanzados por el impuesto a las ganancias en la cuarta categoría, y que en 2012 dicho guarismo ascendería al 31,5%. Esto implica que, prácticamente 1 de cada 3 asalariados formales se encontrarían alcanzados por el impuesto.

Cabe aclarar que esta metodología de trabajo permite caracterizar al trabajador sujeto al impuesto a las ganancias tomando en consideración las eventuales deducciones previstas en la legislación que éste pudiera efectuar con relación a su situación conyugal y la cantidad de hijos a su cargo, así como también el impacto implícito sobre el valor del salario mínimo no imponible de la reciente medida de devolución del impuesto sobre el sueldo anual complementario.

Respecto a las demás deducciones previstas en la normativa, han sido imputadas implícitamente en la base de datos de la EPH, para lo cual se supone que éstas incrementan el nivel del salario mínimo no imponible en un 5% para los tres periodos analizados.

Porcentaje de asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias (En %)

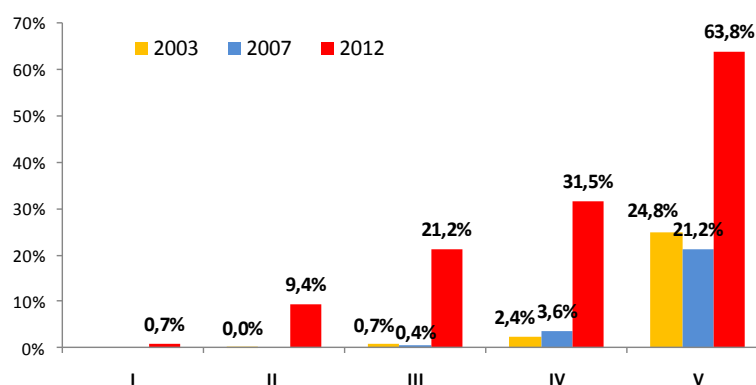


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Más impactante aún es el hecho que mientras que en 2003 eran alcanzados por el impuesto prácticamente sólo asalariados formales pertenecientes al 20% de la población con mayores ingresos (ubicados en el quinto quintil en la distribución del ingreso per cápita familiar de los hogares), en 2012 aportaron al fisco por esta vía trabajadores de todos los quintiles, inclusive un 0,7% de los trabajadores del 20% más pobre de la población. Igualmente fueron alcanzados el 9,4% de los trabajadores del segundo quintil; 21,2% del tercero; y 31,5% del cuarto; estratos típicamente de clase media.

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias según quintil de ingreso per cápita familiar

(En % del total de asalariados perteneciente a cada quintil)

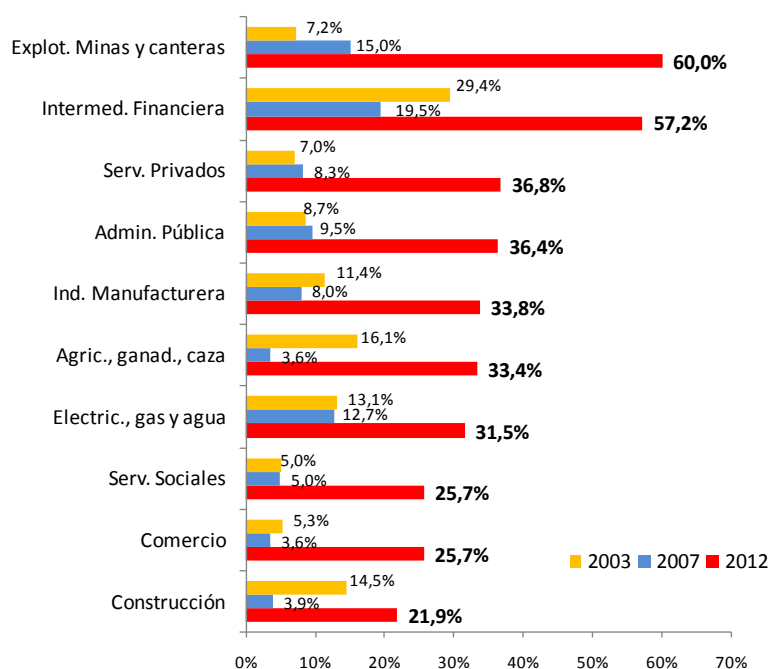


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Por otro lado, en 2012 pagaron impuesto a las ganancias un 60,0% de los asalariados formales del sector de Minas y Canteras y al 57,2% del sector Financiero; No obstante también alcanza al 25,7% de los trabajadores del sector Comercio y un 21,9% de los asalariados registrados en la Construcción. En contraste se observa que para el año 2007, sólo habrían sido alcanzados el 3,6% en Comercio y un 3,9% en Construcción. Asimismo, en la Industria Manufacturera, en 2012 tributó un 33,8% de sus asalariados formales, cuando en 2007 lo hicieron solo un 8,0%.

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias según sector de actividad

(En % del total de asalariados perteneciente a cada sector)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

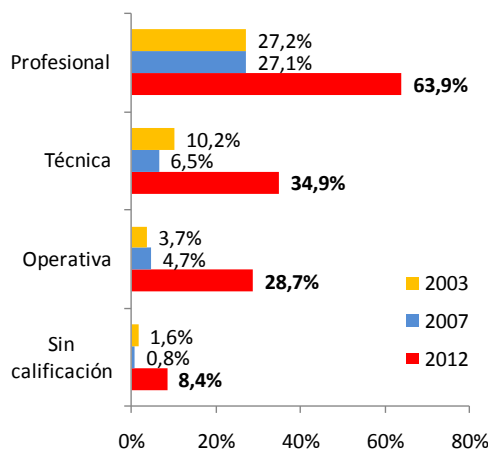
Por otro lado, a través del Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO), mediante el cual se ordenan de manera sistemática las ocupaciones del total de la población activa relevada en la EPH, es posible obtener información acerca de la calificación ocupacional del trabajador. Esto es, considerar el grado de complejidad del trabajo desarrollado y los conocimientos y habilidades requeridas para el desempeño de dicha ocupación.

En este sentido, resaltan las estimaciones que muestran que tanto para el año 2003 como para 2007, los asalariados formales alcanzados por el impuesto eran básicamente aquellos que desempeñaban ocupaciones requirentes de destrezas profesionales, mientras en 2012 un 34,9% de los asalariados formales en cargos técnicos y un 28,7% de los operarios fueron alcanzados también.

Inclusive, este último año habría también resultado contribuyentes del impuesto un 8,4% de asalariados que se encuentran ocupados en estamentos productivos que no requieren de calificaciones específicas. Desde otro ángulo, mientras en 2003 un 20,1% de los asalariados que pagaban ganancias eran Operarios, dicha participación en 2012 subió hasta un 47,7% del total, habiéndose contraído significativamente la participación de los puestos requirentes de habilidades profesionales entre los que tributan, desde un 43,1% en 2003 al 23,7% en 2012.

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias según calificación correspondiente a su ocupación

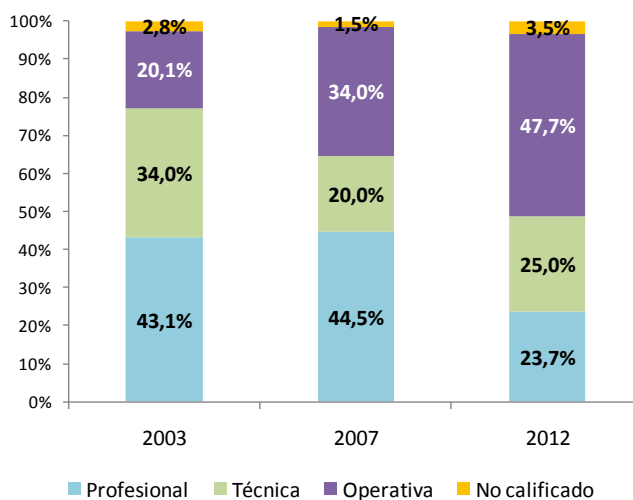
(En % del total de asalariados de cada calificación)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias según calificación correspondiente a su ocupación

(En % del total de asalariados alcanzados por el Impuesto)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Finalmente, resultados interesantes se obtienen si se vincula a quienes pagaron el impuesto a las ganancias en los últimos años con su condición social. En este sentido, las estimaciones dan cuenta de que un 2,19% de los asalariados formales que fueron alcanzados por el impuesto en 2012 contaban con al menos una necesidad básica insatisfecha¹.

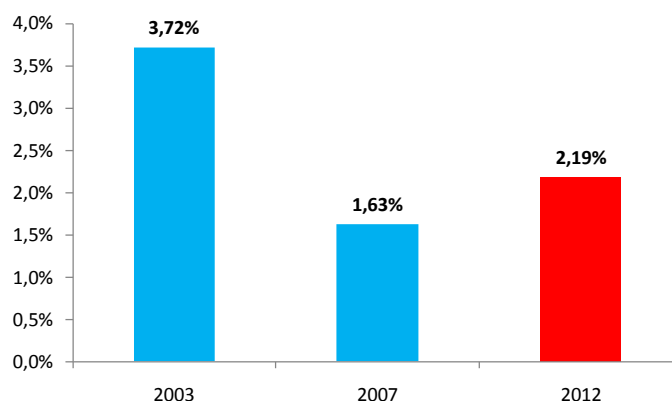
¹ Necesidades básicas insatisfechas:

Hacinamiento: más de 3 personas por cuarto

Es importante destacar que para el año 2003 dicha proporción alcanzaba al 3,72% (cifra superior a la incidencia correspondiente al año 2012), sin embargo este dato tiene como correlato el trasfondo de crisis económica y social correspondiente a tal momento.

Asalariados formales con al menos una necesidad básica insatisfecha que se encuentran alcanzados por el Impuesto a las Ganancias

(En % del total de asalariados alcanzados por el Impuesto)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Prueba de lo apuntado tiene que ver con que la mayor parte de los contribuyentes del impuesto a las ganancias que además contaban con al menos una necesidad básica insatisfecha encuentran como principal deficiencia a la NBI denominada como “capacidad de subsistencia”, esto es hogares que tuvieran 4 o más personas por miembro ocupado y que, además, el jefe del hogar tuviera baja educación (no más de dos años de nivel primario aprobados). Es decir que en este caso, los inconvenientes respecto a tal NBI provendrían de las restrictivas condiciones impuestas por el mercado laboral tras la salida de la crisis vivida hacia finales del año 2001.

Vivienda inadecuada: hogares que habitaran en una vivienda de tipo inconveniente (cuarto de inquilinato, vivienda precaria u otro tipo – lo cual excluye casa, departamento y rancho).

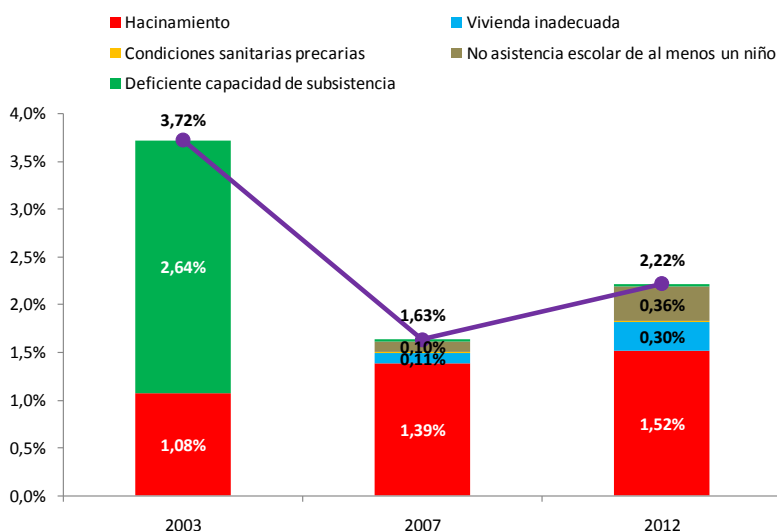
Condiciones sanitarias: hogares sin retrete con descarga de agua.

Asistencia escolar: hogares con al menos un niño en edad escolar (entre 6 y 12 años) que no asista a la escuela.

Capacidad de subsistencia: hogares que tuvieran 4 ó más personas por miembro ocupado y, además, cuyo jefe tuviera baja educación (no más de dos años de nivel primario aprobados).

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias con necesidades básicas insatisfechas

(En % del total de asalariados alcanzados por el Impuesto)

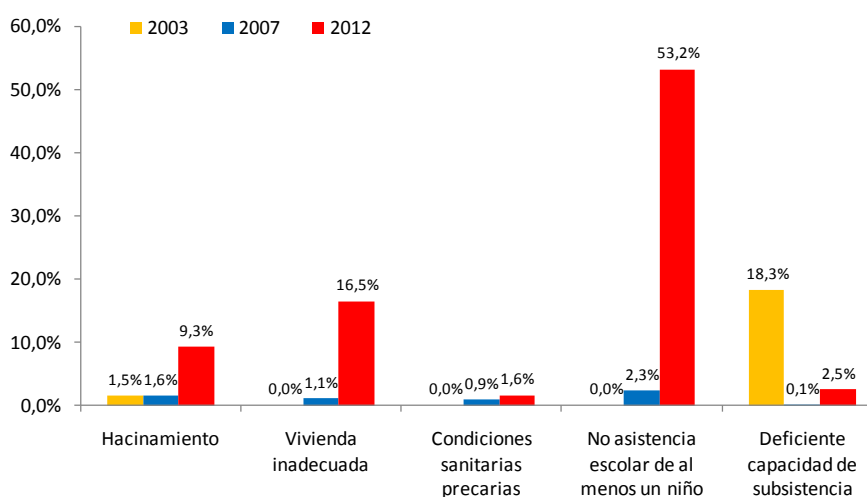


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Nota: Las diferencias en la proporción de casos de asalariados por cada NBI respecto a la proporción de asalariados con "al menos una NBI" se debe a los casos de asalariados formales que presentan más de una carencia o deficiencia.

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias con necesidades básicas insatisfechas

(En % del total de asalariados formales con cada NBI)

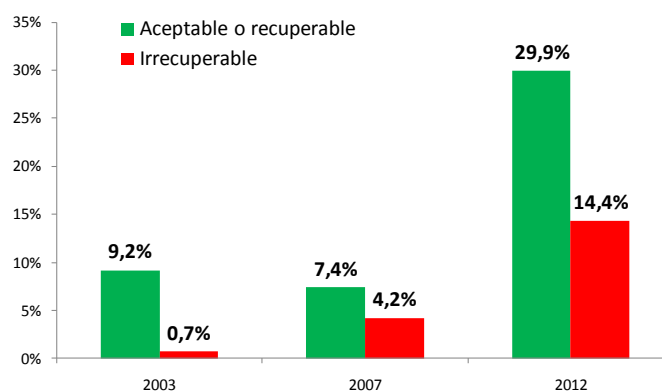


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

Asimismo, entre los asalariados que fueron alcanzados por el impuesto, un 14,4% habitaba viviendas irrecuperables² en el año 2012; mientras que para el año 2003 dicho guarismo había alcanzado al 0,7% del total.

Asalariados formales alcanzados por el Impuesto a las Ganancias según Índice de Calidad General de la Vivienda en que habitan

(En % del total de asalariados formales bajo cada tipo de vivienda)



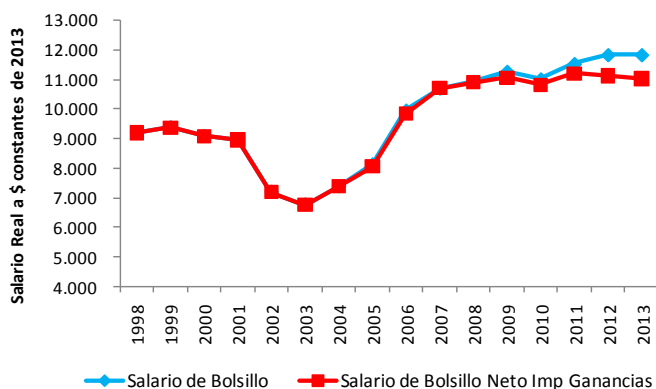
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC y MECON.

² Bajo esta definición se considera que una vivienda es irrecuperable cuando se trate de pieza de inquilinato, pieza de hotel/pensión, local no construido para habitación u otros casos; asumiendo además que las características de saneamiento de la vivienda resultan deficientes (no tenencia de baño y agua por cañería fuera de la vivienda, pero dentro del terreno ó, en el peor de los casos, fuera del terreno; y al mismo tiempo la construcción con material deficiente en la cubierta exterior del techo (de caña, tabla, paja con barro y paja sola) y en el piso (cuando éste sea de ladrillo suelto, tierra u otro material inferior).

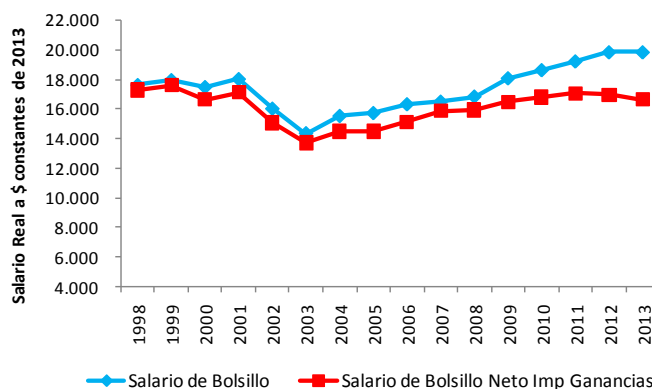
Anexo

Trabajador Asalariado Formal Soltero. Por Sector Evolución Salario Real 1,5 veces superior al Promedio del Sector

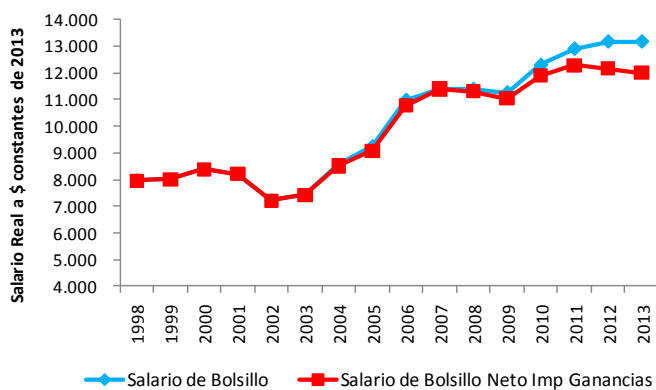
Administración Pública



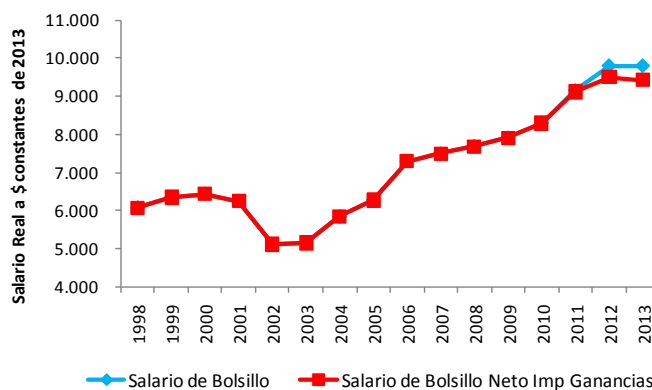
Intermediación Financiera



Maquinarias y Equipos

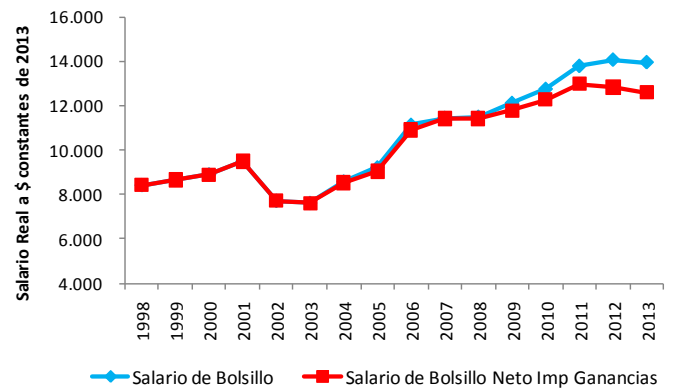
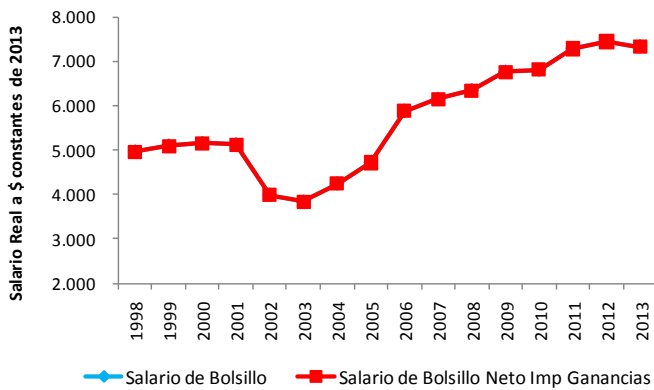


Comercio Mayorista y Minorista

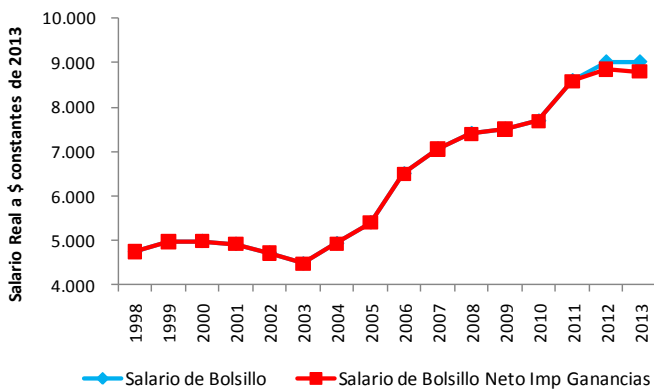


Servicios Sociales, Enseñanza y Salud Privados

Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones



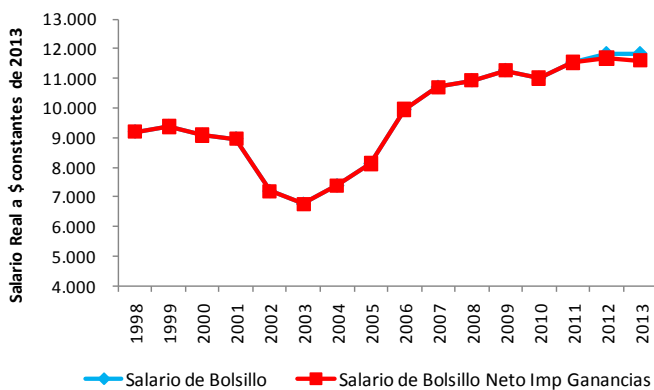
Construcción



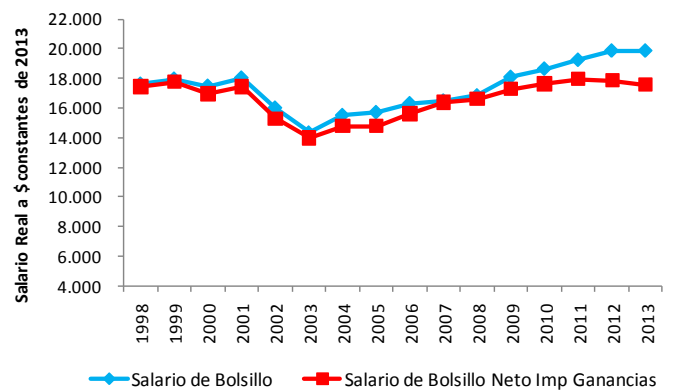
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos del MECON, INDEC, Buenos Aires city e Inflación Congreso.

Trabajador Asalariado Formal Casado con 2 hijos. Por Sector Evolución Salario Real 1,5 veces superior al Promedio del Sector

Administración Pública

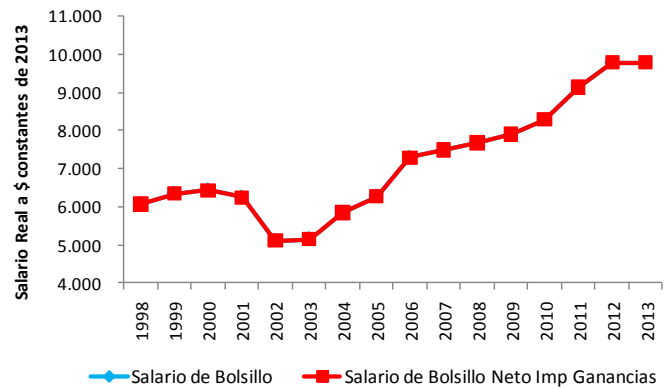
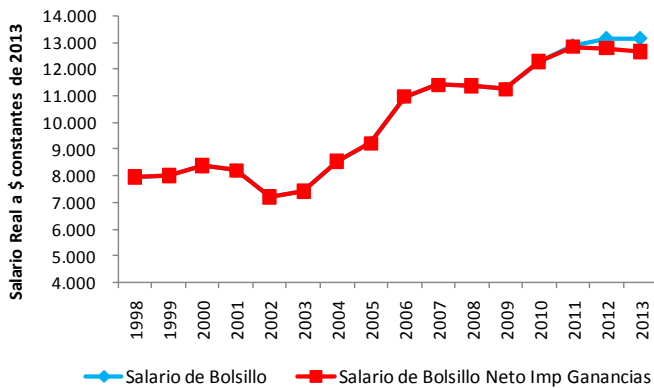


Intermediación Financiera

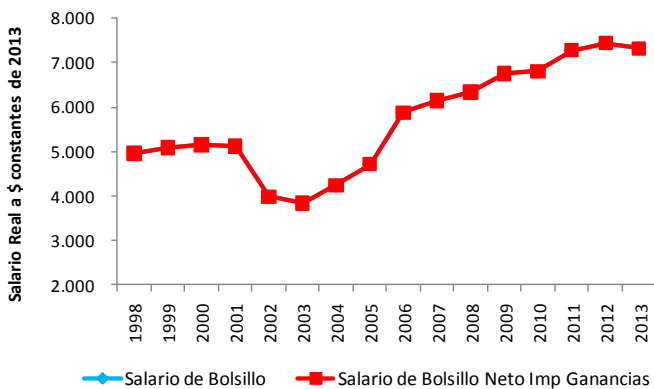


Maquinarias y Equipos

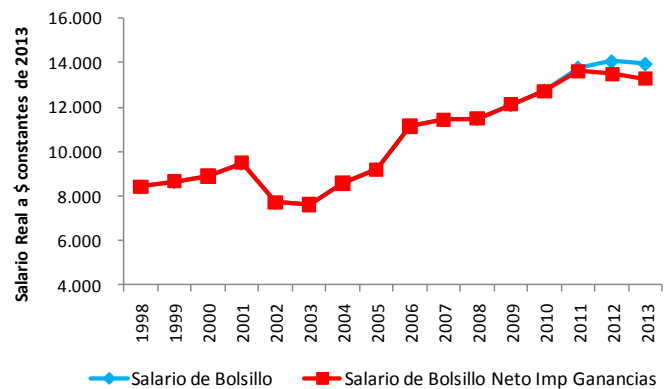
Comercio Mayorista y Minorista



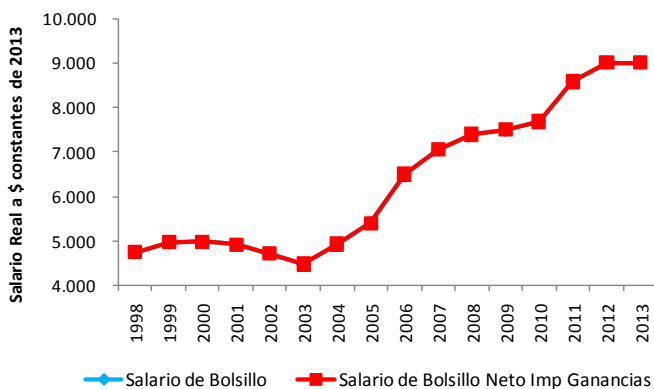
Servicios Sociales, Enseñanza y Salud Privados



Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones



Construcción

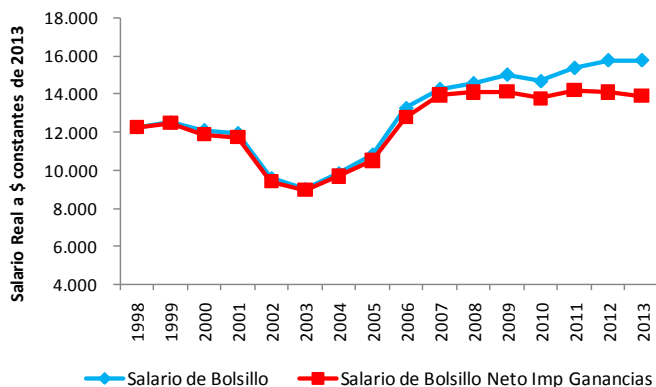


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos del MECON, INDEC, Buenos Aires city e Inflación Congreso.

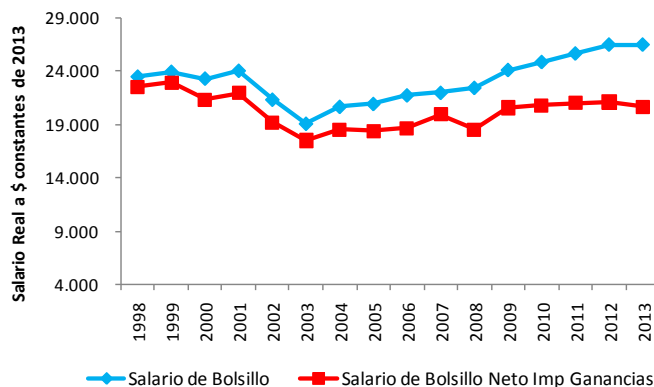
Trabajador Asalariado Formal Soltero. Por Sector

Evolución Salario Real 2 veces superior al Promedio del Sector

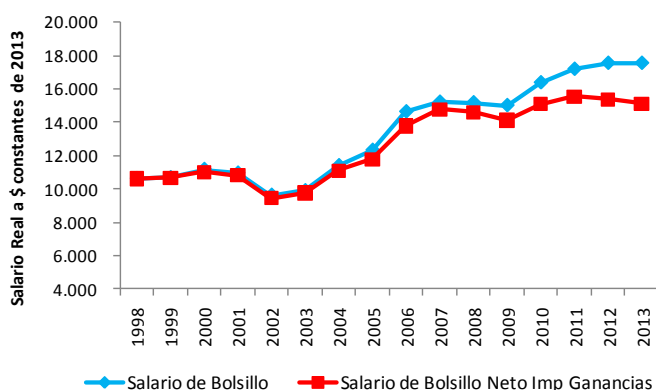
Administración Pública



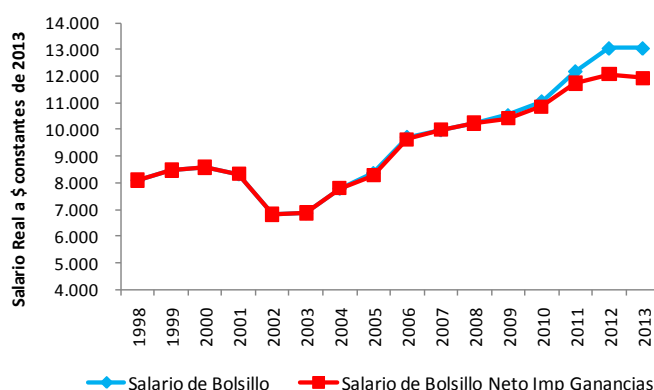
Intermediación Financiera



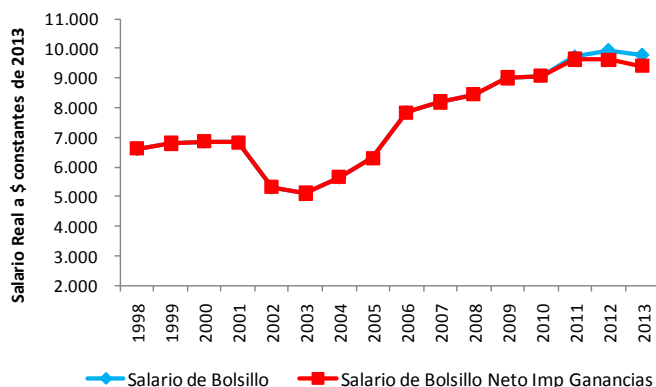
Maquinarias y Equipos



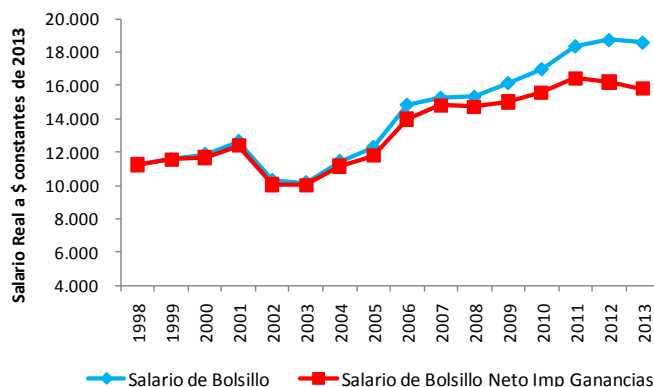
Comercio Mayorista y Minorista



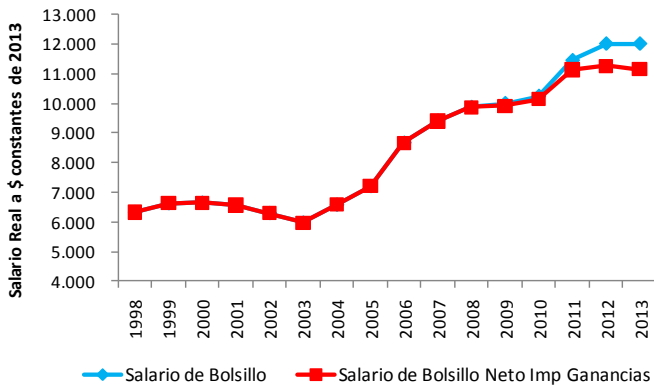
Servicios Sociales, Enseñanza y Salud Privados



Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones



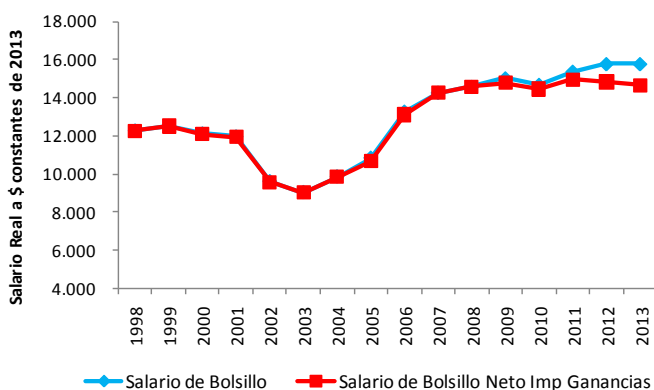
Construcción



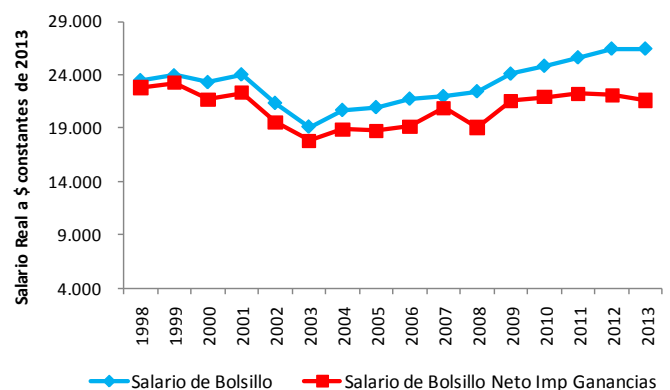
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos del MECON, INDEC, Buenos Aires city e Inflación Congreso.

Trabajador Asalariado Formal Casado con 2 hijos. Por Sector Evolución Salario Real 2 veces superior al Promedio del Sector

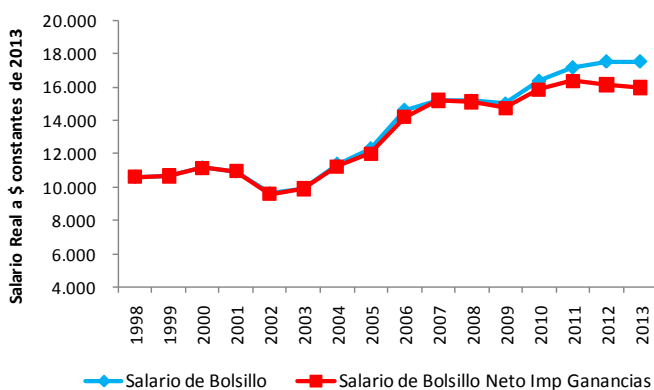
Administración Pública



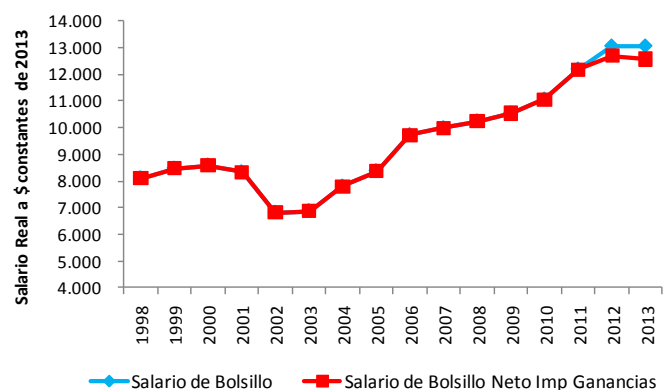
Intermediación Financiera



Maquinarias y Equipos

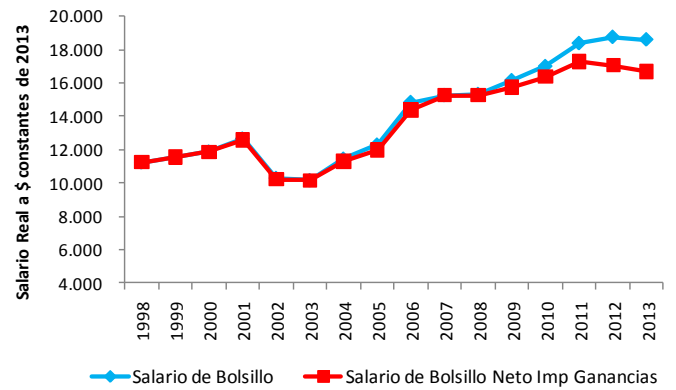
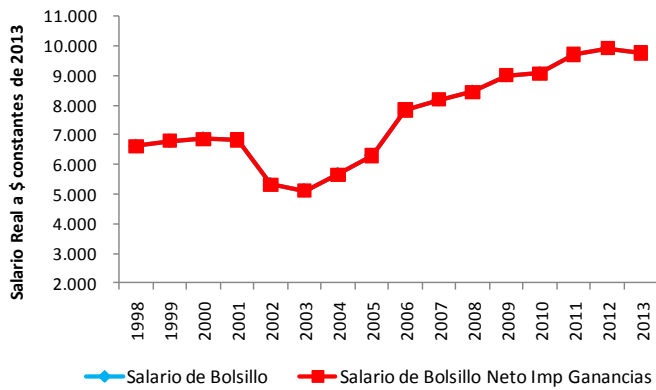


Comercio Mayorista y Minorista

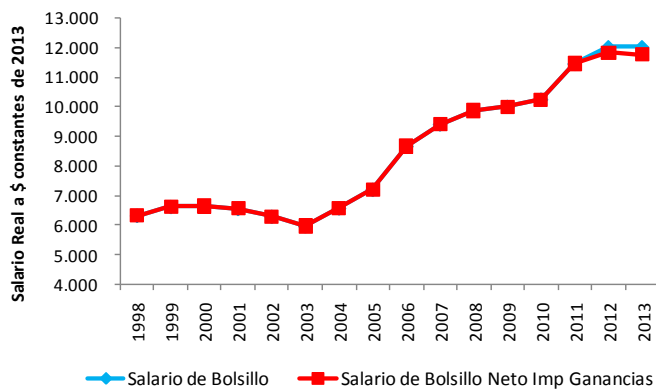


Servicios Sociales, Enseñanza y Salud Privados

Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones



Construcción



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos del MECON, INDEC, Buenos Aires city e Inflación Congreso.