

IERAL

*Fundación
Mediterránea*

BROKERS / ACAF

Foco Fiscal

Año 7 - Edición N° 19 - 8 de Febrero de 2013

El impuesto a las ganancias disminuyó el poder adquisitivo de salarios medios y altos el último año, y volvería a ocurrir en 2013

Marcelo Capello y Gustavo Diarte

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

En un ambiente inflacionario 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), existirán fuertes oscilaciones en el peso real que adquieren los tributos sobre los presupuestos familiares o empresariales. Ello vuelve menos previsible los ingresos reales de bolsillo de los trabajadores (después de pagar impuestos sobre sus ingresos) y la rentabilidad empresarial.

Es lo que ocurre por ejemplo en Argentina con el impuesto a las Ganancias en su cuarta categoría. Ante tal situación, cuando se discuten anualmente salarios, ahora existen tres jugadores que toman decisiones afectando las acciones de los demás, y 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.). Con esa información, y una determinada expectativa de inflación para el año en curso, los sindicatos formulan sus reclamos de mejoras salariales. Luego los representantes de las empresas dan a conocer su propuesta, lo que generalmente da paso a una negociación. Como se verá luego el resultado final del proceso puede afectar los niveles de consumo y/o competitividad de la economía.

Entre 2001 y 2013 los salarios reales de los trabajadores formales habrán aumentado alrededor del 26%. No obstante, el salario de bolsillo obtenido por los trabajadores, luego de pagar el impuesto a las ganancias, aumentó menos que dicho guarismo, a causa del avance del impuesto sobre los trabajadores de ingresos medios y altos.

Así, mientras los salarios reales de los trabajadores formales tuvieron una leve suba en 2012 y 2013, el salario real después de pagar el impuesto a las ganancias mostró una reducción en su poder de compra en 2012, y muy probablemente se repita en 2013, afectando el consumo real de asalariados de ingresos medios y altos.

Evolución del peso del impuesto sobre asalariados en los últimos 15 años

A continuación se muestra la tasa efectiva del impuesto a las ganancias que pagaron/pagarán los trabajadores en el periodo 1998 – 2013, para salarios mensuales equivalentes a 10, 15, 20 y 30 mil pesos en todo el periodo (a valores constantes de 2013, suponiendo que en este último la inflación es del 25%). Se trata de casos de asalariados que en los últimos 15 años mantuvieron su poder adquisitivo constante, por ende no aumentó su capacidad de pago en términos reales (para ello se supone que sus salarios subieron cada año como el IPC).

Por efecto del insuficiente ajuste por inflación en el impuesto en el período, se concluye que la alícuota o tasa efectiva sobre sus salarios que pagarán en 2013 los trabajadores solteros con ingresos brutos de 15 mil pesos o más, serán las más altas del período, de entre 7,3 y 18,6% de sus salarios brutos. En el caso de trabajadores que obtenían ingresos brutos por 10 mil pesos en 2013, pagarán una tasa equivalente a la del año 2005 (1,5%).

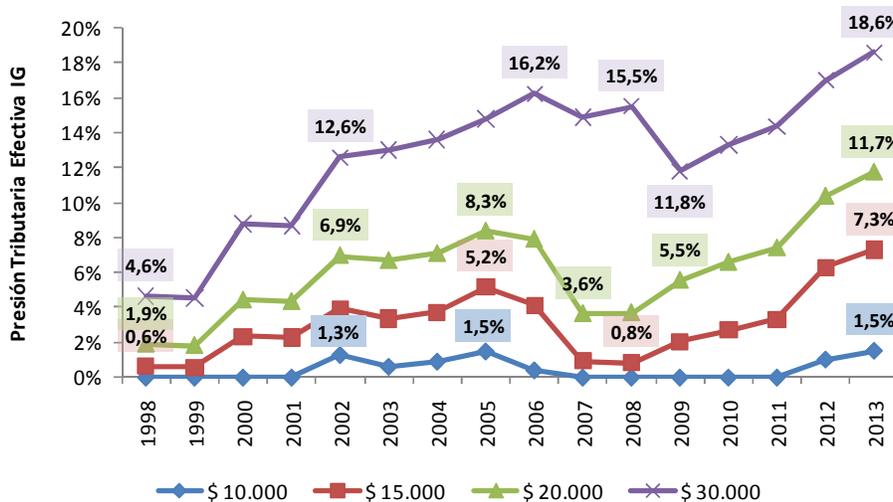
Los trabajadores casados con dos hijos, con salarios equivalentes a 10 mil pesos de 2013, nunca habrían pagado el impuesto en todo el período. Con ingresos por 15 mil pesos, pagará una alícuota efectiva de 3% en 2013, sólo inferior a la del año 2005 (3,8%). Asalariados de 20 o 30 mil pesos pagarán en impuestos a las ganancias en 2013 entre 7,5% y 15,5% de sus ingresos, la tasa más alta de los últimos 15 años.

Trabajador Asalariado Soltero Presión Tributaria Efectiva del Impuesto a las Ganancias

Salario Bruto	Salario Neto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
\$ 10.000	\$ 8.300	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	0,6%	0,9%	1,5%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%	1,5%
\$ 15.000	\$ 12.450	0,6%	0,6%	2,3%	2,3%	3,9%	3,4%	3,7%	5,2%	4,1%	0,9%	0,8%	2,0%	2,7%	3,3%	6,3%	7,3%
\$ 20.000	\$ 16.600	1,9%	1,8%	4,4%	4,3%	6,9%	6,7%	7,1%	8,3%	7,9%	3,6%	3,7%	5,5%	6,6%	7,4%	10,3%	11,7%
\$ 30.000	\$ 24.900	4,6%	4,5%	8,8%	8,7%	12,6%	13,0%	13,6%	14,8%	16,2%	14,9%	15,5%	11,8%	13,3%	14,4%	17,0%	18,6%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Trabajador Asalariado Soltero
Evolución Presión Tributaria Efectiva
(alícuota efectiva sobre salario bruto)



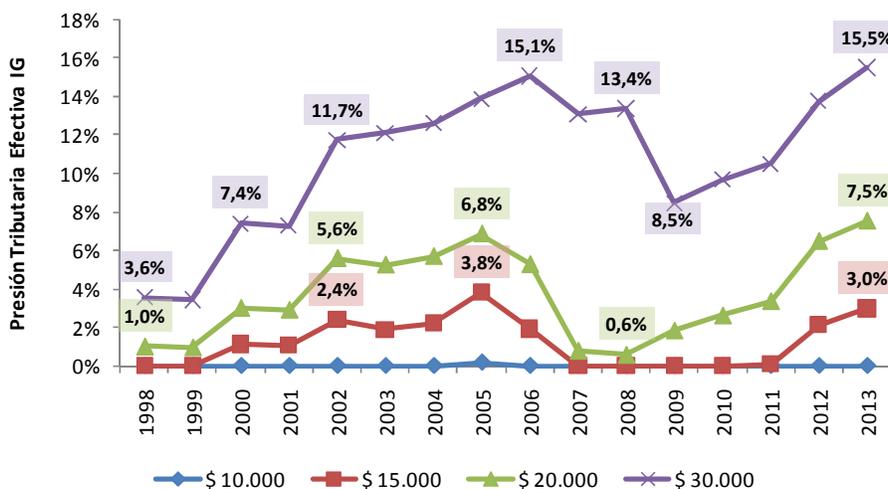
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Trabajador Asalariado Casado con 2 hijos
Presión Tributaria Efectiva del Impuesto a las Ganancias

Salario Bruto	Salario Neto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
\$ 10.000	\$ 8.300	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
\$ 15.000	\$ 12.450	0,0%	0,0%	1,1%	1,1%	2,4%	1,9%	2,2%	3,8%	1,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	2,1%	3,0%
\$ 20.000	\$ 16.600	1,0%	1,0%	3,0%	2,9%	5,6%	5,2%	5,7%	6,8%	5,3%	0,8%	0,6%	1,8%	2,6%	3,4%	6,5%	7,5%
\$ 30.000	\$ 24.900	3,6%	3,4%	7,4%	7,3%	11,7%	12,1%	12,6%	13,9%	15,1%	13,1%	13,4%	8,5%	9,7%	10,5%	13,7%	15,5%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Trabajador Asalariado Casado con 2 hijos
Evolución Presión Tributaria Efectiva
(alícuota efectiva sobre salario bruto)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Las mayores alícuotas efectivas que se pagaron sobre los salarios en los últimos años se deben principalmente a dos motivos: 1) Insuficiente ajuste de deducciones por inflación, lo que aumenta la base imponible del impuesto aún cuando los ingresos no hayan subido más que los precios de la canasta básica; 2) Por inexistente actualización en la última década de los montos que definen los tramos de las escalas que determinan la alícuota a pagar en el impuesto. Esta última situación puede acarrear que asalariados paguen ahora alícuotas legales mayores del impuesto (caen en un tramo de ingresos nominales al cual corresponde mayor alícuota) aún cuando su ingreso real no haya subido, es decir, que sus ingresos se hayan movido a la par que la inflación.

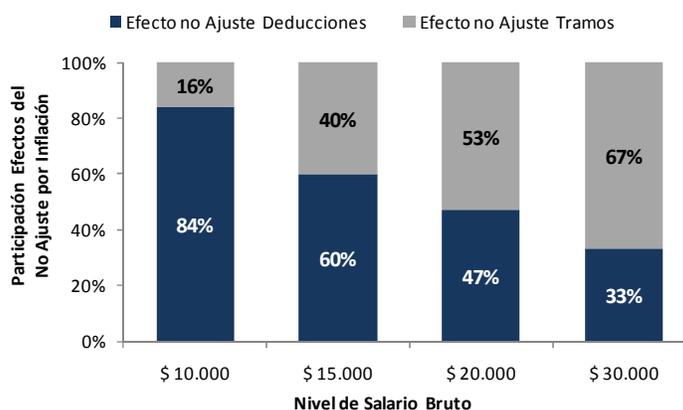
A continuación se presenta otro ejercicio en el cual se estiman las causas que llevaron a asalariados de distintos ingresos a pagar impuesto en exceso, con relación a la situación existente 15 años atrás. Para lograr este efecto se calcula la diferencia entre el monto pagado del impuesto contra el que hubiese correspondido pagar si todas las deducciones y tramos de escala se hubiesen ajustado anualmente por la inflación minorista.

Se concluye que para los salarios más bajos entre los que pagan ganancias, más del 80% del monto pagado en exceso se debe al primer motivo de los antes expuestos, es decir, al ajuste insuficiente de deducciones, mientras que para salarios más altos puede ocurrir que más de la mitad del monto pagado en exceso se deba al segundo motivo, esto es, al hecho de que no se hayan ajustado por inflación los montos nominales de los tramos de la escala, y por ende pasaron a ser alcanzados por mayores alícuotas legales del impuesto.

Por ejemplo, en el caso de un trabajador soltero con ingresos brutos de 10 mil pesos en 2013, un 84% de lo que pagará en exceso del impuesto en dicho año, con relación a 1998, se deberá

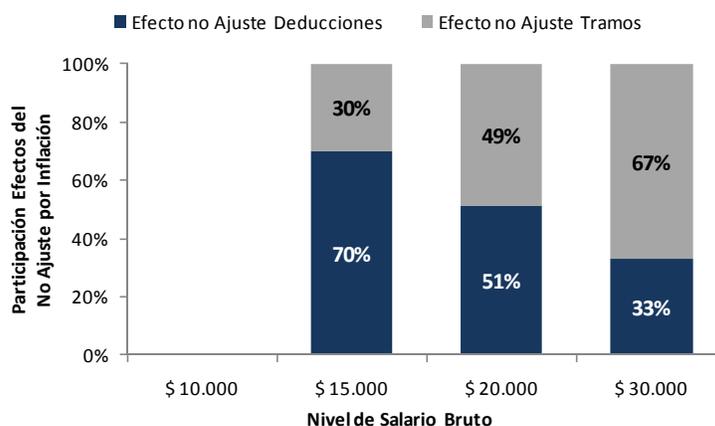
al primer motivo de los mencionados, mientras que para ingresos de 30 mil pesos mensuales en 2013, un 67% del pago en exceso corresponderá al segundo motivo (trabajadores que con el mismo poder adquisitivo en todo el periodo caen ahora en alícuotas ubicadas dos o tres tramos arriba de la que correspondía aplicar en 1998).

Trabajador Asalariado Soltero
Participación de los Efectos del No Ajuste por Inflación
Año 2013



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Trabajador Asalariado Casado con 2 hijos
Participación de los Efectos del No Ajuste por Inflación
Año 2013



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

¿Qué porción del aumento en el ingreso real de los trabajadores se quedó el Estado con el impuesto a las ganancias?

Entre 2001 y 2012 existió mucho movimiento en el poder adquisitivo de los asalariados formales. En 2002 el salario real cayó pronunciadamente por efecto de la devaluación e inflación minorista subsecuente, pero luego se recuperó a la par que la actividad económica. Punta a punta, y suponiendo una inflación del 25% para el corriente año, los salarios reales de trabajadores formales habrían aumentado un 26% entre 2001 y 2013.

No obstante, el salario de bolsillo obtenido por los trabajadores, luego de pagar el impuesto a las ganancias, puede haber aumentado menos que aquella cifra si dicho impuesto hubiese incrementado su peso sobre los ingresos de los trabajadores durante la última década. A continuación se plantea un ejercicio que apunta a responder esa pregunta. Se presenta la evolución del salario real en el periodo 2001-2013 para trabajadores formales, cuyos niveles de salarios brutos en 2013 resultan de 5, 10, 15 y 20 mil pesos (se supone que tanto salarios como precios minoristas se incrementan un 25% en 2013).

Las siguientes tablas y gráficos resumen los resultados. Para un trabajador soltero con un nivel de salario bruto de \$5.000 (\$4.150 netos) en 2013, su salario real creció un 26,1% acumulado en el periodo analizado, tanto antes como después del pago del impuesto, porque en todo el periodo no fue alcanzado por el tributo. Sin embargo, esta situación cambia para niveles de salarios superiores. En el caso de un salario de \$10.000 bruto (\$8.300 netos) en 2013, el aumento del poder adquisitivo de sus ingresos luego del pago de impuesto resulta del 24,2% (1,9 puntos porcentuales por debajo del incremento del salario antes del pago del impuesto). Esto es, el pago del impuesto con insuficiente ajuste por inflación en sus parámetros absorbió un 7,3% del aumento del poder adquisitivo del salario en el periodo analizado. Este guarismo aumenta para los niveles superiores, donde el impuesto a las ganancias se apropió del 35% y 48% del aumento en el poder adquisitivo en salarios de \$15.000 y \$20.000, respectivamente.

Esta situación se modera para el caso de un trabajador casado con 2 hijos, porque en el periodo estudiado sus deducciones permitidas se incrementaron en mayor medida que la del soltero. Los salarios de \$15.000 y \$20.000 son alcanzados por el impuesto en 2013, absorbiendo éste un 14% (3,8 puntos porcentuales) y 33% (8,6 p.p) del incremento del salario real del periodo bajo análisis. Si se hubiese procedido a una actualización automática de deducciones y tramos de escala, los primeros 3 niveles de ingresos no hubieran tributado, recibiendo en su totalidad el incremento del salario real observado entre 2001 y 2013.

**Evolución del Salario Real de un Trabajador Soltero
Antes y Después del Pago del Impuesto a las Ganancias
A pesos de 2013**

Nivel Actual de Salario Bruto	Evolución de Salario Bruto (a precios de 2013)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Incremento Salario Real 2013-2001
Salario Bruto \$5.000	Antes Pago IG	3.965	3.387	3.579	3.908	4.203	4.576	4.623	4.311	4.397	4.554	4.912	5.000	5.000	26,1%
	Luego del Pago IG	3.965	3.387	3.579	3.908	4.203	4.576	4.623	4.311	4.397	4.554	4.912	5.000	5.000	26,1%
Salario Bruto \$10.000	Antes Pago IG	7.929	6.775	7.158	7.817	8.406	9.152	9.247	8.623	8.794	9.109	9.824	10.000	10.000	26,1%
	Luego del Pago IG	7.929	6.775	7.158	7.817	8.406	9.152	9.247	8.623	8.794	9.109	9.824	9.898	9.848	24,2%
Salario Bruto \$15.000	Antes Pago IG	11.894	10.162	10.737	11.725	12.609	13.728	13.870	12.934	13.192	13.663	14.737	15.000	15.000	26,1%
	Luego del Pago IG	11.876	10.095	10.702	11.584	12.337	13.493	13.849	12.930	13.032	13.428	14.293	14.058	13.904	17,1%
Salario Bruto \$20.000	Antes Pago IG	15.858	13.549	14.316	15.634	16.812	18.304	18.493	17.246	17.589	18.217	19.649	20.000	20.000	26,1%
	Luego del Pago IG	15.545	13.229	14.013	15.144	15.940	17.376	18.053	16.840	16.818	17.237	18.271	17.931	17.657	13,6%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

**Evolución del Salario Real de un Trabajador Casado con 2 hijos
Antes y Después del Pago del Impuesto a las Ganancias
A pesos de 2013**

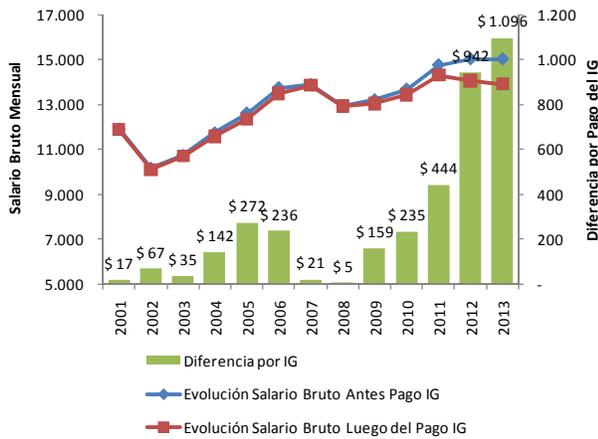
Nivel Actual de Salario Bruto	Evolución de Salario Bruto (a precios de 2013)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Incremento Salario Real 2013-2001
Salario Bruto \$5.000	Antes Pago IG	3.965	3.387	3.579	3.908	4.203	4.576	4.623	4.311	4.397	4.554	4.912	5.000	5.000	26,1%
	Luego del Pago IG	3.965	3.387	3.579	3.908	4.203	4.576	4.623	4.311	4.397	4.554	4.912	5.000	5.000	26,1%
Salario Bruto \$10.000	Antes Pago IG	7.929	6.775	7.158	7.817	8.406	9.152	9.247	8.623	8.794	9.109	9.824	10.000	10.000	26,1%
	Luego del Pago IG	7.929	6.775	7.158	7.817	8.406	9.152	9.247	8.623	8.794	9.109	9.824	10.000	10.000	26,1%
Salario Bruto \$15.000	Antes Pago IG	11.894	10.162	10.737	11.725	12.609	13.728	13.870	12.934	13.192	13.663	14.737	15.000	15.000	26,1%
	Luego del Pago IG	11.894	10.162	10.737	11.725	12.483	13.728	13.870	12.934	13.192	13.663	14.737	14.678	14.552	22,3%
Salario Bruto \$20.000	Antes Pago IG	15.858	13.549	14.316	15.634	16.812	18.304	18.493	17.246	17.589	18.217	19.649	20.000	20.000	26,1%
	Luego del Pago IG	15.748	13.390	14.181	15.360	16.170	17.804	18.493	17.246	17.411	17.944	19.069	18.708	18.498	17,5%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Se observa que la brecha entre el salario real antes y después de pagar el impuesto a las ganancias resulta creciente en el tiempo y de mayor magnitud para niveles de salarios altos. Más aún, mientras el salario real se estabiliza en 2012 y 2013¹, o tiene una leve suba, el salario real después de pagar el impuesto a las ganancias muestra una reducción en su poder de compra, lo que puede haber afectado el consumo en asalariados de tales niveles de ingresos.

Evolución Salario Bruto Real Antes vs Después del Pago de Ganancias

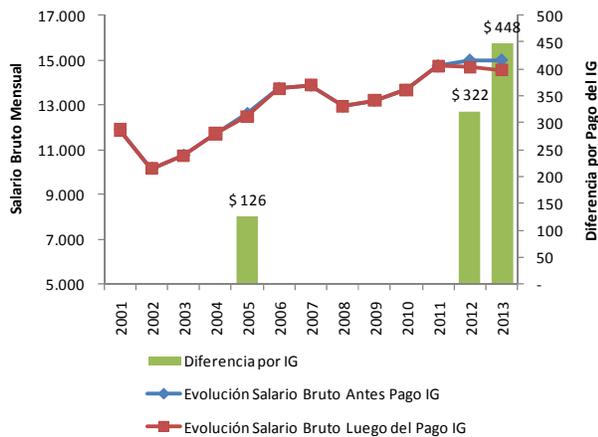
Trabajador Soltero. Salario Bruto \$15.000



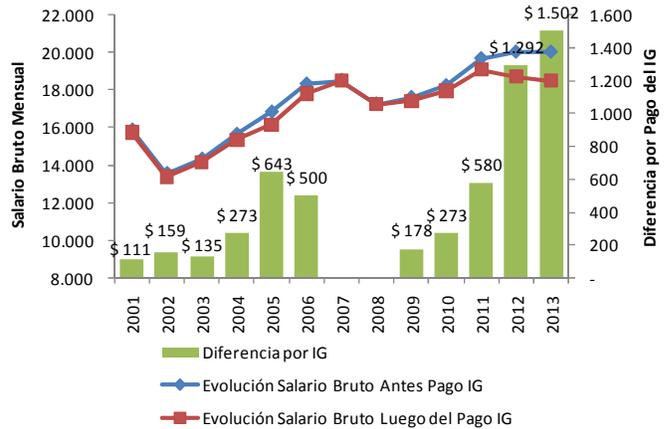
Trabajador Soltero. Salario Bruto \$20.000



Trabajador Casado c/2 hijos. Salario Bruto \$15.000



Trabajador Casado c/2 hijos. Salario Bruto \$20.000



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

¹ Suponiendo que salarios y precios se incrementan un 25% en 2013.

¿Cómo pueden incidir los cambios en Ganancias sobre la negociación en paritarias, el consumo y la competitividad en 2013?

Como se adelantó, cuando se discuten anualmente salarios, existen ahora tres jugadores que toman decisiones y pueden afectar las acciones de los demás, y el resultado final de la negociación. Primero juega el gobierno anunciando el ajuste en los parámetros nominales del impuesto a las ganancias para el resto del año (mínimo no imponible, cargas de familia, deducciones, etc.). Con esa información, y una determinada expectativa de inflación para el año en curso, los sindicatos hacen conocer sus pretensiones de subas salariales, a lo cual responden luego los representantes de empresas con su contrapropuesta, y se da paso a una negociación. Como se analiza a continuación, el resultado final de este proceso pone en juego el nivel de consumo y la competitividad de la economía.

Para evaluar cómo podrían afectar las medidas anunciadas a los ingresos netos de los asalariados en 2013, a continuación se muestran tres situaciones, la de trabajadores con ingresos brutos de \$10, \$15 y \$20 mil pesos en 2012, ante escenarios de subas de salarios nominales del 20%, 25% y 30% en 2013. Se estiman en cada caso los importes a pagar por Ganancias en 2013, con deducciones que se ajustan un 20%.

En el caso de un trabajador soltero con ingresos brutos de \$10.000 mensuales en 2012 (\$8.300 netos), el incremento neto de su salario de bolsillo (después de pagar impuesto a las ganancias), resultará de 18,8% si su salario nominal sube 20%, quedándose el impuesto a las ganancias con 5,8% de su aumento salarial nominal. Si en cambio el salario nominal de ese trabajador aumenta un 25% en 2013, su salario después de impuestos crecerá en realidad 22,9%, quedándose Ganancias entonces con 8,5% de su aumento salarial. Si el salario nominal sube 30% en 2013, Ganancias se quedará con el 10,2% de dicho incremento.

Si se trata de un trabajador soltero con ingresos brutos de \$20.000 en 2012 (\$16.600 netos), el impuesto a las Ganancias se quedará con 19%, 22% y 24% del aumento nominal de salarios que dicho trabajador obtenga en 2013, para casos de incrementos nominales de salarios del 20%, 25% y 30%, respectivamente.

Por su parte, si se trata de un trabajador casado con dos hijos con ingresos brutos de \$20.000 en 2012 (\$16.600 netos), el impuesto a las Ganancias se quedará con 14%, 18% y 21% del aumento nominal de salarios que dicho trabajador obtenga en 2013, para supuestos de incrementos nominales de salarios del 20%, 25% y 30%, respectivamente.

Escenarios de aumentos salariales brutos y de bolsillo para trabajadores de ingresos medios y altos en 2013

Trabajador Soltero		Salario en 2013		
		Aumento 20%	Aumento 25%	Aumento 30%
Salario Bruto \$10.000 (\$8.300 neto)	Incremento Salario	\$ 2.000	\$ 2.500	\$ 3.000
	Incremento IG	\$ 116	\$ 211	\$ 307
	Incremento Neto del Salario (después de pagar el IG)	\$ 1.884	\$ 2.289	\$ 2.693
	% Incremento Neto del Salario	18,8%	22,9%	26,9%
	% del aumento de salario que se queda el IG	5,8%	8,5%	10,2%
Salario Bruto \$15.000 (\$12.450 neto)	Incremento Salario	\$ 3.000	\$ 3.750	\$ 4.500
	Incremento IG	\$ 403	\$ 596	\$ 790
	Incremento Neto del Salario (después de pagar IG)	\$ 2.597	\$ 3.154	\$ 3.710
	% Incremento Neto del Salario	17,3%	21,0%	24,7%
	% del aumento de salario que se queda el IG	13,4%	15,9%	17,6%
Salario Bruto \$20.000 (\$16.600 neto)	Incremento Salario	\$ 4.000	\$ 5.000	\$ 6.000
	Incremento IG	\$ 757	\$ 1.079	\$ 1.429
	Incremento Neto del Salario (después de pagar IG)	\$ 3.243	\$ 3.921	\$ 4.571
	% Incremento Neto del Salario	16,2%	19,6%	22,9%
	% del aumento de salario que se queda el IG	18,9%	21,6%	23,8%

Trabajador Casado c/ 2 hijos		Salario en 2013		
		Aumento 20%	Aumento 25%	Aumento 30%
Salario Bruto \$10.000 (\$8.300 neto)	Incremento Salario	\$ 2.000	\$ 2.500	\$ 3.000
	Incremento IG	\$ 5	\$ 43	\$ 101
	Incremento Neto del Salario (después de pagar IG)	\$ 1.995	\$ 2.457	\$ 2.899
	% Incremento Neto del Salario	19,9%	24,6%	29,0%
	% del aumento de salario que se queda el IG	0,3%	1,7%	3,4%
Salario Bruto \$15.000 (\$12.450 neto)	Incremento Salario	\$ 3.000	\$ 3.750	\$ 4.500
	Incremento IG	\$ 234	\$ 402	\$ 570
	Incremento Neto del Salario (después de pagar IG)	\$ 2.766	\$ 3.348	\$ 3.930
	% Incremento Neto del Salario	18,4%	22,3%	26,2%
	% del aumento de salario que se queda el IG	7,8%	10,7%	12,7%
Salario Bruto \$20.000 (\$16.600 neto)	Incremento Salario	\$ 4.000	\$ 5.000	\$ 6.000
	Incremento IG	\$ 577	\$ 899	\$ 1.249
	Incremento Neto del Salario (después de pagar IG)	\$ 3.423	\$ 4.101	\$ 4.751
	% Incremento Neto del Salario	17,1%	20,5%	23,8%
	% del aumento de salario que se queda el IG	14,4%	18,0%	20,8%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

El hecho que las paritarias se negocien en 2013 conociendo cuales han sido los cambios en las deducciones de Ganancias para este año, posiblemente influya sobre las demandas que se planteen en dicha negociación, y por ende sobre los costos laborales y los márgenes de competitividad de la economía.

Por ejemplo, si se espera que la inflación sea del 25% en 2013, dada la suba anunciada de las deducciones del 20% para el impuesto en dicho año, entonces para obtener un aumento del 25% en sus ingresos netos después de impuesto, los trabajadores solicitarán aumentos de salarios nominales superiores al 25%. Por ejemplo, trabajadores casados con dos hijos que en 2012 obtenían ingresos mensuales brutos de \$15.000, necesitarán una suba del 28,5% en sus salarios nominales en 2013 para resguardar su poder adquisitivo, empatándole a la inflación. Si situaciones como estas se extienden y convalidan, el ajuste insuficiente en las deducciones de Ganancias terminará afectando los costos laborales y los ya alicaídos niveles de competitividad de la producción nacional.

Incremento salarial necesario para compensar una inflación del 25% ante subas de deducciones del 20% en Ganancias

	Asalariado Soltero	Asalariado Casado c/2 hijos
Salario Bruto \$10.000 (\$8.300 neto)	27,5%	25,5%
Salario Bruto \$15.000 (\$12.450 neto)	30,5%	28,5%
Salario Bruto \$20.000 (\$16.600 neto)	33,5%	32,0%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

De modo que ante las próximas negociaciones salariales, dado que el gobierno ya jugó anunciando los cambios en el impuesto a las ganancias, y si la inflación resulta mayor al 20% anual en que cambiarán las deducciones del impuesto, se podrían plantear dos posibilidades. En la primera, los salarios aumentan nominalmente igual que la inflación, con lo que los salarios medios y altos, en términos netos después de pagar Ganancias, subirán menos que la inflación, perdiendo así poder adquisitivo, y afectando el nivel de consumo real de dichas familias. Crecerá, además, el número de asalariados que serán alcanzados por el impuesto.

La otra posibilidad resulta si las organizaciones de trabajadores logran aumentos de salarios nominales mayores a la inflación, de modo que los salarios medios y altos, después de pagar impuestos, no vean modificados su poder de compra. En este último caso, ante la suba en los costos laborales unitarios la afectada será una vez más la competitividad de la producción

local, y por esa vía muy probablemente el empleo. También aumentaría el número de asalariados que serían alcanzados por el impuesto.

¿Cómo podría lograrse una situación en que los salarios suben igual o levemente menos que la inflación, pero los trabajadores no pierden poder adquisitivo en sus ingresos? Ello sería posible si los ajustes anunciados en el impuesto a las ganancias hubiesen resultado superiores a la inflación esperada. En ese caso el que habría cedido sería el Estado (recaudación), en pos de no agravar los problemas de competitividad y de consumo real en trabajadores de ingresos medios y altos.

El gobierno ha quedado en una incómoda situación en su estrategia de no reconocer el problema inflacionario. Para bajar las expectativas de subas de precios en 2013 (y mantener alta la recaudación) anunció un ajuste del 20% en los parámetros del impuesto a las ganancias, seguramente apostando a que este año las negociaciones salariales se definan con subas en torno a ese porcentaje. Sin embargo, al no anunciar un plan antiinflacionario integral, los sindicatos podrían desconfiar de que la inflación efectivamente baje, solicitando aumentos de salarios según sus propias expectativas de inflación, posiblemente pretendiendo compensar el mayor peso que tendrá el impuesto a las ganancias si la inflación resulta superior al 20%. A su vez, si eso se convalida en paritarias, afectará adicionalmente la ya vapuleada competitividad industrial, que podría repercutir finalmente sobre los niveles de empleo.

Si la política económica desea efectivamente bajar la inflación, además de las señales enviadas con los ajustes en el impuesto a las ganancias, previo a las negociaciones paritarias debería intentar disminuir las expectativas inflacionarias anunciando cambios en su política fiscal y monetaria, asegurando una reducción del déficit fiscal y del financiamiento del BCRA al Tesoro. Luego sería más factible conducir la tasa de inflación hacia un sendero descendente en el tiempo.