

Foco Fiscal

Año 8 - Edición N° 29 – 25 de Noviembre de 2014

El Estado se queda cada vez con una proporción mayor de los recursos que destinan las empresas a pagar a sus trabajadores

Como consecuencia del impuesto a las ganancias, existen casos de trabajadores que reciben como ingreso neto menos del 50% del costo laboral que deben enfrentar las empresas, afectando la suba del salario real en la última década

Marcelo Capello
Alejandra Marconi
Gerardo García 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

El año 2014 se ha caracterizado por una caída del salario real, que tuvo su reflejo en la caída del consumo de bienes de consumo durables pero también no durables, situación que hacia final del año genera reclamos por parte de las entidades gremiales, sobre reapertura de paritarias, cobro de bonos especiales de fin de año o modificaciones en el impuesto a las ganancias.

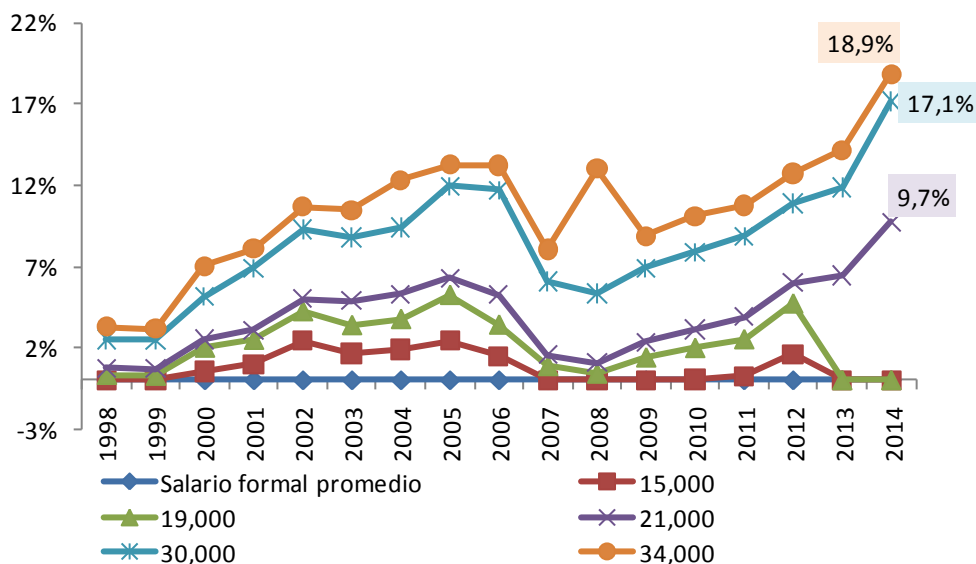
Además de la aceleración inflacionario en 2014 existe otro factor que ha agravado la situación para los asalariados de ingresos superiores a la media. Se trata del impacto que tiene el impuesto a las ganancias sobre asalariados, dado que al no haber existido actualización de los parámetros nominales que hacen al cómputo del impuesto (mínimo no imponible, deducciones especiales, cargas de familia, montos que definen tramos de escala), han generado este año una nueva suba de la presión fiscal que dicho gravamen ejerce sobre los trabajadores alcanzados, que así se ubica en niveles record.

La diferencia entre lo que le cuesta anualmente un trabajador a una empresa y los recursos netos de bolsillo que aquel recibe está dada por dos componentes: 1) Las cargas sobre el salario que afrontan empleadores y empleados, a los fines de financiar los beneficios de la seguridad social; 2) El impuesto a las ganancias que deben pagar los trabajadores, dependiendo de sus niveles de ingresos.

El salario promedio formal de la economía no ha sido alcanzado por el impuesto que grava las ganancias en 2014, mientras que quienes ganaban hasta \$15.000 entre enero y agosto de 2013 se vieron beneficiados por la exención otorgada a través del decreto 1242, a pesar que, de haber mantenido su poder adquisitivo constante, hoy ganarían alrededor de \$19.000.

Así, trabajadores solteros que hoy obtienen ingresos brutos por \$21.000 mensuales, destinan casi 10% de sus ingresos a pagar el impuesto a las ganancias, cuando en 2006 pagaban un 5,3% y un 0,8% en 1998. Para salarios brutos actuales de \$30.000, el impuesto a las ganancias se lleva un 17% de los ingresos, cuando en 1998 lo hacía sólo con un 2,5%

Trabajador Asalariado Soltero
Presión Tributaria Efectiva del Impuesto a las Ganancias sobre
asalariados con poder adquisitivo constante en el período



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Una de las discusiones vigentes respecto a morigerar el efecto negativo que tiene el impuesto a las ganancias sobre el salario real de los trabajadores, apunta a la posibilidad de eximir del pago del tributo a la segunda cuota del aguinaldo (SAC). Si se llevara adelante esta medida, la incidencia del tributo sobre quienes se encuentran gravados por Ganancias disminuiría levemente, por ejemplo, un trabajador soltero con \$21.000 de ingresos pasaría a destinar un 9,1% de sus ingresos anuales al impuesto, en lugar del 9,7% que aportaría en la situación actual.

¿Qué proporción del costo laboral que tiene un empleado para una empresa llega finalmente a los bolsillos de aquel? En el caso del salario bruto formal promedio, que para 2014 se encuentra en alrededor de \$10.500 mensuales, dado que dicho nivel salarial no ha estado alcanzado por el impuesto a las ganancias en ningún momento del periodo analizado (1998-2014), la relación entre salario de bolsillo y costo laboral bruto se ubica en torno al 63%. Es decir, que un trabajador recibe 63 pesos netos de cada 100 pesos de costo laboral que asume el empleador.

Para quien obtiene un sueldo bruto actual de \$21.000 (\$17.430 neto de aportes, antes de impuesto a las ganancias), que representaría a un trabajador que, de haber mantenido su poder adquisitivo constante, en 2013 hubiese ganado ingresos apenas por arriba de los \$15.000 mensuales, quedando incluido en el impuesto a las ganancias en 2013-2014. En este caso el salario neto de bolsillo después de pagar dicho impuesto se halla en una relación mínima con relación al costo laboral bruto, dado que de \$100 de costo salarial que afronta el empleador, estos trabajadores reciben \$59 netos de

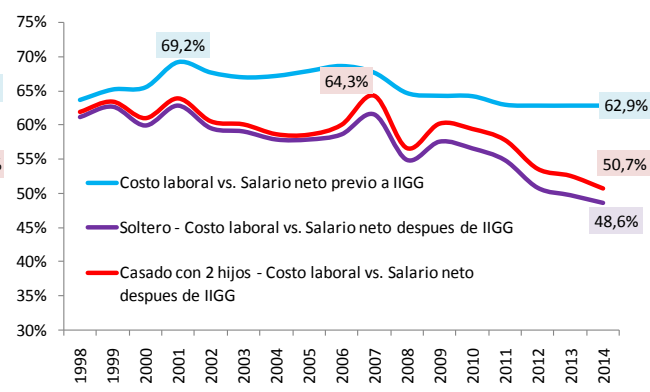
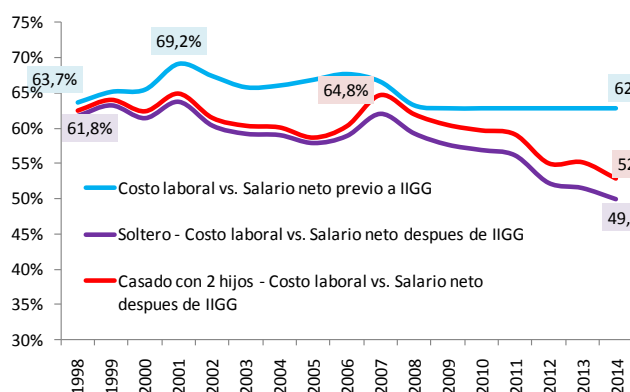
bolsillo si se trata de un asalariado casado con dos hijos, y \$55,5 si se trata de un trabajador soltero.

Finalmente, se presenta el ejemplo de trabajadores que obtienen en 2014 sueldos brutos mensuales de \$30.000 y \$34.000, que luego del pago del impuesto a las ganancias llegan a sus bolsillos, cuando se trata de personas solteras, algo menos del 50% del costo laboral bruto que afronta la empresa, y entre 51 y 53% si estamos en presencia de asalariados casados con dos hijos.

Brecha entre Costo salarial y Salario de bolsillo neto* de Impuesto a las Ganancias sobre asalariados con poder adquisitivo constante en el período

Ejemplo salario bruto de \$30.000 actuales

Ejemplo salario bruto de \$34.000 actuales



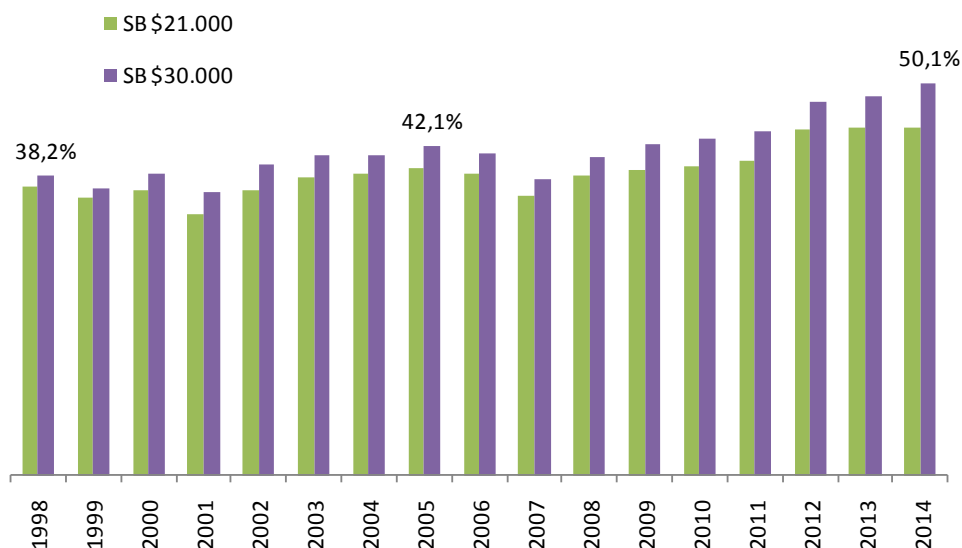
*el costo laboral no incluye contribución patronal por concepto de ART. Se supone un trabajador que entre 2001 y 2007 se benefició con la reducción en los aportes personales.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Así como el trabajador alcanzado por el impuesto a las ganancias participa cada vez menos del costo laboral total que afronta la empresa, la contrapartida de esa brecha es el Estado, quien obtiene cada vez una porción mayor del costo que representa un asalariado para un empleador. Esto es así ya que la porción del costo laboral que paga una empresa y no llega a manos del trabajador, es absorbido en el camino por el Estado, a través de la imposición de impuestos y contribuciones.

Tomando el caso de un trabajador soltero que obtuvo un salario bruto de \$30.000 en 2014, y que mantuvo su poder adquisitivo constante entre 1998 y 2014, del total de costo laboral que afrontó la empresa, un 50% fue apropiado por el Estado en 2014. En 2001, este porcentaje rondaba el 36%, y en 2005 el 42%. Esto es, para este rango de trabajadores, el Estado pasó de quedarse con un 36% de los recursos que destinan sus empleadores al costo laboral en 1998, a un 50% en 2014

Porción del Costo laboral total absorbida por el Estado. Caso de trabajador soltero alcanzado por Ganancias, según sueldo bruto.



Se supone un trabajador que entre 2001 y 2007 se benefició con la reducción en los aportes personales.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

De acuerdo a las estadísticas oficiales, el salario real formal de la economía cayó drásticamente entre 2001 y 2003, se recuperó luego durante varios años, y muestra una marcada caída en 2014, de modo que en términos netos el poder adquisitivo del salario formal promedio habría aumentado un 29% entre 2001 y 2014.

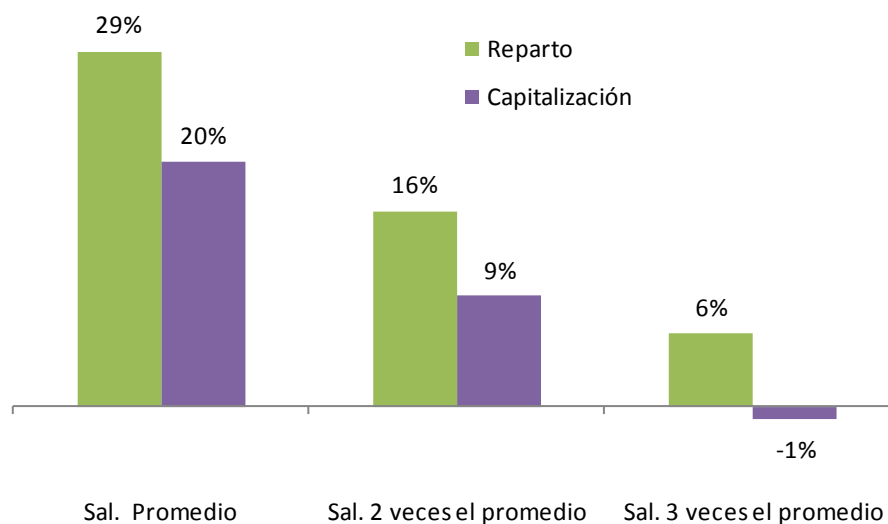
Distinto ha sido el resultado para quienes, siguiendo una dinámica similar en la variación del salario bruto, se ubicaban inicialmente en niveles salariales superiores al promedio, cuando son alcanzados por el impuesto a las ganancias.

Por ejemplo, un trabajador soltero que gana dos veces el salario promedio formal de la economía (alrededor de \$20.000) ha visto incrementarse su salario real un 16% durante el periodo analizado, a diferencia de sus pares que no son alcanzados por el impuesto a las ganancias (29%). A ello se le suma una consideración adicional: a partir de la crisis de 2001 y hasta 2007, se llevó adelante una reducción en los aportes personales de los trabajadores para quienes aportaban al régimen de capitalización. Luego, en 2008, el descuento jubilatorio retomó su porcentaje habitual del 11%. Es decir que para un trabajador encuadrado anteriormente en dicho régimen previsional, el crecimiento entre 2001 y 2014 de su salario real ha sido aun menor, de sólo el 9%, después de pagar impuesto a las ganancias.

Lo curioso es cuando se considera el caso de un trabajador soltero que gana 3 veces el promedio formal de la economía (unos \$30.000 mensuales), para el cual sumado el

efecto de aumento de los aportes personales y la incidencia creciente del impuesto a las ganancias, habría tenido una disminución de su salario real entre 2001 y 2014, del orden del -1%.

Variación del salario formal real, según nivel de ingresos y régimen de aportes inicial, entre 2001 y 2014, para trabajador soltero



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

El Estado se queda cada vez con una proporción mayor de los recursos que destinan las empresas a pagar a sus trabajadores

El año 2014 se ha caracterizado por una caída del salario real, que tuvo su reflejo en la caída del consumo de bienes de consumo durables pero también no durables, situación que hacia final del año genera reclamos por parte de las entidades gremiales, sobre reapertura de paritarias, cobro de bonos especiales de fin de año o modificaciones en el impuesto a las ganancias.

Una de las principales causas de este deterioro en el poder adquisitivo ha sido la aceleración que sufrió la inflación luego de la devaluación de enero pasado, pasando la suba del IPC de un 26% anual en 2013, a alrededor del 40% en el año en curso.

Además de la aceleración inflacionario de 2014 existe otro factor que ha agravado la situación para los asalariados de ingresos superiores a la media. Se trata del impacto que tiene el impuesto a las ganancias sobre asalariados, dado que al no haber existido actualización de los parámetros nominales que hacen al cómputo del impuesto (mínimo no imponible, deducciones especiales, cargas de familia, montos que definen tramos de escala), han generado en 2014 una nueva suba de la presión fiscal que dicho gravamen ejerce sobre los trabajadores alcanzados, que así se ubica en niveles record. Se tiene así que aún suponiendo casos de trabajadores cuyo poder adquisitivo no ha variado en los últimos años, han ido soportando una creciente presión impositiva en el impuesto a las ganancias en la actual década, salvo en algunos años puntuales.

Por esta situación se observa, además, que se ha ampliado notablemente la brecha entre el costo laboral que causa un trabajador a una empresa y el monto neto que recibe el trabajador luego de sufrir la retención del impuesto a las ganancias. En esta ecuación impactan el citado impuesto así como los aportes y contribuciones a la seguridad social.

Evolución de las cargas sociales en las últimas décadas

La diferencia entre lo que le cuesta anualmente un trabajador a una empresa y los recursos netos de bolsillo que aquel recibe está dada por dos componentes: 1) Las cargas sobre el salario que afrontan empleadores y empleados, a los fines de financiar los beneficios de la seguridad social; 2) El impuesto a las ganancias que deben pagar los trabajadores, dependiendo de sus niveles de ingresos.

Las cargas sociales, conformadas por los aportes personales que realizan los trabajadores formales en relación de dependencia y las contribuciones patronales realizadas por las empresas que los contratan, suelen estar planteadas en la legislación bajo la hipótesis de que constituyen un "ingreso diferido" para la persona. Así, debería servir para el otorgamiento tanto de la disposición de beneficios presentes, como la obra social, vacaciones o las asignaciones familiares; como de activos futuros, tales como el acceso a una jubilación o pensión y cobertura ante muerte o enfermedad catastrófica.

Si bien *de jure* se distingue entre contribuciones patronales y aportes personales, la teoría económica predice que quien *de facto* pagará dichas cargas (empleadores o empleados) dependerá de las condiciones de demanda y oferta laboral en cada caso particular. Es un hecho probado en la evidencia internacional que asignar un alto nivel de cargas sociales, si bien podría constituir una condición necesaria para que el régimen brinde una prestación social de mayor calidad, también podría actuar en detrimento de la contratación de trabajadores por la vía formal (por cuanto eleva los costos laborales) y a la vez le impone mayores costos a las empresas al momento de contratar trabajadores, deteriorando sus niveles de competitividad. Por dichos motivos suele plantearse que en lugar de altas cargas laborales resulta más adecuada la aplicación de impuestos progresivos sobre los ingresos que permitan recaudar los fondos necesarios para la cobertura de la seguridad social. Este último es el sistema elegido por países como Australia y Nueva Zelanda, en donde las cargas sociales aplicadas sobre la retribución del trabajador ocupan un lugar marginal y gran parte de la cobertura de seguridad social se financia mediante la recaudación de un progresivo impuesto sobre los ingresos generados por el trabajador.

No obstante, el caso más común es el de países con cargas laborales de nivel medio o alto, que en la mayoría de los casos aplican también un impuesto progresivo sobre los salarios más elevados. El caso argentino es bastante particular, porque además de aplicar altas contribuciones y aportes a la seguridad social sobre los trabajadores (entre las mayores del mundo), impone también un impuesto sobre los ingresos de asalariados que, al no contar periódicamente con actualización automática por inflación, en los últimos años alcanza a trabajadores cada vez de menores ingresos y lo hace con una mayor carga fiscal, fluctuante además en el tiempo (por el hecho que se realizan ajustes

de parámetros nominales que ayudan a determinar el impuesto sólo en ciertos años, y no en otros, a pesar que existe una inflación de dos dígitos anuales desde el año 2007).

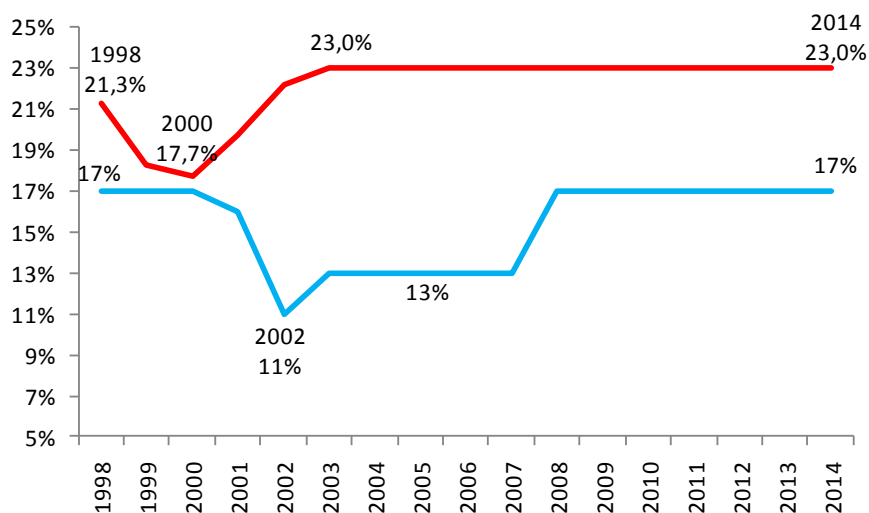
En Argentina, el actual régimen general impone que el empleador realice las siguientes contribuciones patronales sobre el valor del salario bruto que percibe el trabajador: 16% del valor del salario bruto para el financiamiento del sistema de jubilaciones; 2% destinado a PAMI; 5% para la cobertura de obra social; Asignaciones Familiares (7,5%); aportes al Fondo Nacional de Empleo (1,5%); Seguro de Vida Obligatorio (0,03%) y ART según la suma fija y alícuota que se cotice con relación a actividad desempeñada por el trabajador. En suma, las contribuciones patronales realizadas por el empleador ascenderían al 32,2% más la imposición por ART, según el caso.

Por otro lado, sobre el mismo valor bruto de la retribución laboral, al trabajador se le efectúan descuentos del 11% para su futura jubilación; 3% destinado a PAMI y otro 3%, en promedio, para el financiamiento de la obra social. Es decir, un 17% de aporte personal realizado por el trabajador sobre su retribución bruta.

Las tasas de los aportes y contribuciones han sufrido numerosos cambios en las últimas dos décadas, de modo que ha continuación se muestra un resumen de dicha evolución, separando entre aportes y contribuciones, para el caso general.

Evolución de contribuciones patronales y personales (1998-2014)

Contribuciones patronales incluye sólo componente previsional, PAMI, obra social y Fondo Nacional de Empleo

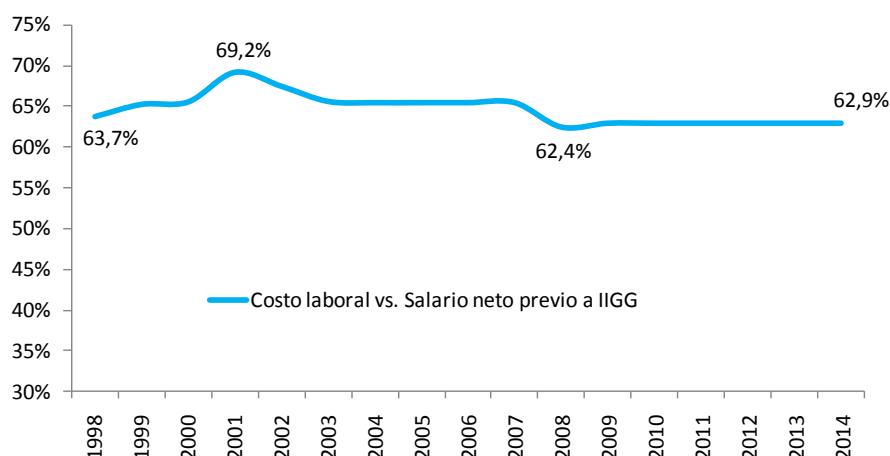


Nota: Entre 1998-2002 las alícuotas de contribuciones patronales informadas constituyen al promedio nacional de trabajadores en el sector privado, calculado sobre el valor de la remuneración bruta del trabajador. A partir de Julio de 2001, mediante el Decreto Nº 814/01 se dejaron sin efecto toda exención o reducción de las alícuotas aplicables a las contribuciones patronales, modificando este beneficio por un esquema de reconocimiento de IVA por tales contribuciones. Como este esquema fue suspendido a partir de 2003 (mediante sucesivos decretos anuales), a partir de dicha fecha la información correspondiente a la alícuota de contribuciones patronales es la informada como de carácter general en la legislación y no un promedio nacional como lo expuesto para el periodo 1998-2002.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de ANSES e INFOLEG.

Por ambas vías el resultado es que, en promedio, el salario neto que percibe un trabajador (luego de efectuar sus aportes personales y previo al pago de otros tributos como el impuesto a las ganancias) llega a ser alrededor del 63% del costo monetario que enfrenta una empresa para su contratación formal, sin considerar el costo de la ART.

Brecha entre el Salario de bolsillo neto* y el Costo salarial bruto.



*el costo laboral no incluye contribución patronal por concepto de ART. Se supone un trabajador que entre 2001 y 2007 se benefició con la reducción en los aportes personales.
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Esta brecha, no sólo que impone importantes costos inherentes a la formalización del empleo, sino que también actúan en detrimento del salario ordinario percibido por el trabajador en pos del financiamiento de prestaciones que brindan una protección de seguridad social en algunos casos deficiente.

En este sentido, los aportes y contribuciones al sistema previsional promueven la idea de que la persona cuando deje la actividad podrá percibirse un haber jubilatorio (o una pensión ante el fallecimiento del mismo) acorde a dichos aportes. No obstante ello, bajo el funcionamiento actual, tres de cada cuatro pasivos perciben la jubilación mínima, a la vez que no se respetan los fallos judiciales que definen sobre la determinación del haber y movilidad, además del hecho que un 44% de los actuales pasivos han accedido al beneficio por medio de una moratoria previsional. Por otro lado, ante las importantes deficiencias observadas en el PAMI y en las obras sociales, muchas personas acaban por recurrir a hospitales públicos para ser atendidas frente a una contingencia sanitaria, o a contratar seguros privados de salud.

El peso del Impuesto a las Ganancias en los salarios

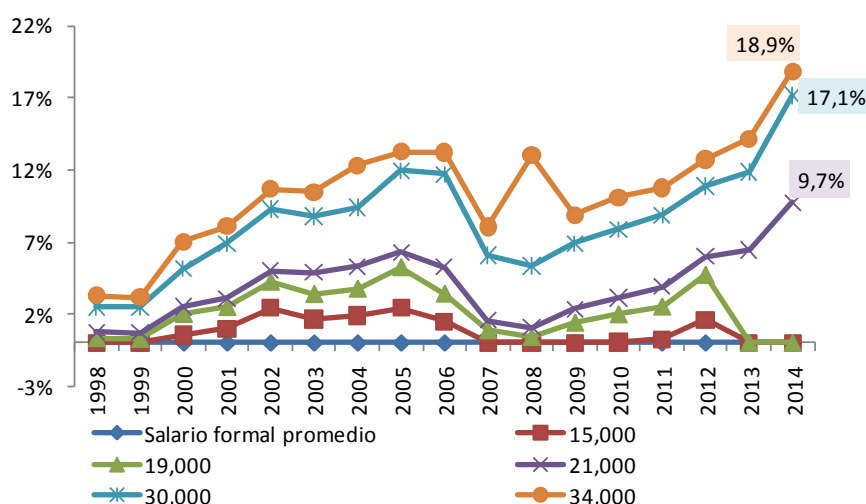
El hecho que no se realizan anualmente y en forma automática los ajustes por inflación en los parámetros que determinan el impuesto a las ganancias, condujo a que la presión tributaria por dicho impuesto haya llegado a niveles record sobre los ingresos

de los asalariados en los últimos años, en especial en 2014. El insuficiente ajuste por inflación en tal impuesto ha llevado a que una proporción cada vez mayor de los trabajadores caiga bajo la órbita del impuesto, a la vez que ocurre que trabajadores de ingresos medios y altos destinan un porcentaje cada vez mayor de sus ingresos al pago del impuesto, aún cuando el poder adquisitivo de dichos ingresos no suba en el tiempo.

Para ilustrar esta situación, a continuación se muestra la tasa efectiva del impuesto a las ganancias que pagaron/pagarán los trabajadores en el periodo 1998 – 2014, para salarios brutos mensuales de entre 10 mil (salario formal promedio) y 34 mil pesos, evaluados a valores constantes de 2014, suponiendo que tales ingresos mantuvieron su poder adquisitivo constante en dicho período. Se trata de ejemplos hipotéticos de asalariados que en los últimos 17 años mantuvieron su capacidad de pago constante (se supone que sus salarios subieron cada año como el IPC¹).

De esta forma se observa que el salario promedio formal de la economía no ha sido alcanzado por el impuesto que grava las ganancias, mientras que quienes ganaban hasta \$15.000 entre enero y agosto de 2013 se vieron beneficiados por la exención otorgada a través del decreto 1242, a pesar que, de haber mantenido su poder adquisitivo constante, hoy ganarían alrededor de \$19.000.

Trabajador Asalariado Soltero
Presión Tributaria Efectiva del Impuesto a las Ganancias sobre asalariados con poder adquisitivo constante en el período



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

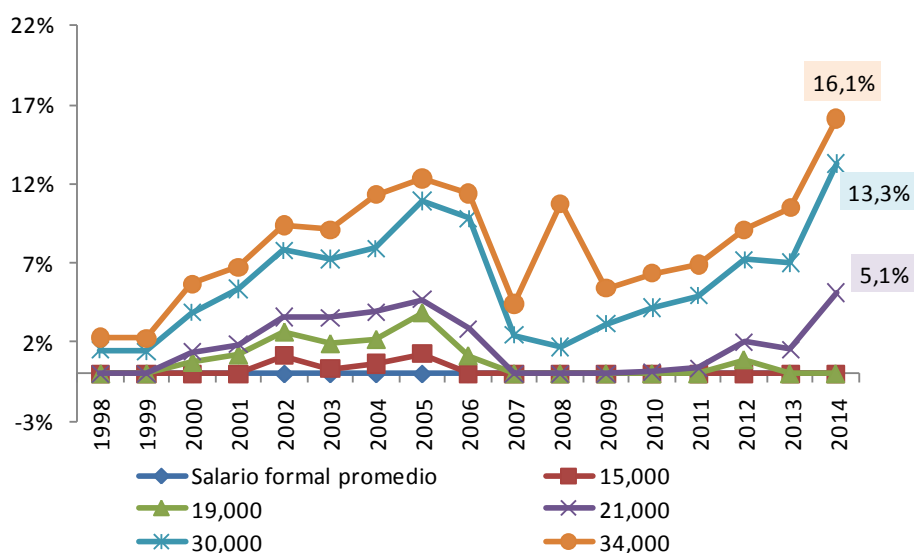
Así, trabajadores solteros que hoy obtienen ingresos brutos por \$21.000 mensuales, destinan casi 10% de sus ingresos a pagar el impuesto a las ganancias, cuando en

¹ Se utiliza la serie de IPC INDEC hasta el año 2007, año a partir del cual se corrige con variaciones registradas primero por el IPC Bs As City y luego por el IPC Congreso.

2006 pagaban un 5,3% y un 0,8% en 1998. Para salarios brutos actuales de \$30.000, el impuesto a las ganancias se lleva un 17% de los ingresos, cuando en 1998 lo hacía sólo con un 2,5%

Algo similar ocurre con los trabajadores casados y con dos hijos, aunque en este caso la presión tributaria resulta algo menor que para un trabajador soltero, debido a las mayores deducciones permitidas por cónyuge e hijos, y a los ajustes que éstas tuvieron en los últimos años. De todos modos, puede observarse que trabajadores casados con dos hijos que hoy obtienen ingresos brutos por \$21.000 mensuales, destinan alrededor del 5% de sus ingresos a pagar el impuesto a las ganancias, cuando en 2006 pagaban un 2,8% y un 0% en 1998.

Trabajador Asalariado Casado con 2 hijos
Presión Tributaria Efectiva del Impuesto a las Ganancias sobre
asalariados con poder adquisitivo constante en el período



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Una de las discusiones vigentes respecto a morigerar el efecto negativo que tiene el impuesto a las ganancias sobre el salario real de los trabajadores, apunta a la posibilidad de eximir del pago del tributo a la segunda cuota del aguinaldo (SAC). Si se llevara adelante esta medida, la incidencia del tributo sobre quienes se encuentran gravados por Ganancias disminuiría levemente, por ejemplo, un trabajador soltero con \$21.000 de ingresos pasaría a destinar un 9,1% de sus ingresos anuales al impuesto, en lugar del 9,7% que aportaría en la situación actual.

Presión tributaria sobre asalariados en 2014, en caso de excluir la segunda cuota del SAC del gravamen

Sueldo Bruto	Trabajador Soltero	Trabajador Casado con 2 hijos
\$ 21.000	9,1%	4,4%
\$ 30.000	16,7%	12,6%

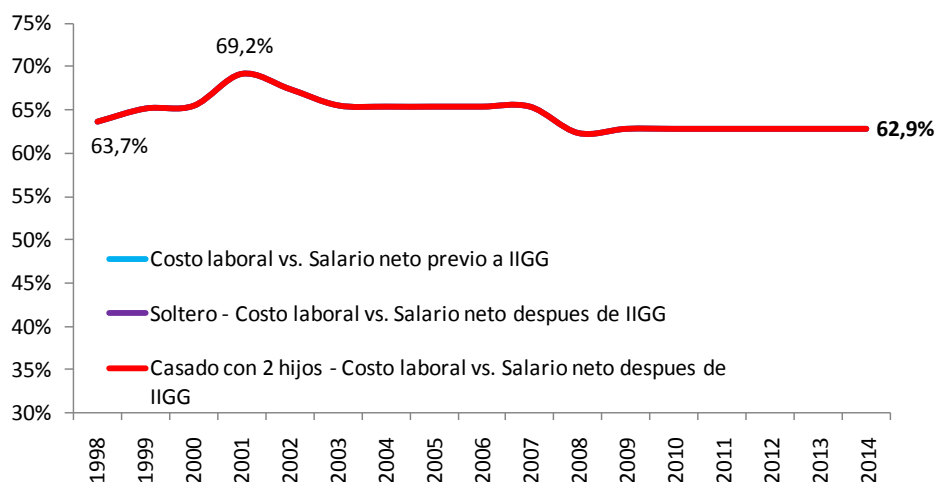
La creciente brecha entre el salario neto de un trabajador y el costo laboral bruto para una empresa

Como se planteó anteriormente, la distancia existente entre lo que debe pagar una empresa como costo laboral total por un trabajador, y lo que éste recibe en su bolsillo como remuneración neta de impuestos se ha ido incrementando en los últimos años. Por un lado, debido a las modificaciones que se han realizado a los aportes y contribuciones a la seguridad social, pero especialmente por acción del impuesto a las ganancias que, como se explicó, significa una carga cada vez mayor sobre los ingresos de asalariados, al no contar con mecanismos objetivos y automáticos de ajustes por inflación. Esto afecta directa y negativamente el salario neto que recibe el trabajador en el bolsillo cada mes.

A continuación se ilustra la evolución de esta brecha, entre el salario neto luego del pago de aportes y contribuciones e impuesto a las ganancias, y el costo laboral total que debe afrontar el empleador. Para este ejercicio se mantienen los supuestos del análisis anterior, donde se toma un salario bruto a valores del 2014 y se considera que ese trabajador mantuvo su poder adquisitivo a lo largo de los últimos 17 años, desde 1998. Se considera además, el caso de un trabajador en relación de dependencia que se vio beneficiado por la reducción a los aportes personales vigente entre 2001 y 2007.

En este primer caso se muestra el salario bruto formal promedio, que para 2014 se encuentra en alrededor de \$10.500 mensuales. Como dicho nivel salarial no ha estado alcanzado por el impuesto a las ganancias en ningún momento del periodo analizado, la relación entre salario de bolsillo y costo laboral bruto se ubica en torno al 63%. Es decir, que un trabajador recibe 63 pesos netos de cada 100 pesos de costo laboral que asume el empleador.

Brecha entre el Salario de bolsillo neto* de Impuesto a las Ganancias y el Costo salarial bruto
Ejemplo salario bruto formal promedio

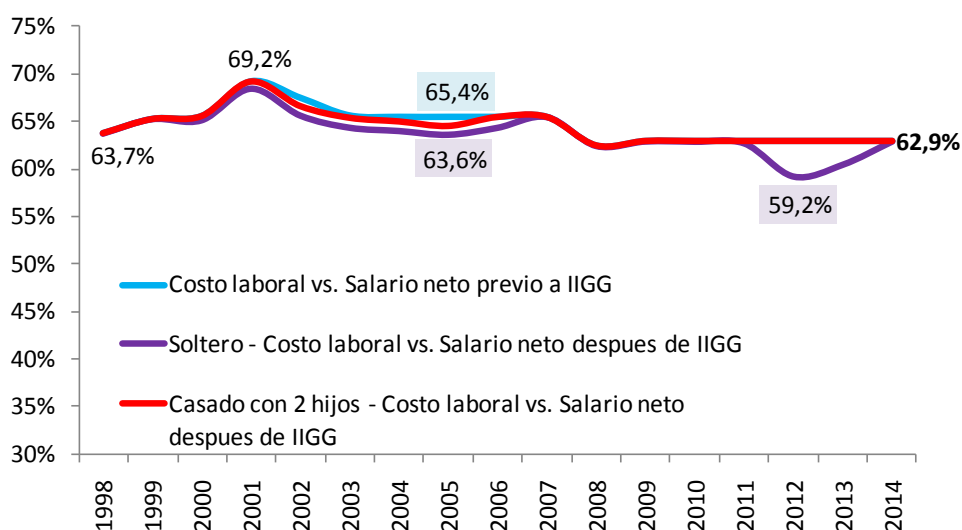


*el costo laboral no incluye contribución patronal por concepto de ART. Se supone un trabajador que entre 2001 y 2007 se benefició con la reducción en los aportes personales.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Algo similar ocurre para un salario bruto de \$15.000, con lo que los trabajadores en este rango de ingresos perciben \$62,9 netos por cada \$100 de costo laboral bruto, quedando excluidos del impuesto a las ganancias al comienzo de la serie y en 2013-2014.

Brecha entre el Salario de bolsillo neto* de Impuesto a las Ganancias y el Costo salarial bruto para asalariados con poder adquisitivo constante en el período
Ejemplo salario bruto de \$15.000 actuales

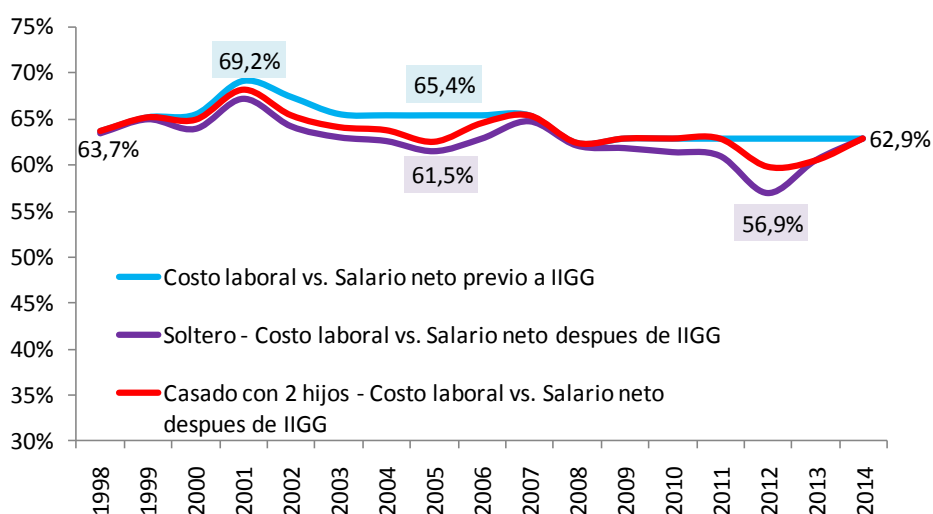


*el costo laboral no incluye contribución patronal por concepto de ART. Se supone un trabajador que entre 2001 y 2007 se benefició con la reducción en los aportes personales.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

El siguiente gráfico ilustra el caso de alguien que ganaba en términos brutos alrededor de \$14.500 durante el periodo contemplado por el decreto 1242, con lo que queda exceptuado del pago de ganancias en 2013 y 2014, a pesar de que, de haber mantenido su poder adquisitivo constante, en 2014 debería ganar alrededor de \$19.000 mensuales (\$15.770 netos).

**Brecha entre Costo salarial y Salario de bolsillo neto* de Impuesto a las Ganancias sobre asalariados con poder adquisitivo constante en el periodo
Ejemplo salario bruto de \$19.000 actuales**

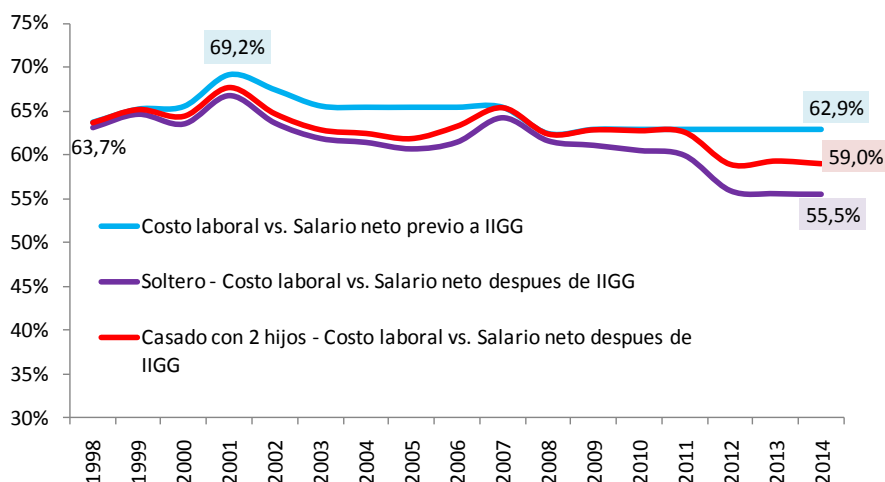


*el costo laboral no incluye contribución patronal por concepto de ART. Se supone un trabajador que entre 2001 y 2007 se benefició con la reducción en los aportes personales.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Un caso complementario al anterior es quien obtiene un sueldo bruto actual de \$21.000 (\$17.430 neto de aportes, antes de impuesto a las ganancias), que representaría a un trabajador que, de haber mantenido su poder adquisitivo constante, en 2013 hubiese ganado ingresos apenas por arriba de los \$15.000 mensuales, quedando incluido en el impuesto a las ganancias en 2013-2014. En este caso el salario neto de bolsillo después de pagar dicho impuesto se halla en una relación mínima con relación al costo laboral bruto, dado que de \$100 de costo salarial que afronta el empleador, los trabajadores reciben \$59 netos de bolsillo si se trata de un asalariado casado con dos hijos, y \$55,5 si se trata de un trabajador soltero.

**Brecha entre Costo salarial y Salario de bolsillo neto* de Impuesto a las Ganancias sobre asalariados con poder adquisitivo constante en el período
Ejemplo salario bruto de \$21.000 actuales**

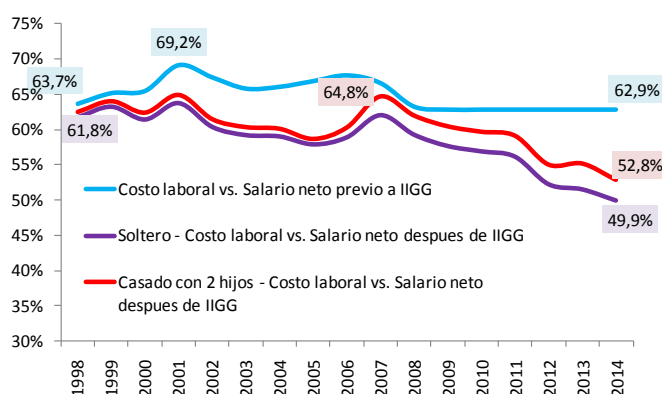


*el costo laboral no incluye contribución patronal por concepto de ART. Se supone un trabajador que entre 2001 y 2007 se benefició con la reducción en los aportes personales.
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

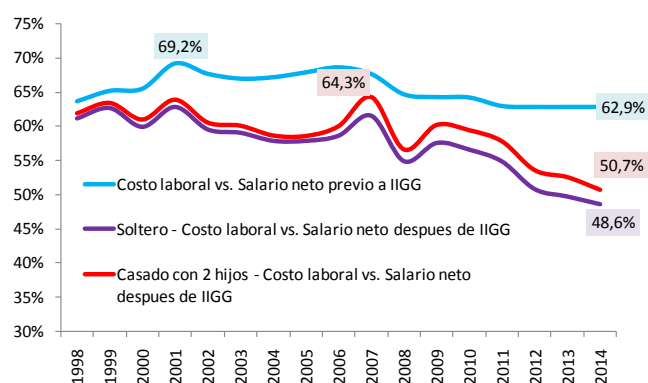
Finalmente, se presenta el ejemplo de trabajadores que obtienen en 2014 sueldos brutos mensuales de \$30.000 y \$34.000, que luego del pago del impuesto a las ganancias llegan a sus bolsillos, cuando se trata de personas solteras, algo menos del 50% del costo laboral bruto que afronta la empresa, y entre 51 y 53% si estamos en presencia de asalariados casados con dos hijos.

Brecha entre Costo salarial y Salario de bolsillo neto* de Impuesto a las Ganancias sobre asalariados con poder adquisitivo constante en el período

Ejemplo salario bruto de \$30.000 actuales



Ejemplo salario bruto de \$34.000 actuales



*el costo laboral no incluye contribución patronal por concepto de ART. Se supone un trabajador que entre 2001 y 2007 se benefició con la reducción en los aportes personales.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Para sintetizar el análisis realizado, se muestran dos tablas que resumen la situación de la presión tributaria, y las brechas entre salario neto y costo laboral estudiadas, para el año 2014. Se muestran los casos para un salario bruto determinado, de un trabajador soltero y uno casado con dos hijos.

Trabajador soltero: Presión tributaria IIGG y Brecha entre costo salarial y salario neto 2014						
Costo total empleador*	14,036	20,550	26,030	28,770	41,100	46,580
Sueldo Bruto	10,245	15,000	19,000	21,000	30,000	34,000
Sueldo Neto aportes pers.	8,503	12,450	15,770	17,430	24,900	28,220
Impuesto anual a Gcias.	-	-	-	26,590	66,864	83,330
Salario mensual neto IIGG	8,503	12,450	15,770	15,385	19,757	21,810
Presión Tributaria IIGG	0.0%	0.0%	0.0%	9.7%	17.1%	18.9%
Sal. Neto/Costo Laboral	60.6%	60.6%	60.6%	60.6%	60.6%	60.6%
Sal. Neto IIGG/Costo Lab.	60.6%	60.6%	60.6%	53.5%	48.1%	46.8%

*incluye contribución patronal en concepto de ART

Trabajador casado con dos hijos: Presión tributaria y Brecha en 2014						
Costo total empleador*	14,036	20,550	26,030	28,770	41,100	46,580
Sueldo Bruto	10,245	15,000	19,000	21,000	30,000	34,000
Sueldo Neto aportes pers.	8,503	12,450	15,770	17,430	24,900	28,220
Impuesto anual a Gcias.	-	-	-	13,972	51,744	71,234
Salario mensual neto IIGG	8,503	12,450	15,770	16,355	20,920	22,740
Presión Tributaria IIGG	0.0%	0.0%	0.0%	5.1%	13.3%	16.1%
Sal. Neto/Costo Laboral	60.6%	60.6%	60.6%	60.6%	60.6%	60.6%
Sal. Neto IIGG/Costo Lab.	60.6%	60.6%	60.6%	56.8%	50.9%	48.8%

*incluye contribución patronal en concepto de ART

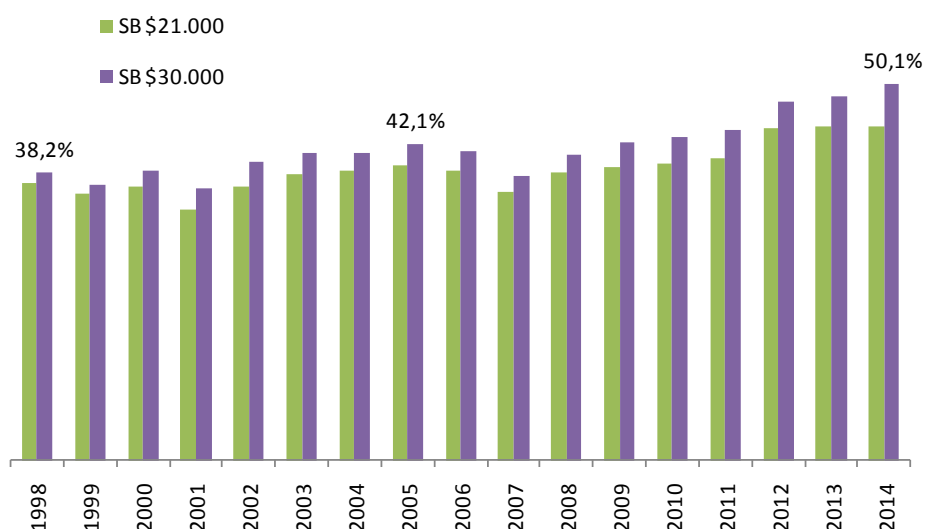
Así mismo, se observa el caso particular de dos trabajadores solteros, uno excluido del pago del impuesto a las ganancias por el decreto 1242, mientras que el otro no, pero con remuneraciones muy similares en 2013, cercanas a los \$15.000, por encima y por debajo. De haber mantenido su poder adquisitivo constante en 2014, la remuneración de estos trabajadores rondarían los \$19.000 y \$21.000 brutos, respectivamente. Sin embargo, luego de pagar el tributo, el salario neto de bolsillo es menor en el segundo caso, recibiendo cada uno \$15.770 y \$15.385, respectivamente.

Una conclusión adicional que se desprende del análisis precedente, es que, así como el trabajador alcanzado por el impuesto a las ganancias participa cada vez menos del costo laboral total, la contrapartida de esa brecha es el Estado, quien obtiene cada vez una porción mayor del pago que realiza un empleador (costo laboral). Esto es así ya que la porción del costo laboral que paga una empresa y no llega a manos del

trabajador, es absorbido en el camino por el Estado, a través d la imposición de impuestos y contribuciones.

De esta forma, tomando el caso de un trabajador soltero que obtuvo un salario bruto de \$30.000 en 2014, y que mantuvo su poder adquisitivo constante entre 1998 y 2014, del total de costo laboral que afrontó la empresa, un 50% fue apropiado por el Estado en 2014. En 2001, este porcentaje rondaba el 36%, y en 2005 el 42%.

Porción del Costo laboral total absorbida por el Estado. Caso de trabajador soltero alcanzado por Ganancias, según sueldo bruto.

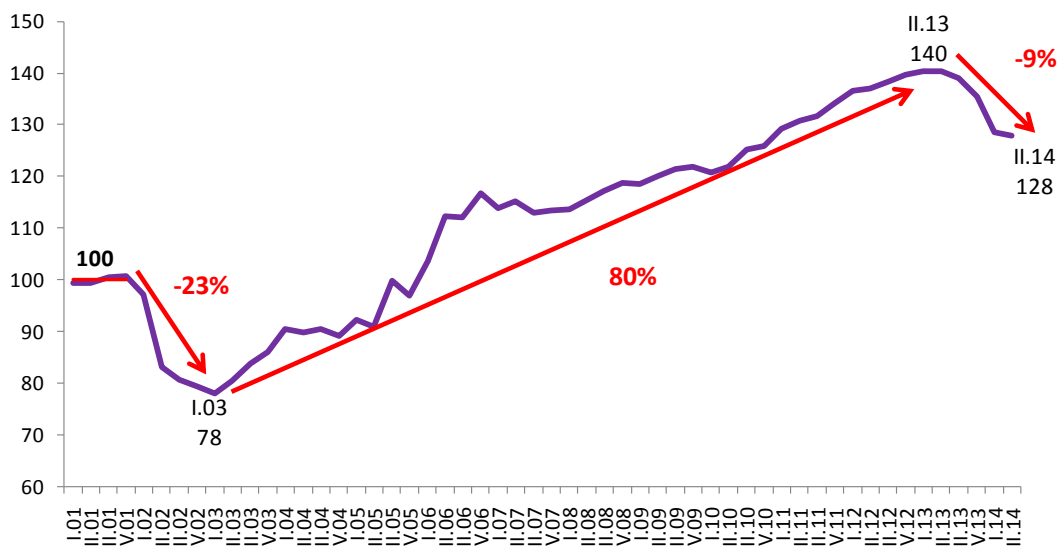


Se supone un trabajador que entre 2001 y 2007 se benefició con la reducción en los aportes personales.
 Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

El aumento en los salarios reales entre 2001 y 2014 considerando el efecto del impuesto a las ganancias

De acuerdo a las estadísticas oficiales, el salario real formal de la economía cayó drásticamente entre 2001 y 2003, se recuperó luego durante varios años, y muestra una marcada caída en 2014, de modo que en términos netos el poder adquisitivo del salario formal promedio habría aumentado un 29% entre 2001 y 2014.

Remuneración Bruta Promedio – Serie histórica
Total sector privado – Índice base 2001 = 100



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de INDEC, MECON, IPC INDEC, IPC Buenos Aires City, IPC San Luis e IPC Congreso.

Distinto ha sido el resultado para quienes, siguiendo una dinámica similar en la variación del salario bruto, se ubicaban inicialmente en niveles salariales superiores al promedio, cuando son alcanzados por el impuesto a las ganancias.

Por ejemplo, un trabajador soltero que gana dos veces el salario promedio formal de la economía (alrededor de \$20.000) ha visto incrementarse su salario real un 16% durante el periodo analizado, a diferencia de sus pares que no son alcanzados por el impuesto a las ganancias (29%). A ello se le suma una consideración adicional: a partir de la crisis de 2001 y hasta 2007, se llevó adelante una reducción en los aportes personales de los trabajadores para quienes aportaban al régimen de capitalización. Luego, en 2008, el descuento jubilatorio retomó su porcentaje habitual del 11%. Es decir que para un trabajador encuadrado en este régimen, el crecimiento entre 2001 y 2014 de su salario real ha sido aun menor, de sólo el 9%, después de pagar impuesto a las ganancias.

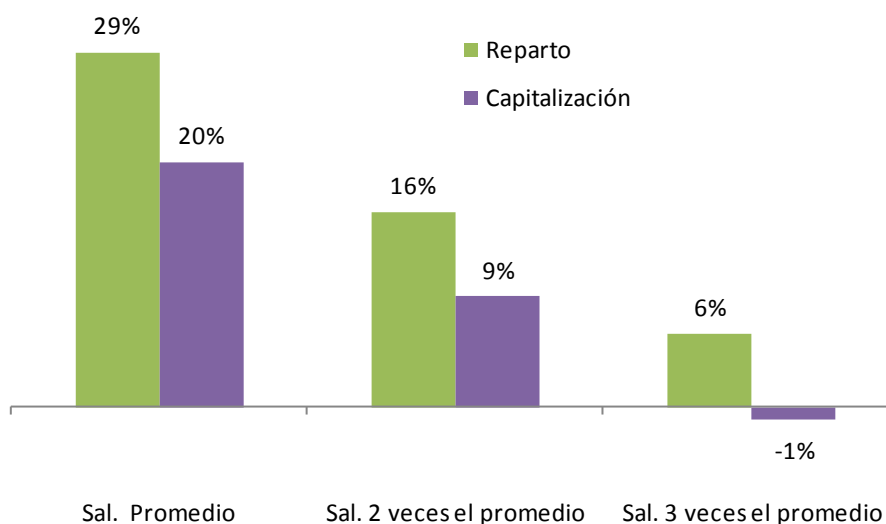
Lo curioso es cuando se considera el caso de un trabajador soltero que gana 3 veces el promedio formal de la economía (unos \$30.000 mensuales), para el cual sumado el efecto de aumento de los aportes personales y la incidencia creciente del impuesto a las ganancias, habría tenido una disminución de su salario real entre 2001 y 2014, del orden del -1%.

Crecimiento del salario real, neto de Impuesto a las Ganancias		
Régimen de aporte jubilatorio elegido hasta 2008	Capitalización	Reparto
<i>Trabajador Soltero – salario neto de ganancias</i>		
Salario formal promedio	29%	29%
Salario neto	20%	29%
<i>Trabajador Casado con 2 hijos – salario neto de ganancias</i>		
Salario formal 2 veces el promedio	9%	16%
Salario formal 3 veces el promedio	-1%	6%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

En el caso de un trabajador casado con dos hijos cuyo salario se ve alcanzado por el impuesto a las ganancias, para alguien que en 2001 aportaba al régimen de capitalización y tiene un ingreso bruto de 3 veces el promedio del salario formal, el aumento en sus ingresos reales en los últimos 13 años habría sido sólo del 2%, a diferencia del 20% que corresponde a un trabajador en la misma situación, pero con ingresos no alcanzados por el impuesto a las ganancias.

Variación del salario formal real, según nivel de ingresos y régimen de aportes inicial, entre 2001 y 2014



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.