

Distribución Factorial del Ingreso: ¿Quién tiene que ceder?

Contenido

Resumen Ejecutivo	2
1. Introducción.....	8
2. La Carrera Nominal	8
3. La Distribución de la Presión Tributaria	14
3.1. Impuestos sobre los Productos	14
3.2. Impuestos sobre los Asalariados	15
3.3. Impuestos sobre Agentes Privados No Asalariados	17
3.4. Resumen de Resultados	18
4. Distribución del Ingreso Total en la Economía	20
5. El reparto de ganancias a trabajadores en el actual contexto de presión tributaria en Argentina	23
5.1. Alícuotas vigentes	24
5.2. Evolución de alícuotas.....	26

Economistas:

Marcelo Capello
Néstor Grión
Gustavo Diarte

Tel: (0351) 4726525
ieralcordoba@ieral.org
www.ieral.org

31 de Mayo de 2011

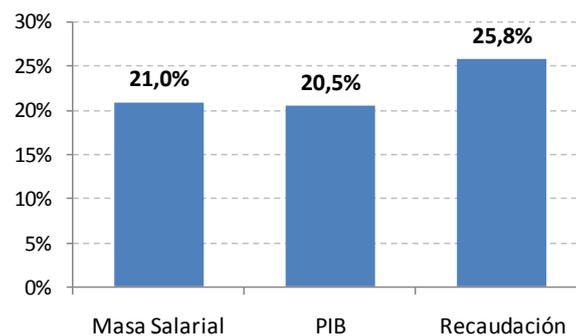
Resumen Ejecutivo

- En los últimos meses se ha vuelto a discutir sobre la distribución factorial del ingreso en Argentina. Al respecto, se debe decir que en el actual periodo de crecimiento económico los aumentos salariales resultaron significativos, de modo que la masa salarial ganó participación en el PIB. Además, creció sustancialmente la presión tributaria, que es lo mismo que decir que avanzó el peso del Estado sobre la economía. De modo que resulta conveniente plantearse la discusión de la distribución factorial del ingreso agregando un tercer actor en el reparto, como es el Estado.

La Carrera Nominal

- En primer lugar se compara la evolución nominal del PIB, la masa salarial y el total recaudado en concepto de impuestos, para el periodo 2001-2010. Se aprecia que la evolución de la masa salarial (20,7% promedio anual) fue muy similar a la del PIB (20,5%), aunque creciendo ambas 5 puntos porcentuales menos que el total de recaudación tributaria (25,8%).

Crecimientos de Salarios, PIB y Recaudación
Tasa promedio anual 2001-2010

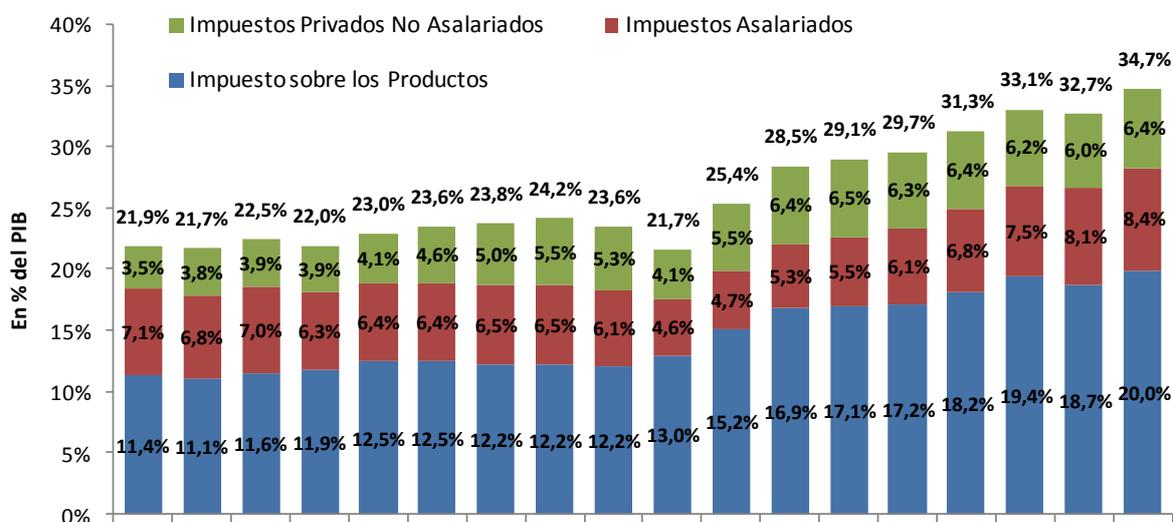


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

La Distribución de la Presión Tributaria

- El siguiente paso consiste en distribuir los impuestos que se recaudan en los tres niveles de gobiernos según estos incidan de *jure* sobre los productos, sobre los asalariados o sobre el resto de los agentes económicos (excedente bruto de explotación e ingreso mixto).
- Entre los años 1993 y 2001 se aprecia una dinámica estable en la presión tributaria (promedio 22,9% del PIB). En 2002 tuvo una caída como consecuencia de la crisis que incrementó el desempleo y el incumplimiento tributario. Y a partir de ese momento se inicia una tendencia sostenidamente creciente, tanto por menor incumplimiento tributario como por la introducción de nuevos impuestos.

Presión Tributaria Consolidada En % del PIB

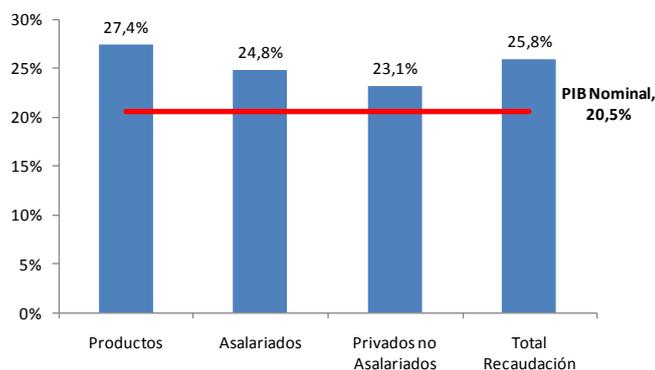


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

- Desde 2001 la presión tributaria subió 11,18 puntos porcentuales (la recaudación creció 25,8% promedio anual en términos nominales y 10% en términos reales). Este cambio se explica en un 69,91% (7,81 puntos porcentuales de presión tributaria) por el aumento en los impuestos asociados a los productos (en términos nominales crecieron un 27,4% promedio anual). Esto se debe a la incorporación de nuevos impuestos en el orden nacional, la reducción del incumplimiento tributario y el aumento de alícuotas en IIBB a nivel provincial.
- Por su parte, el incremento de la incidencia de los impuestos que corresponden a los asalariados contribuyó en un 20,12% al incremento en la presión tributaria (2,25 puntos porcentuales), como resultado de un crecimiento promedio anual del 24,8% de los impuestos asociados. El crecimiento del empleo y la formalización de la nomina salarial explican en gran medida estos cambios. Finalmente, los impuestos que recaen sobre el sector privado no asalariado explican el 10% restante de aumento en la presión tributaria (1,12 punto porcentual).

Crecimiento de la Recaudación Consolidada 2001–2010

Promedio Anual – Valores Nominales

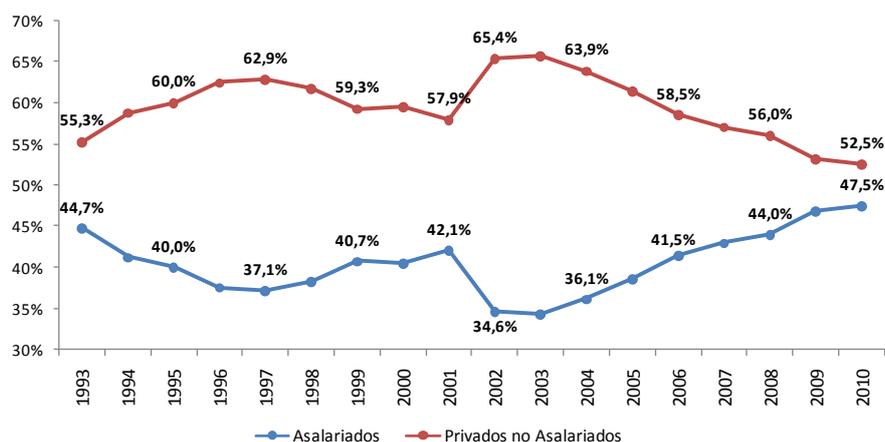


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Distribución del Ingreso Total en la Economía

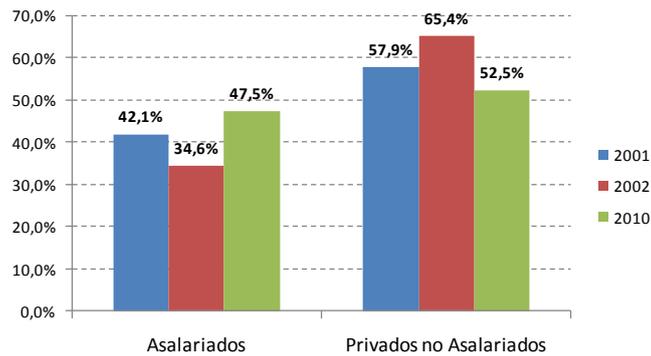
- Al evaluar cómo se reparte el ingreso generado en una economía se pueden plantear dos enfoques. Uno se basa en considerar cómo se distribuye el PIB entre asalariados y no asalariados, restando solamente los impuestos que inciden sobre los productos. Bajo este enfoque se aprecia que los asalariados tuvieron una participación relativamente estable hasta el año 2001 cuando les correspondía el 42,1% del PIB neto de impuestos sobre los productos (40,2% promedio en 1993-2001), la crisis y devaluación en 2002 les hizo perder terreno alcanzando un mínimo en 2003 (34,3%, 7,8 pp. menos que en 2001), para luego recuperar en promedio 1,9 pp. por año, hasta alcanzar una participación estimada del 47,5% en 2010, correspondiéndole al resto del sector privado el 52,5%.

Distribución en el Sector Privado – Antes de Impuestos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

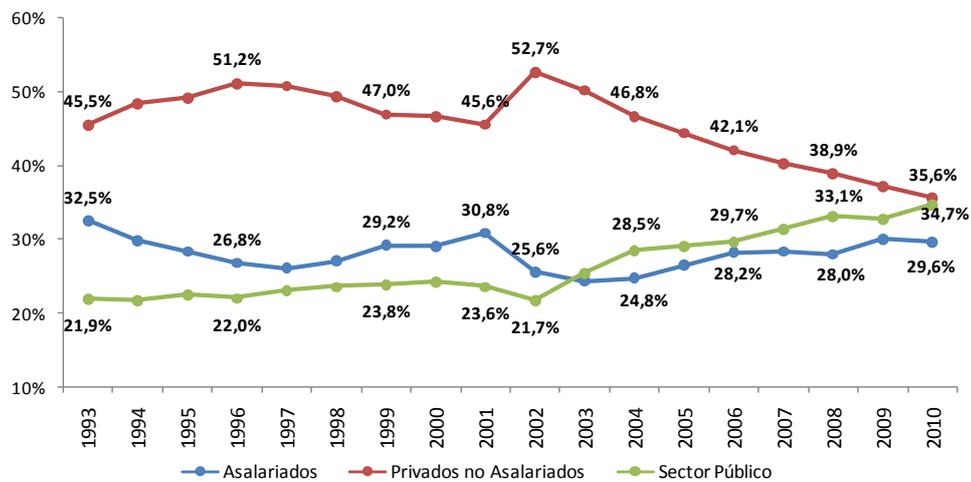
Distribución en el Sector Privado – Antes de Impuestos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

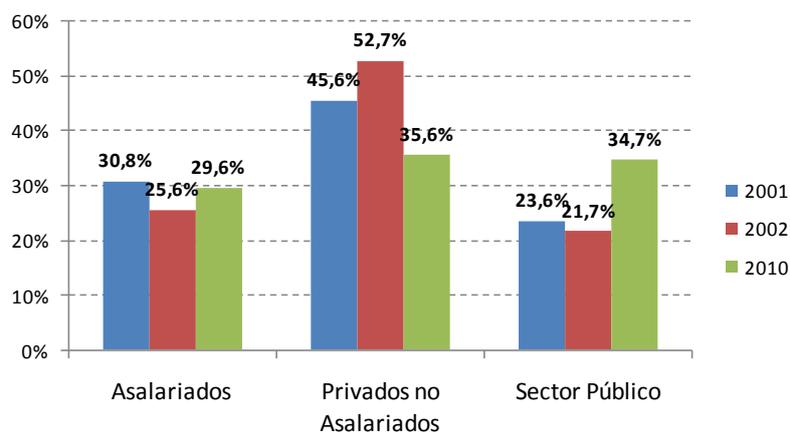
- Otro enfoque sería estimar la composición factorial del PIB a precios de mercado después que el Estado recauda impuestos, y antes de que los gaste. Considerando la distribución de ingresos de carácter más automático (previo a las políticas de gasto, de naturaleza más discrecional) se aprecia que los trabajadores tuvieron una participación en 2001 del 30,8% del PIB, la presión tributaria fue del 23,6% y la participación del sector privado no asalariado fue del 45,6%.

Distribución del PIB – Con Impuestos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Distribución del PIB – Con Impuestos



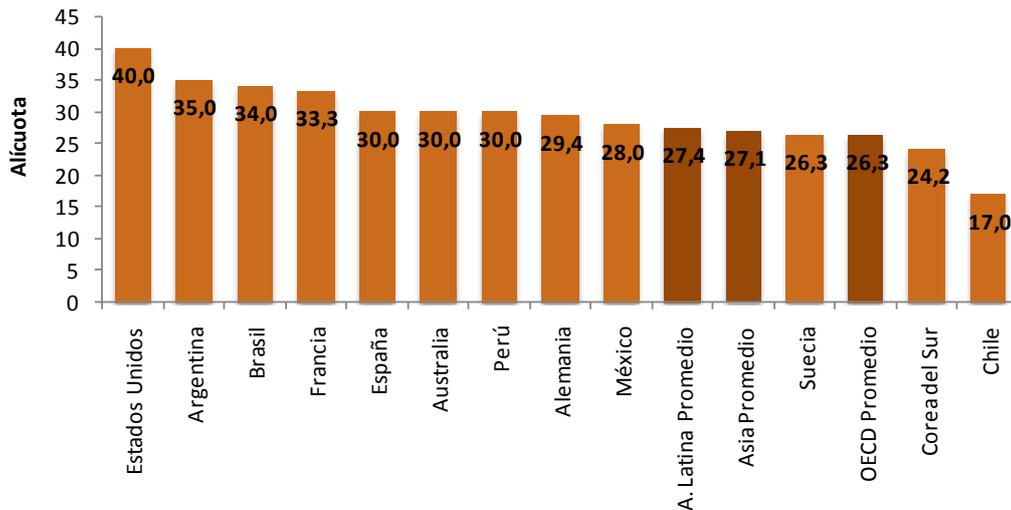
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

- Luego de la gran devaluación, en 2002 el sector público participaba del 21,7% del PIB, los asalariados un 25,6% (caída de 5,2 pp.) y al resto del sector privado le correspondía el otro 52,7% (suba de 7,1 pp.). A partir de ese momento empieza una dinámica positiva para los asalariados, pero aún situándose por debajo de los niveles de 2001 (en 2010 participan del 29,6%), cuando se incluyen los impuestos en el análisis. Así las cosas, sin dudas que el gran ganador en la participación de la torta del PIB en estos últimos años ha sido el sector público, que en 2010 detrajo de la economía mediante impuestos un 34,7% (11,1 pp. más que en 2001) de la producción. El resultado ha sido que el Sector Privado No Asalariado participó en 2010 con el 35,6% del PIB (caída de 10 pp. con respecto a 2001).

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

- Actualmente se discute la posibilidad de establecer por ley que una porción de las utilidades empresarias sea distribuida entre los trabajadores. Para las empresas alcanzadas, esta medida tendría el efecto de una “alícuota adicional” sobre ganancias, incidiendo sin dudas sobre su competitividad. Por este motivo, se realiza una comparación internacional de las alícuotas vigentes para este impuesto. Conocer en qué lugar se sitúa Argentina y cuales son las tendencias observadas resultan aspectos de relevancia en la discusión planteada.
- Se aprecia que en comparación con América Latina los tipos impositivos de la OECD resultan ser inferiores (26,3% contra 27,4%). Dentro de los países asiáticos considerados se advierte que Japón posee los mayores tipos impositivos (40,7%). Mientras que Malasia (25%), Singapur (18%), Tailandia (30%), India (34%) y Corea (24,2%) poseen alícuotas menores a la que se aplica en Argentina. Se destaca el hecho de que Argentina se encuentra en los 13 países de mayor alícuota, de una muestra de 115 países.

Impuesto sobre Sociedades: Alícuotas Legales en países seleccionados



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

- Se concluye que las tasas legales del impuesto sobre sociedades en Argentina son elevadas desde una perspectiva internacional. Por lo tanto, si se interpreta a la introducción del reparto de ganancias a trabajadores como una “alícuota adicional” en ganancias (10%, por ejemplo), dado su incidencia en la rentabilidad de empresas, la competitividad en el plano tributario sería aún más desventajosa para las empresas locales, máxime si se tiene en cuenta que la no aplicación del ajuste por inflación eleva la alícuota implícita en Argentina bastante por arriba del 35% (superando fácilmente el 40%, y hasta pudiendo superar el 50%, según los casos).
- La evolución de la presión tributaria en Argentina, así como la participación de Asalariados y No Asalariados en el PIB, después de considerar los impuestos pagados, sugieren que en todo caso debe ser el Estado quien ceda parte de su participación en el producto, si desea que aumente la de algún otro actor de la economía. Por ejemplo, si desea que mejore la situación de asalariados, puede recurrir a diferentes alternativas, entre otras: 1) Ajustar los mínimos no imponibles, deducciones y tramos de la escala del impuesto a las ganancias de cuarta categoría hasta retrotraer la situación al período pre devaluación (excluyendo también Tablita Machinea); 2) Reducir la alícuota de ganancias a sociedades y que en todo caso esta sea la porción de las utilidades que se distribuya a asalariados.
- El tema resulta sensible precisamente porque diversas decisiones de política económica adoptadas en los últimos años han contribuido a una percepción del grado de seguridad jurídica en Argentina que no es compatible con una posición pro-inversión a mediano y largo plazo. Una discusión a nivel sectorial y priorizando el aspecto voluntario contribuirá sin dudas a darle mayor racionalidad a la medida. En cualquier caso, deberá considerarse el contexto actual en materia de presión tributaria y competitividad existente en Argentina.

1. Introducción

En los últimos meses se ha vuelto a discutir sobre la distribución factorial del ingreso en Argentina. Al respecto, se debe decir que en el actual periodo de crecimiento económico se redujo de manera significativa el desempleo con respecto a los valores alcanzados durante la crisis de 2002. A esto se le añade que en los últimos años los aumentos salariales resultaron significativos, de modo que la masa salarial ganó participación en el PIB. Además, creció sustancialmente la presión tributaria, que es lo mismo que decir que avanzó el peso del Estado sobre la economía. De modo que puede plantearse la discusión de la distribución factorial del ingreso agregando un tercer actor en el reparto, como es el Estado.

El propósito de este informe es indagar sobre la evolución que han tenido los ingresos de los diferentes agentes económicos en los últimos años, incluyendo al Estado. No se efectúa un análisis de incidencia distributiva de la política fiscal, ya que esto requeriría considerar supuestos sobre la traslación de los impuestos y los efectos distributivos del gasto público. La utilidad del análisis a realizar es que, al incluir al sector público como un tercer agente, considerando los impuestos que recauda, permite cuantificar la distribución inicial del ingreso, previa a políticas de naturaleza más discrecional, incluyendo o no al Estado como un tercer actor cuando recauda tributos. La distribución familiar, funcional y geográfica del gasto público implicaría evaluar la política de subsidios a familias y empresas así como las características del federalismo argentino. Dado que no son temas menores, serán materia de próximas investigaciones.

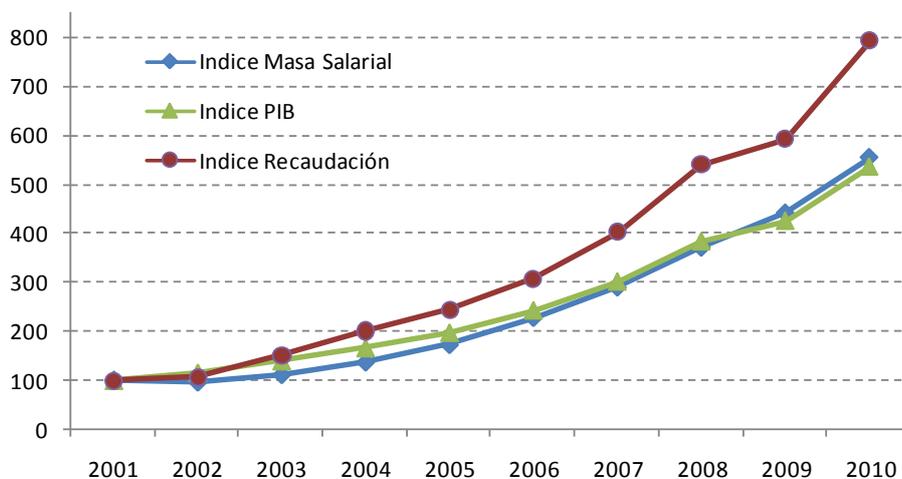
El documento se estructura de la siguiente manera. Primero se muestra la evolución que han tenido las variables nominales bajo estudio. Luego se procede a distribuir los impuestos recaudados en Argentina por los tres niveles de gobierno según incidan sobre los productos o reduzcan el ingreso disponible de los trabajadores y resto de los agentes económicos. En base a estos cálculos, se procede posteriormente a estimar la distribución del PIB entre sector público, trabajadores y resto del sector privado. Finalmente, se plantean algunas consideraciones respecto al proyecto de repartir ganancias entre trabajadores, en función del anterior contexto de análisis.

2. La Carrera Nominal

En primer lugar se procede a comparar la evolución nominal del PIB, la masa salarial y el total recaudado en concepto de impuestos. El gráfico siguiente muestra la evolución de estas variables para el periodo 2001-2010. Se aprecia que inicialmente el PIB creció a mayor ritmo que la masa salarial, revirtiéndose esto en los últimos años, experimentando un crecimiento promedio similar.¹ Por el contrario, la recaudación tributaria muestra un crecimiento claramente superior.

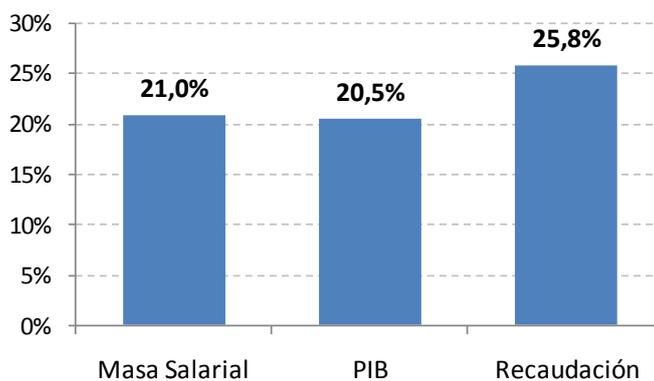
¹ Los datos sobre masa salarial surgen de la Cuenta de Generación de Ingresos que publica Mecon para el periodo 1993-2007. Los datos para el periodo 2008-2010 son estimados en base a otras series que publica Mecon (indicadores sobre evolución de salarios, puestos de trabajos declarados y EPH).

Evolución de Salarios, PIB y Recaudación Índice 2001 = 100



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

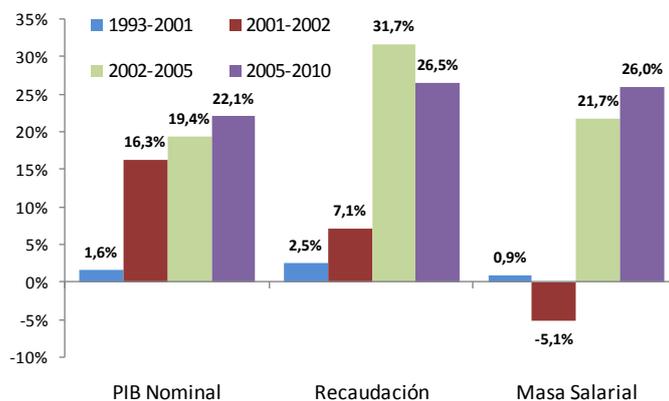
Crecimientos de Salarios, PIB y Recaudación Tasa promedio anual 2001-2010



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

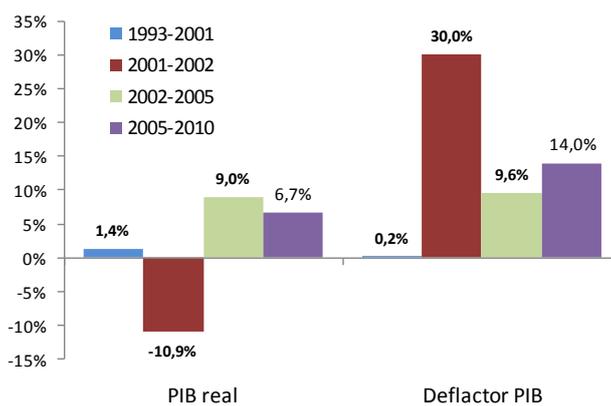
Una mejor comprensión de esta dinámica surge al establecer subperiodos, como lo reflejan los siguientes gráficos. En el periodo inicial de crisis (2001-2002) es notoria la caída del empleo y del salario real. La masa salarial disminuyó un 5,1%, la producción nominal creció un 16,3% por una inflación muy superior a la caída del PIB real, retrocediendo claramente la participación de los trabajadores. Por su parte, la recaudación creció en 2002 apenas un 7,1%.

Crecimientos de Salarios, PIB y Recaudación Tasa promedio anual



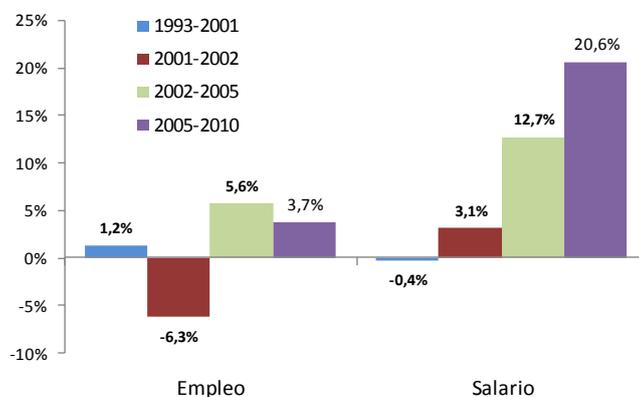
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Descomposición del Crecimiento del PIB Tasa promedio anual



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Descomposición del Crecimiento de la Masa Salarial Tasa promedio anual



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

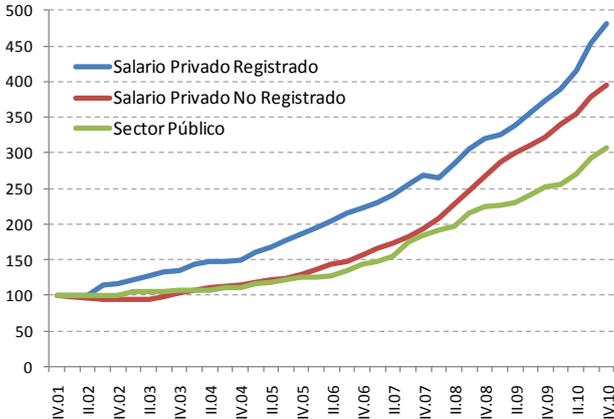
En el siguiente periodo considerado (2002-2005), el crecimiento de la masa salarial (21,7% promedio anual) ha sido importante, tanto por crecimiento del empleo 5,6% y de los salarios 12,7%, aunque estos últimos cercanos a la inflación del PIB (9,6%). Por su parte, la recaudación tributaria muestra un crecimiento anual promedio de 31,7%.

En el último periodo considerado (2005-2010) la masa salarial creció un 26,0% anual explicada principalmente por salarios (salarios 20,6% y empleo 3,7%). Por su parte, el PIB nominal creció un 22,1% y la recaudación tributaria un 26,5%.

En resumen, entre 2002 y 2010 la recaudación tributaria fue lo que más creció, seguido por la masa salarial, y finalmente por el PIB. Pero debido a la fuerte caída en términos reales del salario en 2002, para todo el periodo considerado la evolución de la masa salarial (20,7% promedio anual) fue muy similar a la del PIB (20,5%), aunque creciendo ambas 5 puntos porcentuales menos que el total de recaudación tributaria (25,8%).

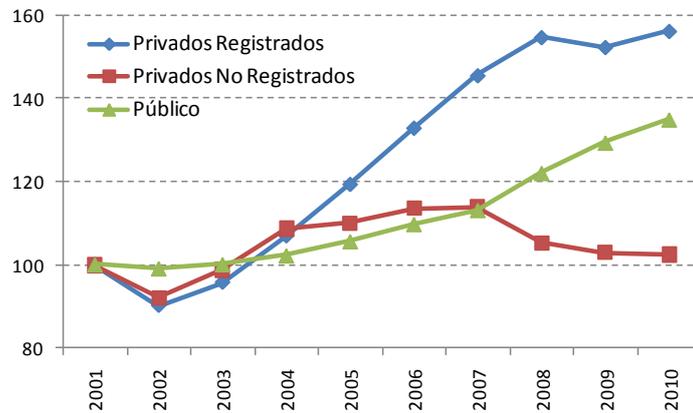
Antes de continuar es necesario efectuar algunas aclaraciones. La primera se refiere a los salarios. En este informe se hace referencia a la evolución del salario promedio de la economía, pero considerando su clasificación en formales e informales privados y del sector público resulta claro que su evolución no ha sido similar, como lo refleja el siguiente gráfico. Los trabajadores formales del sector privado tuvieron una mejora relativamente mayor al resto de asalariados. Entre 2001 y 2010 tuvieron un incremento acumulado del 380% (19,1% promedio anual), contra un incremento del 312% del salario general (17,0% promedio anual). Por su parte el salario del sector privado no registrado acumuló un incremento del 296% (16,5% promedio anual), mientras que el menor incremento correspondió a los salarios del sector público con un aumento del 207% (13,3% promedio anual).

Evolución de los Salarios
Índice 2001 = 100



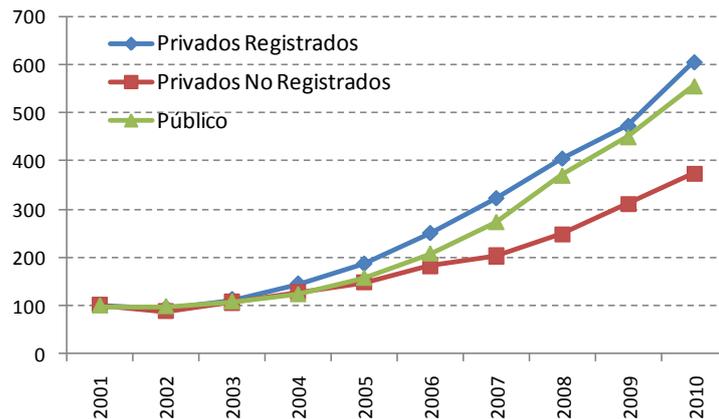
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Evolución del Empleo Índice 2001 = 100



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

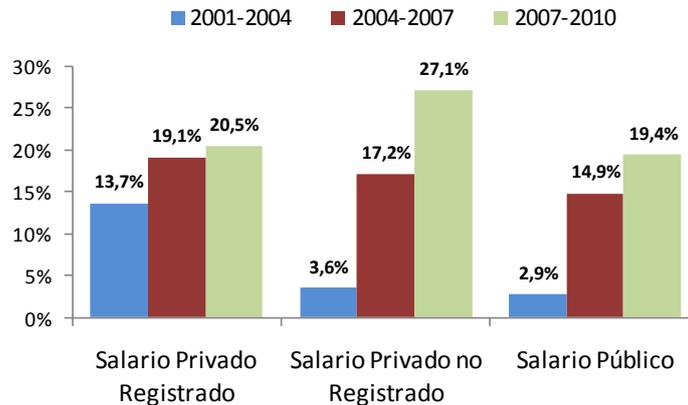
Evolución de la Masa Salarial Índice 2001 = 100



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Considerando la evolución por subperiodos, durante el lapso 2001-2004 los salarios privados registrados crecieron 10 puntos porcentuales más (promedio anual) que los privados no registrados y los salarios correspondientes al sector público. Entre 2004 y 2007 se mantiene este ordenamiento pero las diferencias son menores. Por último, entre los años 2007 y 2010 los salarios privados no registrados son los que mayor tasa de crecimiento evidencian (27,1% promedio anual), de acuerdo a las estadísticas oficiales.

Evolución Índices de Salarios Tasa de crecimiento – Promedio anual

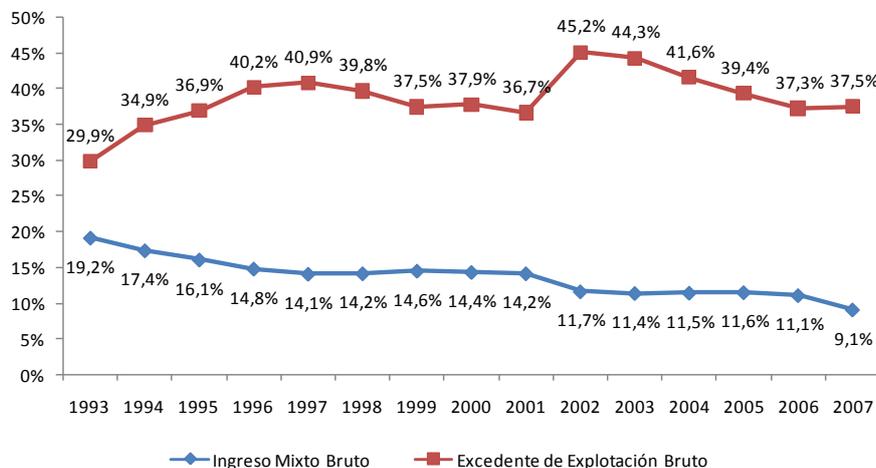


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

La segunda aclaración se refiere a las características del resto del sector privado, que no es asalariado. Lo componen el Excedente de Explotación Bruto y el Ingreso Mixto Bruto. El primero corresponde a la retribución de los activos que participan en el proceso productivo generado por las actividades económicas organizadas bajo la forma de empresas constituidas en sociedad. Por su parte, en el Ingreso Mixto Bruto se incluyen a las empresas no constituidas en sociedad, propiedad de los miembros de los hogares. Es mixto porque no puede diferenciarse la porción de ese ingreso que corresponde a la retribución del trabajo de la que corresponde a la retribución de los activos que intervienen en el proceso productivo (capital, activos no producidos, etc.). En consecuencia, una porción de la remuneración al trabajo queda contenida en este agregado. En ambas cuentas se incluye el correspondiente consumo de capital fijo (depreciación) y el Impuesto a las ganancias.

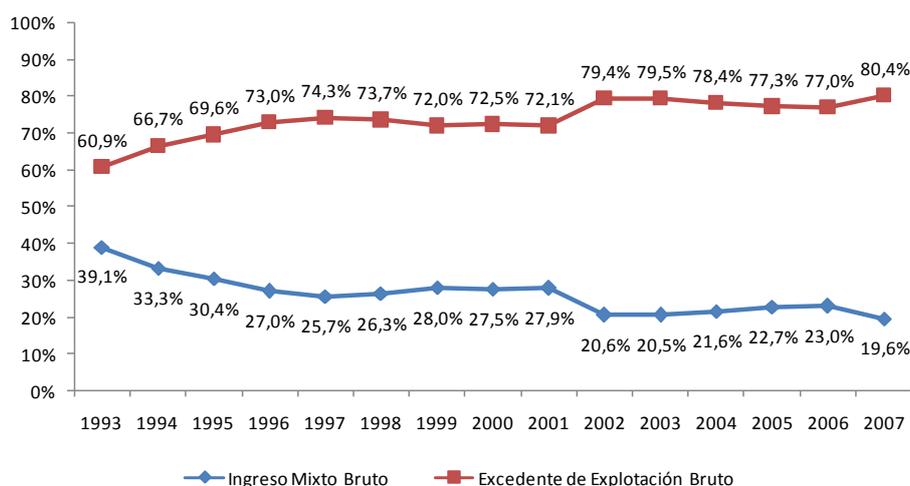
En los siguientes gráficos se muestra la importancia relativa de ambos conceptos. Al analizar los cambios en la distribución funcional del ingreso hay que tener presente la relación existente entre los asalariados y el cuentapropismo (reflejado en el ingreso mixto bruto). Si, por ejemplo muchas personas abandonan emprendimientos personales para sumarse a la fuerza laboral la participación de la masa salarial debe crecer, sin que necesariamente cambie la situación individual del resto de los trabajadores.

Sector Privado No Asalariado En % del PIB



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Composición del Sector Privado No Asalariado



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

3. La Distribución de la Presión Tributaria

El siguiente paso consiste en distribuir los impuestos que se recaudan en los tres niveles de gobiernos según estos incidan de *jure* sobre los productos, sobre los asalariados o sobre el resto de los agentes económicos (excedente bruto de explotación e ingreso mixto).² En algunos casos será necesario establecer supuestos para completar información faltante o distribuir algunos impuestos que son pagados tanto por los trabajadores como por el resto del sector privado.³

3.1. Impuestos sobre los Productos

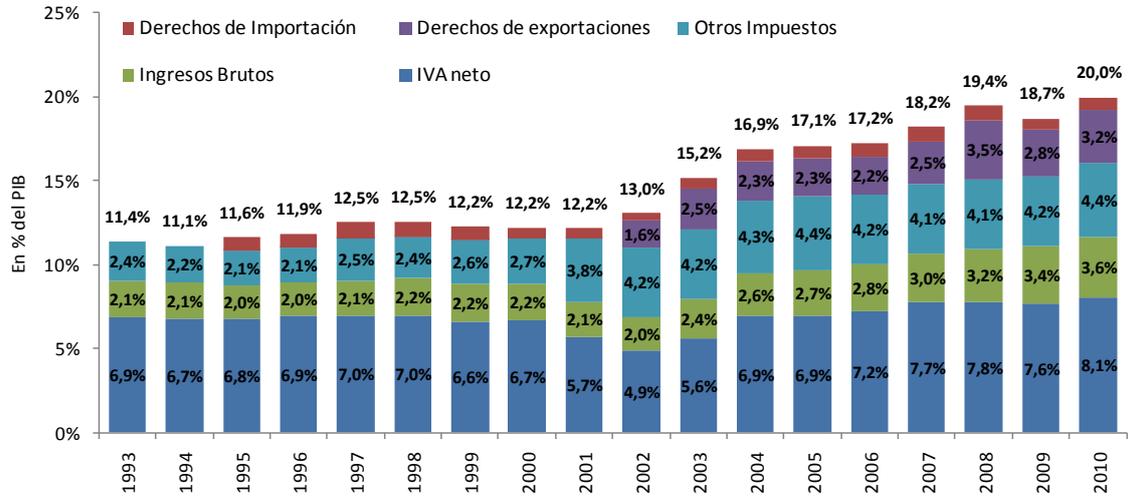
El mayor peso de la carga tributaria esta concentrada en los impuestos transaccionales (20% del PIB en 2010). Estos incluyen al IVA (8,1%), los derechos de importación (0,8%) y exportación (3,2%), los ingresos brutos a nivel provincial (3,6%), el impuesto a los débitos y créditos bancarios (1,9%), impuesto sobre los combustibles (1,1%) y otros impuestos sobre los productos (0,9%). Dentro de este último concepto se incluyen una serie de impuestos específicos a nivel nacional, impuestos provinciales y municipales.⁴

² La recaudación por año calendario sigue el criterio de base caja.

³ Los impuestos afectados tienen una participación pequeña en el total y no han tenido modificaciones importantes en los últimos años, por lo que los resultados que se obtienen son en gran medida robustos a los supuestos establecidos para poder realizar los cálculos.

⁴ Se imputa un 40% de la recaudación municipal, que se estima en 1.3% del PIB; el impuesto a las transferencias de inmuebles, el monotributo impositivo, adicionales por cigarrillos y otros impuestos internos coparticipados.

Impuestos sobre los Productos En % del PIB



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Analizando la evolución de la presión tributaria que recae sobre los productos se aprecia que entre 2001 y 2010 se incrementó en 7,81 puntos porcentuales, explicado principalmente por los Derechos a la Exportaciones (3,14 pp.), IVA Neto (2,35 pp.) e Ingresos Brutos (1,52 pp.). El impuesto a los Débitos y Créditos se introdujo en 2001 y hoy adiciona a la recaudación un 1,86% del PIB. El aumento en el precio de los bienes que exporta argentina, la reducción en el incumplimiento tributario y la suba de impuestos a nivel nacional y provincial explican estos cambios.

Impuestos sobre los Productos

Impuestos	2001	2010	Dif.	%
IVA Neto	5,71%	8,07%	2,35%	30,13%
Ingresos Brutos	2,08%	3,60%	1,52%	19,41%
Derechos de Exportaciones	0,02%	3,16%	3,14%	40,16%
Créditos y Débitos en cta. cte.	1,09%	1,86%	0,77%	9,88%
Combustibles	1,27%	1,06%	-0,21%	-2,74%
Derechos de Importación	0,59%	0,79%	0,21%	2,64%
Otros	1,40%	1,44%	0,04%	0,52%
Total sobre Productos	12,16%	19,97%	7,81%	100,0%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

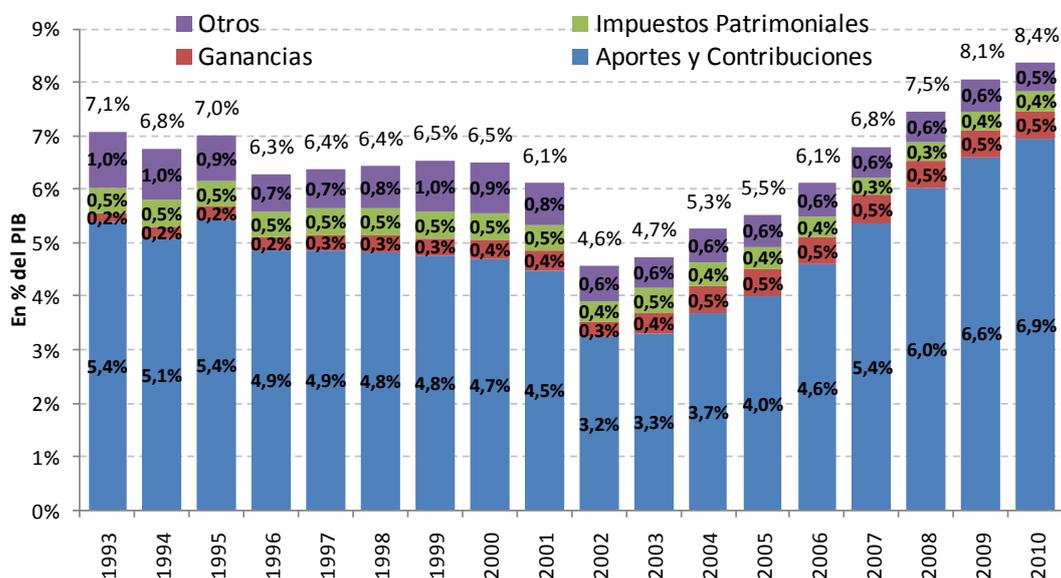
3.2. Impuestos sobre los Asalariados

Los impuestos que recaen sobre los asalariados (privados y públicos) representaron en 2010 un 8,4% del PIB, destacándose claramente Aportes y Contribuciones (6,94% del PIB)⁵. También se incluye Ganancias 4ta Categoría (0,53% del PIB) y otros impuestos imputados a los trabajadores (0,89% del

⁵ Se incluyen los ingresos que iban a las AFJP hasta el 2008, para que sean homogéneas las series empleadas.

PIB). En este último grupo se encuentran un porcentaje de impuestos que inciden sobre el patrimonio (Inmobiliario, Automotor, Bienes Personales y Sellos) ⁶.

Impuestos sobre los Asalariados En % del PIB



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

En cuanto a su evolución, el siguiente cuadro refleja que entre 2001 y 2010 la presión tributaria que recae sobre los asalariados se incrementó en 2,25 puntos porcentuales, explicado principalmente por el aumento en Aportes y Contribuciones (2,45 pp.). Esto se debe principalmente al crecimiento del empleo formal. Una parte del incremento de ganancias en personas se explica por el insuficiente ajuste por inflación.

Impuestos sobre los Asalariados

Impuestos	2001	2010	Dif.	%
Aportes y Contribuciones	4,49%	6,94%	2,45%	108,94%
Ganancias	0,38%	0,53%	0,16%	6,93%
Impuesto Inmobiliario	0,31%	0,18%	-0,12%	-5,47%
Impuesto a los Automotores	0,14%	0,14%	-0,01%	-0,36%
Impuesto a los Sellos	0,03%	0,04%	0,01%	0,55%
Bienes Personales	0,03%	0,04%	0,01%	0,31%
Otros	0,74%	0,50%	-0,25%	-10,90%
Total Asalariados	6,11%	8,36%	2,25%	100,0%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

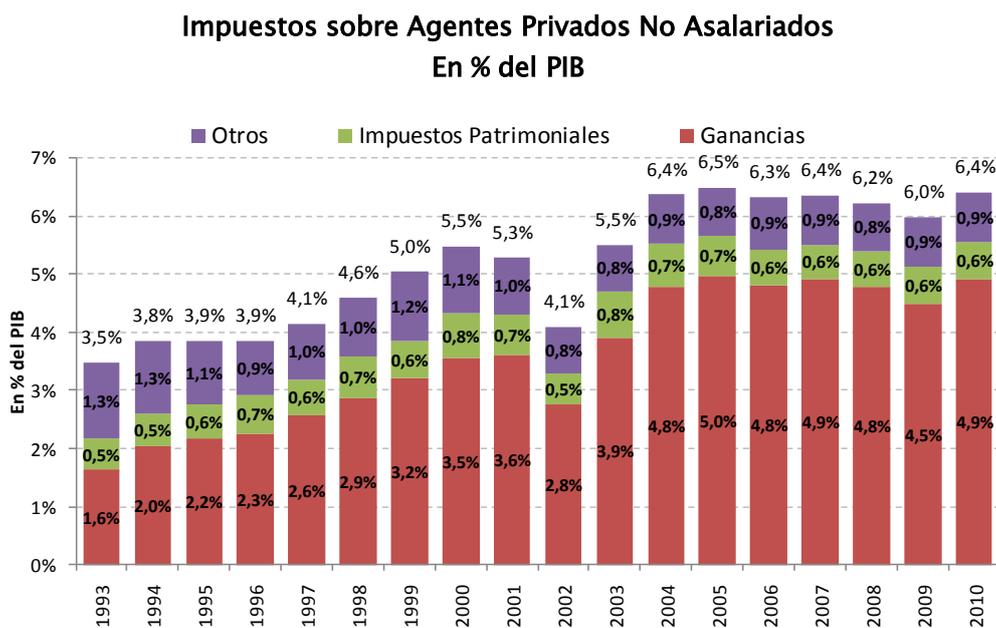
Debe mencionarse que en los cálculos realizados no se incluye la incidencia que tiene el impuesto inflacionario sobre el sector privado. Sin dudas, funciona como un impuesto ya que disminuye el

⁶ Se imputa un 10% de la recaudación total de Ganancias, Bienes Personales y Sellos. Mientras que para Inmobiliario, Automotor y recaudación municipal de impuestos patrimoniales el porcentaje de imputación es del 50% de la recaudación.

poder de compra de las personas y vía transferencias del BCRA (remisión de utilidades y mayores Adelantos) el Gobierno dispone de mayor capacidad real de gasto.

3.3. Impuestos sobre Agentes Privados No Asalariados

Los impuestos que recaen sobre el resto de los agentes privados (excedente bruto de explotación e ingreso mixto) representaron en 2010 un 6,4% del PIB, destacándose claramente Ganancias (4,8% del PIB). En este agregado se incluye también Ganancias Mínima Presunta, Capital Cooperativas y el saldo de los impuestos patrimoniales y otros impuestos imputados a los trabajadores en la sección previa.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

En el siguiente cuadro se aprecia que entre 2001 y 2010 la presión tributaria que recae sobre el resto de los agentes privados se incrementó en 1,12 puntos porcentuales, explicado básicamente por Ganancias (1,40 pp.). La recuperación en la rentabilidad en diversos sectores de la actividad productiva, más el no ajuste por inflación, explican esta situación.

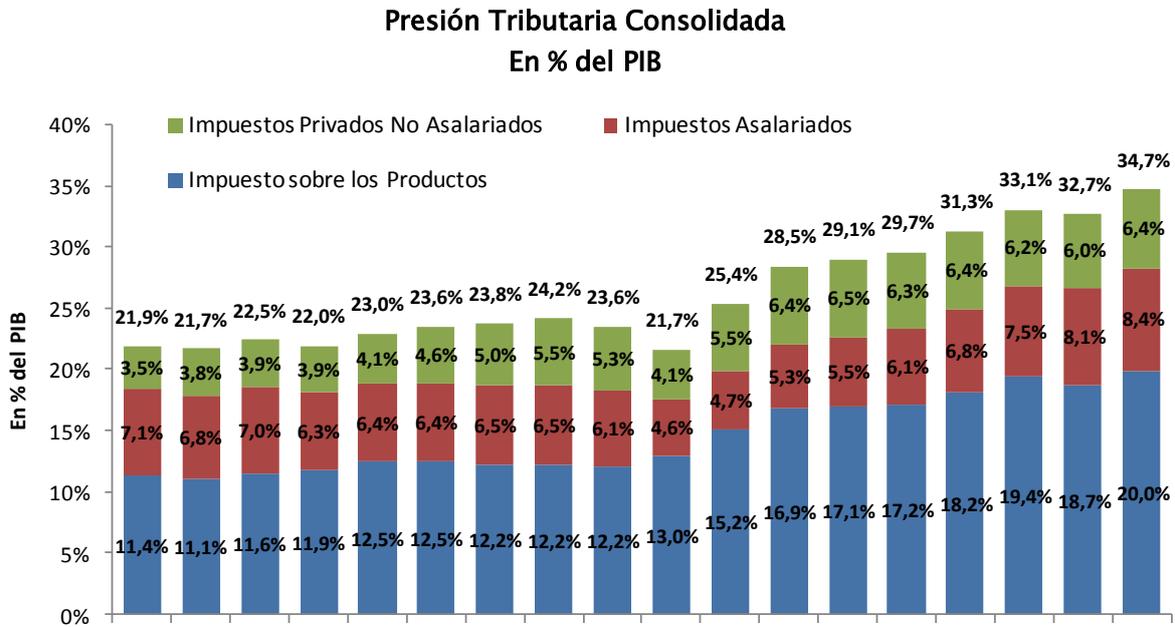
Impuestos sobre Agentes Privados No Asalariados

Impuestos	2001	2010	Dif.	%
Ganancias	3,38%	4,78%	1,40%	125,72%
Impuesto a los Sellos	0,25%	0,37%	0,11%	10,01%
Bienes Personales	0,26%	0,32%	0,06%	5,68%
Impuesto Inmobiliario	0,31%	0,18%	-0,12%	-11,03%
Impuesto a los Automotores	0,14%	0,14%	-0,01%	-0,73%
Ganancia Mínima Presunta	0,20%	0,11%	-0,09%	-8,11%
Capital Cooperativas	0,02%	0,01%	-0,01%	-0,81%
Otros	0,72%	0,49%	-0,23%	-20,74%
Total Privados no Asalariados	5,28%	6,40%	1,12%	100,0%

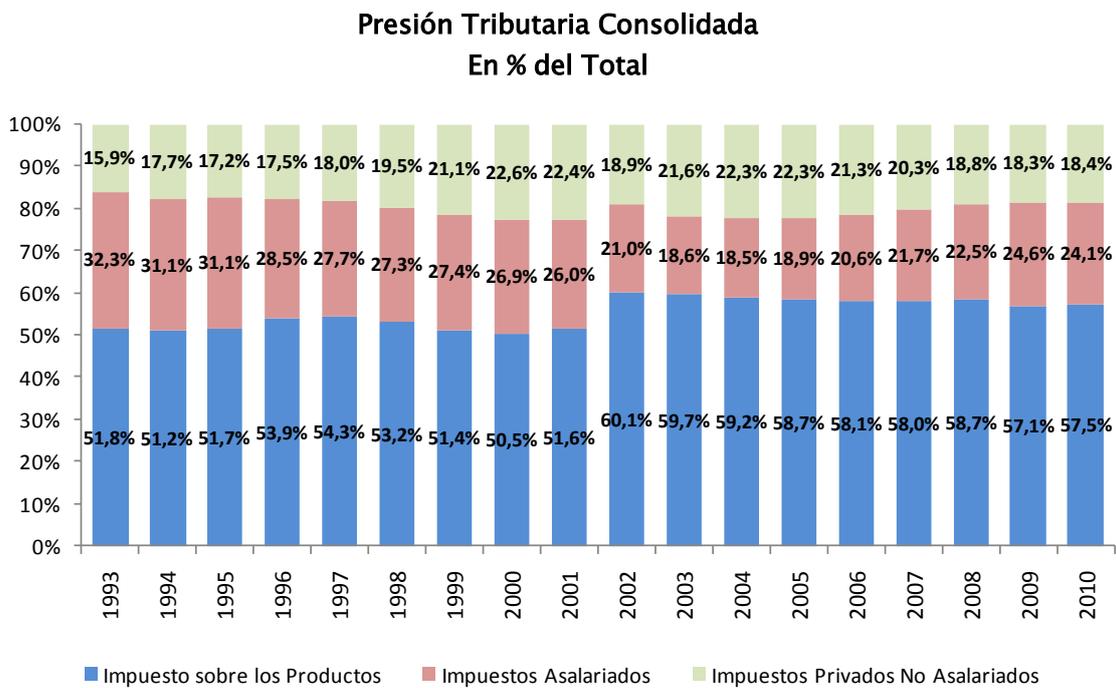
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

3.4. Resumen de Resultados

En esta sección se resumen los resultados obtenidos previamente. El siguiente gráfico muestra la evolución de la presión tributaria entre los años 1993 y 2010. Se aprecia una dinámica estable hasta 2001 (promedio 22,9% del PIB), en 2002 tuvo una caída como consecuencia de la crisis que incrementó el desempleo y el incumplimiento tributario. Y a partir de ese momento se inicia una tendencia sostenidamente creciente, tanto por menor incumplimiento tributario como por la introducción de nuevos impuestos.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

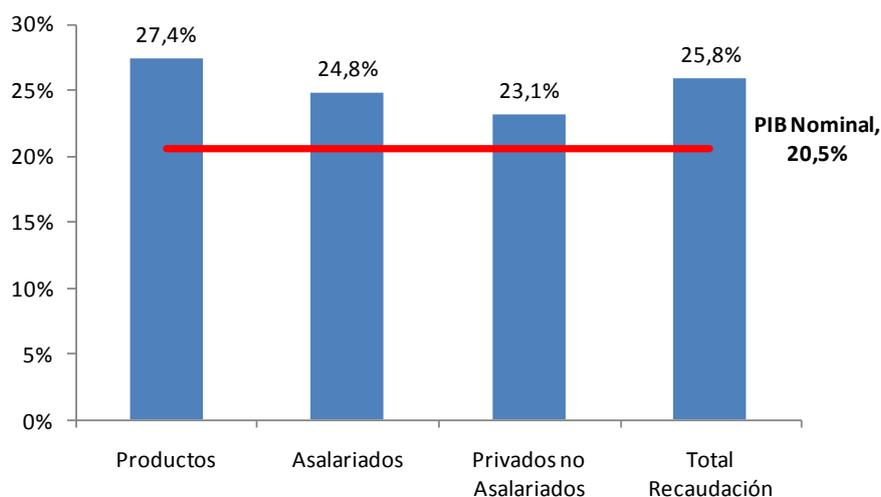
Se aprecia que desde 2001 la presión tributaria subió 11,18 puntos porcentuales (la recaudación creció 25,8% promedio anual en términos nominales y 10% en términos reales). Este cambio se explica en un 69,91% (7,81 de presión tributaria) por el aumento en los impuestos asociados a los productos (en términos nominales crecieron un 27,4% promedio anual). Esto se debe a la incorporación de nuevos impuestos en el orden nacional, la reducción del incumplimiento tributario y el aumento de alícuotas en IIBB a nivel provincial.

Evolución de la Presión Tributaria Consolidada 2001–2010 En % del PIB

Impuestos	2001	2010	Dif.	%
Sobre Asalariados	6,11%	8,36%	2,25%	20,12%
Sobre Privados no Asalariados	5,28%	6,40%	1,12%	9,98%
Sobre Productos	12,16%	19,97%	7,81%	69,91%
Total	23,56%	34,73%	11,18%	100,0%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

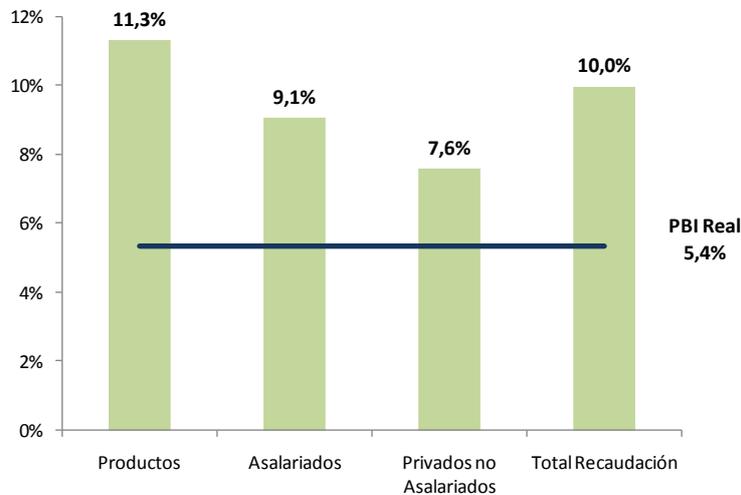
Crecimiento de la Recaudación Consolidada 2001–2010 Promedio Anual – Valores Nominales



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Crecimiento de la Recaudación Consolidada 2001–2010

Promedio Anual. Valores Reales



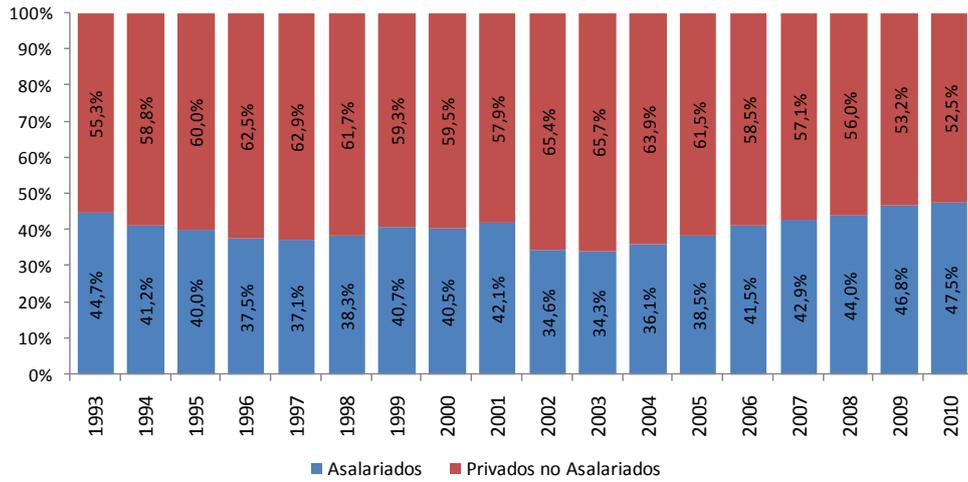
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Por su parte, el incremento de la incidencia de los impuestos que corresponden a los asalariados contribuyó en un 20,12% al incremento en la presión tributaria (2,25 puntos porcentuales), como resultado de un crecimiento del 24,8% de los impuestos asociados (promedio anual). El crecimiento del empleo y la formalización de la nomina salarial explican en gran medida estos cambios. Finalmente, los impuestos que recaen sobre el resto del sector privado explican el 10% restante de aumento en la presión tributaria (1,12 punto porcentual).

4. Distribución del Ingreso Total en la Economía

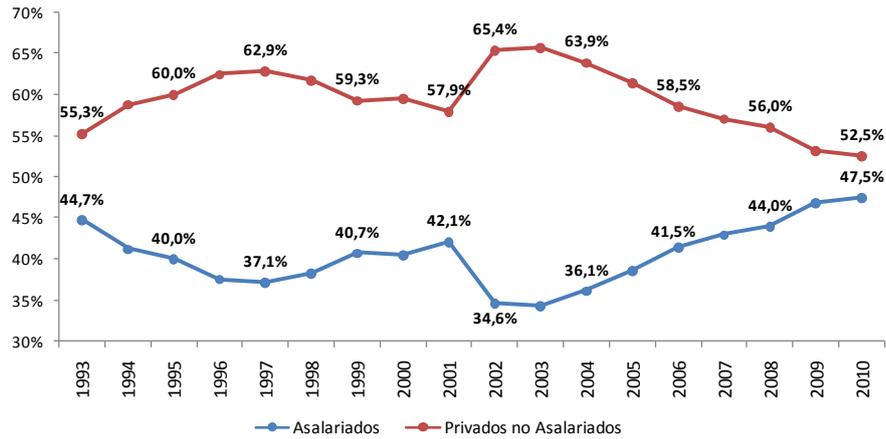
Al evaluar cómo se reparte el ingreso generado en una economía se pueden plantear dos enfoques. Uno consiste en considerar cómo se distribuye el PIB entre trabajadores y resto del sector privado, restando solamente los impuestos que inciden sobre los productos. Los resultados se reflejan en los siguientes gráficos. Se aprecia que los trabajadores tuvieron una participación relativamente estable hasta el año 2001 cuando les correspondía el 42,1% del PIB neto de impuestos sobre los productos (40,2% promedio en 1993-2001), la crisis y devaluación en 2002 les hizo perder terreno alcanzando un mínimo en 2003 (34,3%, 7,8 pp. menos que en 2001), para luego recuperar en promedio 1,9 pp. por año, hasta alcanzar una participación estimada del 47,5% en 2010, correspondiéndole al resto del sector privado el 52,5%.

Distribución en el Sector Privado – Antes de Impuestos



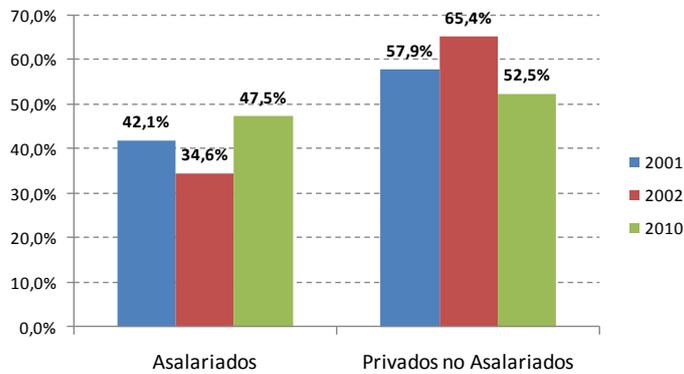
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Distribución en el Sector Privado – Antes de Impuestos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

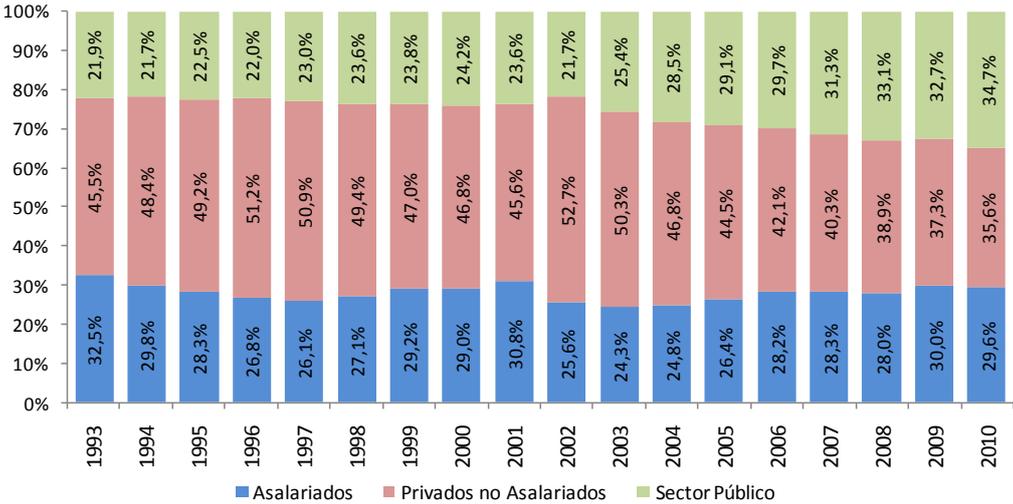
Distribución en el Sector Privado – Antes de Impuestos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

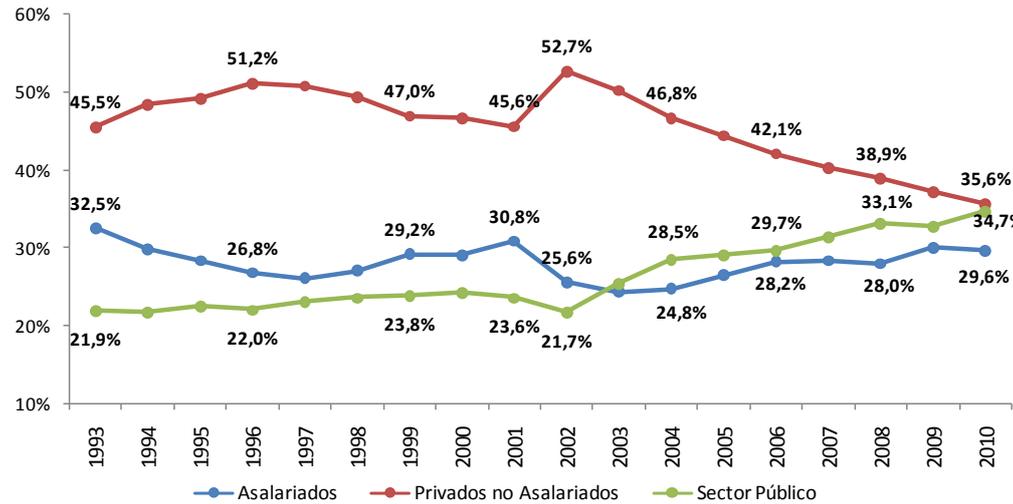
Un inconveniente con el enfoque previo es que no tiene en cuenta los efectos de cambios en la presión tributaria que condicionan las capacidades de consumo, ahorro e inversión de los agentes privados.⁷ En cambio, si se introduce al Sector Público como un tercer agente económico que mediante su política de impuestos absorbe parte de los ingresos generados en la economía se obtienen los resultados reflejados en los siguientes gráficos. Resulta evidente la importancia de considerar los cambios en la presión tributaria.

Distribución del PIB – Con Impuestos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

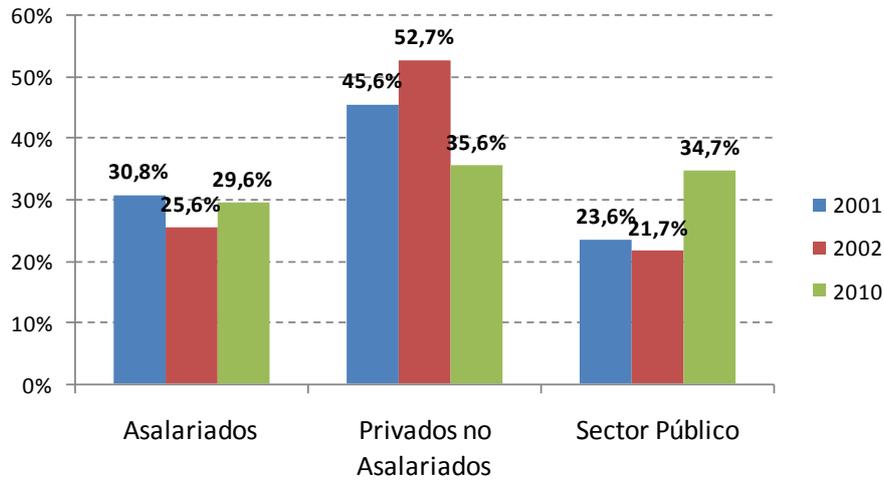
Distribución del PIB – Con Impuestos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

⁷ Una medición alternativa ya referida en la introducción de este informe consiste en contemplar también los efectos de la política de gasto (de naturaleza más discrecional) sobre los ingresos de las familias.

Distribución del PIB – Con Impuestos



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Mecon.

Se aprecia que los trabajadores tuvieron una participación en 2001 de 30,8%, la presión tributaria fue del 23,6% y la participación del sector privado no asalariado fue del 45,6%. Los problemas de competitividad asociados al final de la convertibilidad explican las variaciones observadas en los últimos años de esa década (caída del excedente empresario). La crisis y devaluación en 2002 provocó cambios importantes en la distribución analizada. Se aprecia que en 2002 el sector público participa del 21,7% (menos 1,9 pp. con respecto al año anterior), los asalariados participan en un 25,6% (caída de 5,2% pp.) y el resto del sector privado le corresponde el otro 52,7% (suba de 7,1 pp.). A partir de ese momento empieza una dinámica positiva para los asalariados, pero aún situándose por debajo de los niveles de 2001 (en 2010 participan del 29,6%), cuando se incorporan los impuestos. Sin dudas que si se introduce al sector público en el análisis, este ha resultado el gran ganador en los últimos años respecto a participación en el PIB, que en 2010 detraxo de la economía un 34,7% (11,1 pp. más que en 2001) de la producción. Como resultado el Sector Privado No Asalariado participó en 2010 con un 35,6% del PIB (caída de 10 pp. con respecto a 2001).

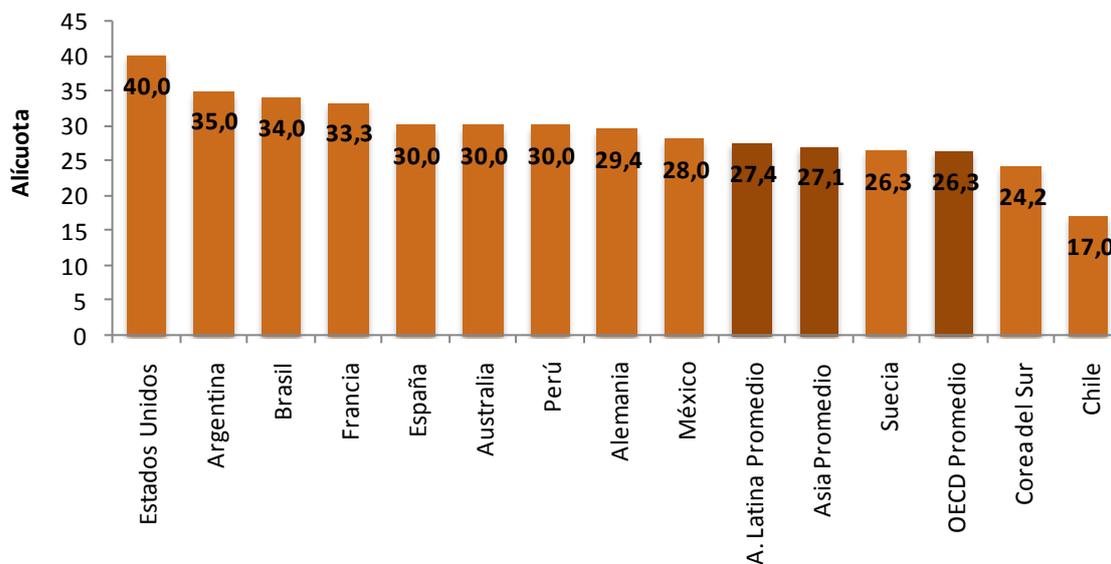
5. El reparto de ganancias a trabajadores en el actual contexto de presión tributaria en Argentina

Actualmente se está discutiendo la posibilidad de establecer por ley que una porción de las utilidades empresarias sea distribuida entre los trabajadores. Para las empresas alcanzadas, esta medida tendría un efecto similar a una "alícuota adicional" en el impuesto a las ganancias, incidiendo sin dudas sobre su competitividad. Ahora bien, ¿Cómo se grava con el impuesto a las Ganancias en el mundo? En este punto se realiza una comparación internacional de las alícuotas vigentes para el impuesto a las Ganancias en sociedades. Conocer en qué lugar se sitúa Argentina y cuáles son las tendencias observadas resultan aspectos de relevancia en la discusión planteada. Más allá de los pros y contras que la decisión de participar a los trabajadores en las ganancias de las empresas pueda tener, no se puede analizar realizar un análisis sin evaluar primero el contexto previo de evolución de presión tributaria y de participación de asalariados en el PIB, así como de las características del impuesto a las ganancias en diferentes países, especialmente de aquellos con los que Argentina compete.

5.1. Alícuotas vigentes

Primero se realiza un comparativo internacional de las tasas legales vigentes en 2009. El siguiente gráfico muestra la situación en países seleccionados y promedios para América Latina, OECD y países de la región Asia-Pacífico. En los cuadros posteriores se brinda esta información para un mayor número de países.

Impuesto a Ganancias de Sociedades: Presión Legal en países seleccionados



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

Se aprecia que en comparación con América Latina los tipos impositivos de la OECD resultan ser inferiores (26,3% contra 27,4%). Dentro de los países asiáticos considerados se advierte que Japón posee los mayores tipos impositivos (40,7%). Mientras que Malasia (25%), Singapur (18%), Tailandia (30%), India (34%) y Corea (24,2%) poseen alícuotas menores a la que se aplica en Argentina. Se destaca el hecho de que Argentina se encuentra entre los 13 países con mayor alícuota, de una muestra de 115 países.

Alícuotas de Ganancias Sociedades – Año 2009

Posición		Pais	Alicuota	Posición		Pais	Alicuota
1	1	Emiratos Arabes Unidos	55,00	31	15	Nueva Zelanda	30,00
2	2	Japón	40,69	32	15	Nigeria	30,00
3	3	Libia	40,00	33	15	Panamá	30,00
4	3	Estados Unidos	40,00	34	15	Papua Nueva Guinea	30,00
5	4	Angola	35,00	35	15	Perú	30,00
6	4	Argentina	35,00	36	15	Filipinas	30,00
7	4	Malta	35,00	37	15	España	30,00
8	4	Pakistan	35,00	38	15	Tanzania	30,00
9	4	Qatar	35,00	39	15	Tailandia	30,00
10	4	Sri Lanka	35,00	40	15	Túnez	30,00
11	4	Sudán	35,00	41	16	Alemania	29,44
12	4	Yemen	35,00	42	17	Fiji	29,00
13	4	Zambia	35,00	43	18	Luxemburgo	28,59
14	5	Sudáfrica	34,55	44	19	Aruba	28,00
15	6	Antillas Holandesas	34,50	45	19	Indonesia	28,00
16	7	Brasil	34,00	46	19	México	28,00
17	7	Venezuela	34,00	47	19	Noruega	28,00
18	8	Bélgica	33,99	48	19	Siria	28,00
19	8	India	33,99	49	19	Reino Unido	28,00
20	9	Francia	33,33	50	20	Bangladesh	27,50
21	9	Jamaica	33,33	51	21	Gibraltar	27,00
22	10	Canadá	33,00	52	22	Suecia	26,30
23	10	Colombia	33,00	53	23	Finlandia	26,00
24	11	Mozambique	32,00	54	23	Israel	26,00
25	12	Italia	31,40	55	24	Países Bajos	25,50
26	13	Guatemala	31,00	56	25	Austria	25,00
27	14	Zimbabwe	30,90	57	25	Barbados	25,00
28	15	Australia	30,00	58	25	Bolivia	25,00
29	15	Costa Rica	30,00	59	25	Botswana	25,00
30	15	Honduras	30,00	60	25	China	25,00

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

Alícuotas de Ganancias Sociedades – Año 2009

Posición		Pais	Alicuota	Posición		Pais	Alicuota
61	25	Dinamarca	25,00	91	33	Chile	17,00
62	25	Republica Dominicana	25,00	92	34	Hong Kong	16,50
63	25	Ecuador	25,00	93	35	Hungría	16,00
64	25	Grecia	25,00	94	35	Rumania	16,00
65	25	Iran	25,00	95	36	Islandia	15,00
66	25	Jordan	25,00	96	36	Kuwait	15,00
67	25	Malasia	25,00	97	36	Latvia	15,00
68	25	Portugal	25,00	98	36	Mauricio	15,00
69	25	Taiwan	25,00	99	37	Irlanda	12,50
70	25	Ucrania	25,00	100	38	Macau	12,00
71	25	Uruguay	25,00	101	38	Oman	12,00
72	25	Vietnam	25,00	102	39	Albania	10,00
73	26	República de Corea	24,20	103	39	Bosnia y Herzegovina	10,00
74	27	Bielorrusia	24,00	104	39	Bulgaria	10,00
75	28	Suiza	21,17	105	39	Chipre	10,00
76	29	Estonia	21,00	106	39	Macedonia	10,00
77	29	Eslovenia	21,00	107	39	Paraguay	10,00
78	30	Afganistán	20,00	108	39	Serbia	10,00
79	30	Armenia	20,00	109	40	Montenegro	9,00
80	30	Croacia	20,00	110	41	Bahamas	-
81	30	Republica Checa	20,00	111	41	Bahrain	-
82	30	Egipto	20,00	112	41	Bermuda	-
83	30	Kazajstán	20,00	113	41	Islas Caimán	-
84	30	Lituania	20,00	114	41	Guernsey	-
85	30	Rusia	20,00	115	41	Isla de Man	-
86	30	Arabia Saudita	20,00				
87	30	Turquía	20,00				
88	31	Polonia	19,00				
89	31	Eslovaquia	19,00				
90	32	Singapur	18,00				

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

5.2. Evolución de alícuotas

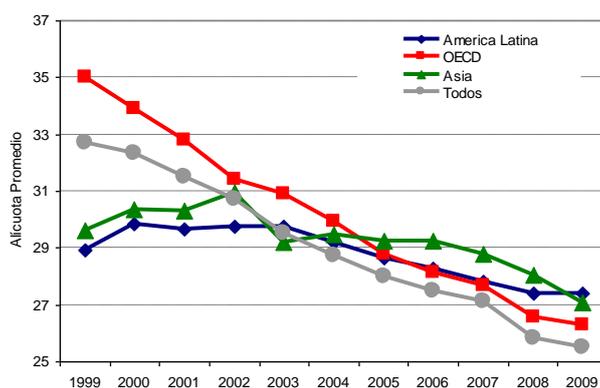
Otro aspecto relevante a evaluar es el de la evolución de las alícuotas que aplican los diferentes países. En el Cuadro y Gráfico siguiente se aprecia un descenso gradual en la última década al comparar los promedios por regiones y una convergencia entre las mismas. La OECD, que poseía la mayor presión tributaria inicial, es la que presenta el mayor descenso en sus tasas legales y, por el contrario, América Latina era la de menor carga inicial, muestra la menor reducción posterior, finalizando el período con una tasa legal promedio superior a la de la OECD.

Evolución de la Tasa legal sobre el impuesto a las Ganancias de Empresas Promedio Simple - En %

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
América Latina	28,9	29,9	29,7	29,7	29,8	29,2	28,7	28,3	27,8	27,4	27,4
OECD	35,0	33,9	32,8	31,4	30,9	30,0	28,8	28,2	27,7	26,6	26,3
Asia	29,6	30,4	30,3	30,9	29,2	29,5	29,2	29,2	28,8	28,0	27,1
Todos	32,7	32,4	31,5	30,7	29,5	28,8	28,0	27,5	27,1	25,8	25,5

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

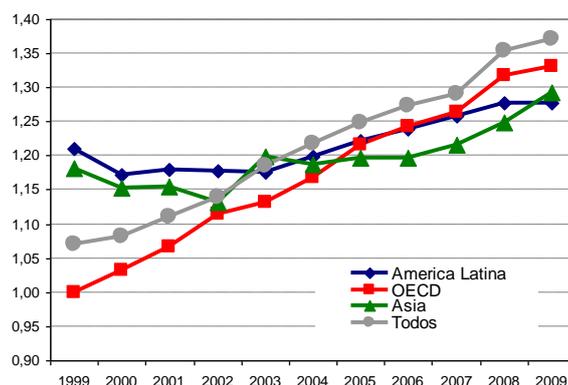
Evolución de la Tasa legal sobre el impuesto a las Ganancias de Empresas Promedio Simple - En %



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

Teniendo en cuenta que la alícuota en Argentina se ha mantenido en un 35% durante los años bajo análisis y que este valor es superior a los promedios considerados, se desprende que aumentó la brecha entre Argentina y el resto de países, como se visualiza en el siguiente Gráfico, que muestra la evolución del cociente entre la tasa de Argentina y la del promedio de otras áreas.

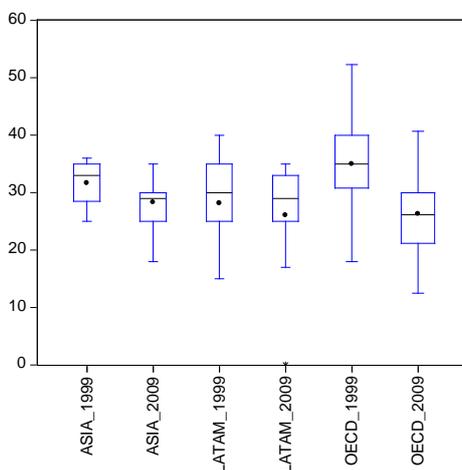
Tasa legal sobre el impuesto a las Ganancias de Empresas Tasa en Argentina relativa a bloques de países



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

Además de considerar alícuotas promedios es de interés conocer cambios en la distribución que presentan. Empleando diagramas de caja se aprecia que durante los últimos años una clara disminución en las alícuotas del impuesto a las ganancias que recae sobre las empresas para los países de la OECD, algo similar ocurre en los países de Asia aunque algunos de ellos han mantenido alícuotas elevadas. Por su parte, los países de América Latina muestran un menor descenso generalizado y una mayor convergencia hacia valores intermedios de los países situados en ambos extremos.

Dispersión en la Tasa legal del impuesto a las Ganancias de Empresas, según Regiones



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

Se concluye que las tasas legales del impuesto sobre sociedades en Argentina son elevadas desde una perspectiva internacional. Por lo tanto, si se interpreta a la introducción del reparto de ganancias a trabajadores (10%, por ejemplo) como una “alícuota adicional” en ganancias, dado su incidencia en la rentabilidad de empresas, la competitividad en el plano tributario sería aún más desventajosa para las empresas locales, máxime si se tiene en cuenta que la no aplicación del ajuste por inflación eleva

la alícuota implícita en Argentina bastante por arriba del 35% (superando fácilmente el 40%, y hasta pudiendo superar el 50%).

La evolución de la presión tributaria en Argentina, así como la participación de Asalariados y No Asalariados en el PIB, después de considerar los impuestos pagados, sugieren que en todo caso debe ser el Estado quien debe ceder parte de su participación en el producto, si desea que aumente la de algún otro actor de la economía. Existen varias alternativas. Por ejemplo: 1) Ajustar los mínimos no imponibles, deducciones y tramos de la escala del impuesto a las ganancias de cuarta categoría hasta retrotraer la situación al período pre devaluación de 2002 (excluyendo también Tablita Machinea); 2) Que el porcentaje de Ganancias que se distribuye a trabajadores sea equivalente a una reducción de la alícuota del impuesto a las ganancias de empresas; 3) Bajar la alícuota del IVA, etc.

El tema resulta sensible precisamente porque diversas decisiones de política económica adoptadas en los últimos años han contribuido a una percepción del grado de seguridad jurídica en Argentina que no es compatible con una posición pro-inversión a mediano y largo plazo. Una discusión a nivel sectorial y priorizando el aspecto voluntario contribuirá sin dudas a darle mayor racionalidad a la medida. En cualquier caso, deberá considerarse el contexto actual en materia de presión tributaria y competitividad existente en Argentina.