

---

# Informe Especial sobre Impuesto a las Ganancias

Instituto de Estudios y Formación de  
la CTA Autónoma  
(IEF-CTA)

Autores: Julio Gambina  
Federico Martín Bonazzi

---

El 2015 se inauguró con el anuncio por parte de la AFIP del récord de recaudación de \$ 1.169.683 millones de pesos durante el período 2014, dato celebrado por el gobierno y distintos medios. Por otro lado, a fin de 2014, como ya es costumbre, se expandieron las voces de sectores de trabajadores que solicitaban una revisión del impuesto a las ganancias, especialmente de la 4ª categoría: una suba del mínimo no imponible y actualización de la escala; como resultado, se anunció solamente la exención del aguinaldo hasta 35.000\$.

¿Cómo se vinculan e, incluso, contraponen estas dos medidas? En este pequeño informe se abordará el rol del impuesto a las ganancias, y especialmente los de 4ta categoría, en la recaudación total. Cómo fue adquiriendo importancia en el financiamiento del estado, viendo su evolución comparada, en los últimos años.

### Récords.

En el año 2014, se recaudaron a través del impuesto a las ganancias 267.075 millones de pesos<sup>1</sup>, marcando un nuevo récord, ya que superó por 45% el monto del 2013 de 183.599 millones<sup>2</sup>. Este crecimiento es doblemente significativo: en primer lugar, supera cualquier estimación de inflación (de entre el 25% y el 40%, según la fuente), evidenciando un crecimiento real; en segundo lugar, porque se da en un año donde el PBI, según estimaciones preliminares, no creció<sup>3</sup>, de manera que este impuesto va a aumentar su porcentaje en el total de la economía. Si ya en el 2013 las recaudaciones por el impuesto a las ganancias habían marcado un máximo histórico al representar el 5.49% del total del producto del país, seguramente en el 2014 presentará un nuevo récord, más cercano al 6%.

En el año 2014, se recaudaron a través del impuesto a las ganancias \$267.075 millones, lo que representa un 45% más que el año pasado. La comparación con las distintas estimaciones de inflación muestran un incremento real en la recaudación.

Con estos datos, se consolidan tendencias iniciadas en los 90's y continuadas y acrecentadas durante los gobiernos kirchneristas: el aumento constante de la presión tributaria y junto a la continuidad de IVA como principal fuente de recaudación, se consolida el rol cada vez más preponderante del impuesto a las ganancias en este esquema.

### Presión Tributaria.

Los niveles de tributos pagados sobre el total producido de la economía alcanzan año a año nuevos topes, cada vez más elevados, tal como puede observarse en el Gráfico 1. Si bien el aumento de la presión tributaria fue un rasgo distintivo de la década menemista, cuando se pasó de valores previos que merodeaban entre el 9% y el 12% hacia valores estacionados en torno al 18% o 19%, en ningún momento se rompió la barrera del 20%. Ese "logro" fue propio del gobierno de Kirchner, en el 2003; a partir de allí el porcentaje no hizo más que subir, superándose año tras año, hasta alcanzar en 2013 el récord absoluto de 28,14%.

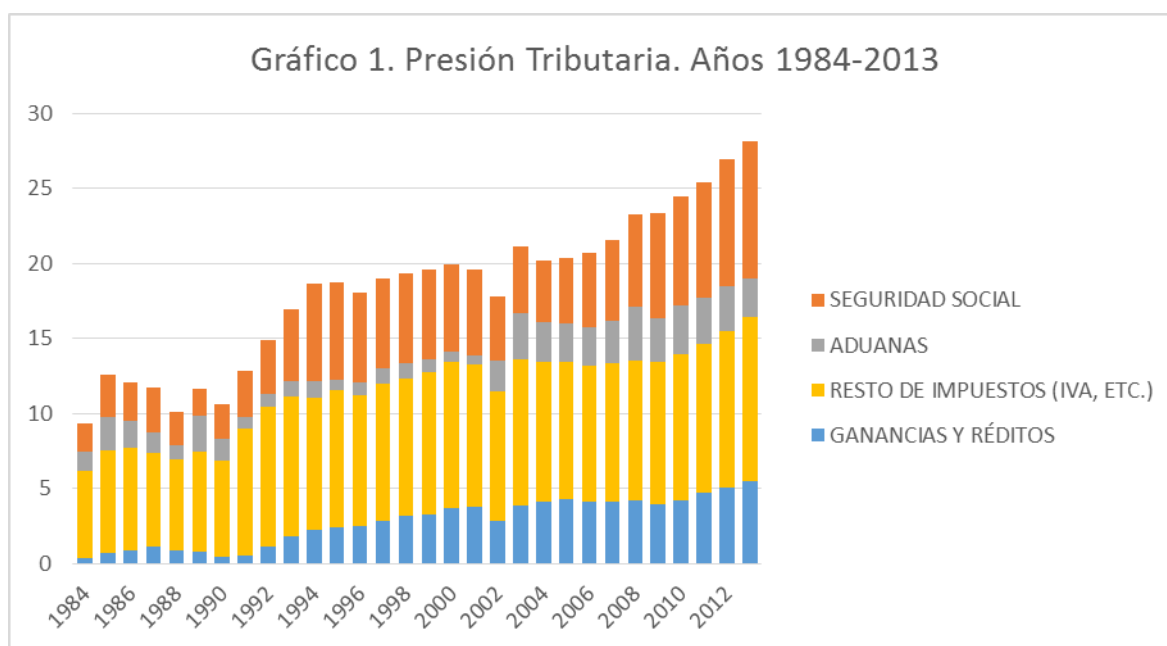
<sup>1</sup> AFIP, Recaudación mensual diciembre 2014 (2015)

<sup>2</sup> AFIP, Anuario estadístico 2013, tabla 1.14.1 (2014)

<sup>3</sup> El nivel de actividad del 3er trimestre del 2014 varió un -0.8% con respecto al año anterior. (Informe de Avance del Nivel de Actividad, INDEC 2014)

Estos valores se explican por distintas medidas del gobierno. El crecimiento de la participación de los recursos aduaneros se debe a la implementación, a partir de 2002, de los derechos de importación y exportación (las retenciones).

Por el lado de la seguridad social, la recuperación del mercado laboral, así como la eliminación del sistema de capitalización (AFJPs). Aquí vale hacer un llamado acerca de la computación o presentación de la recaudación de recursos de seguridad social junto con la de impuestos y derechos al comercio exterior, como una fuente de ingresos fiscales más, siendo que el sistema previsional es de reparto, por lo que estos ingresos debieran utilizarse exclusivamente para financiar a los jubilados y pensionados existentes (y quienes, en su enorme mayoría, perciben el monto mínimo que, a su vez, es inferior al salario mínimo y no cuenta con actualizaciones automáticas).



En porcentaje del PBI.

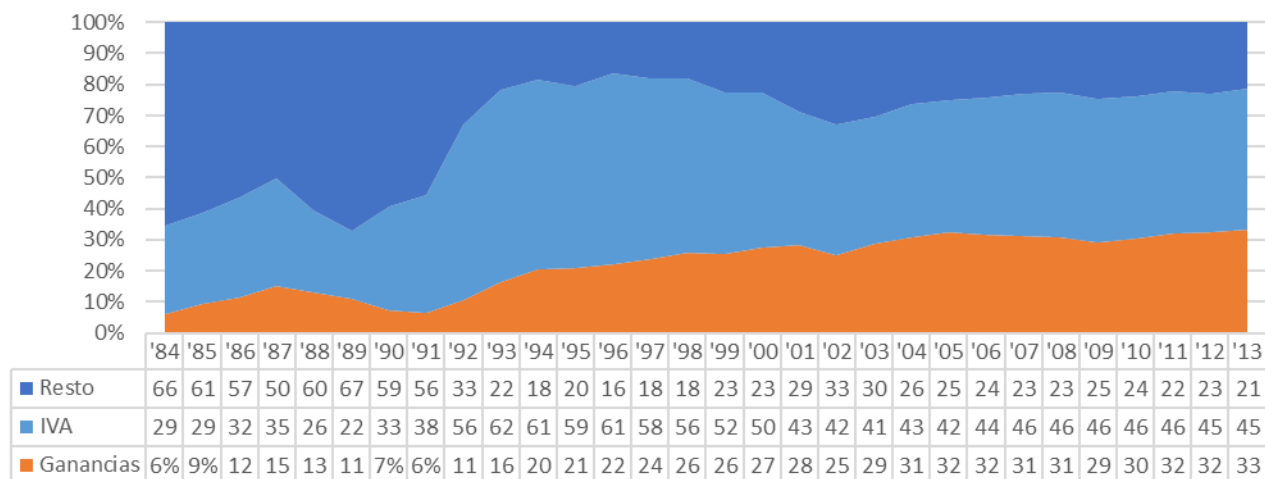
Fuente: Elaboración propia en base a AFIP, Anuario Estadístico 2013.

Por parte del aumento de impuestos, su análisis es más complejo. Allí, desde los aumentos menemistas<sup>4</sup>, encontramos como principal generador de recursos al IVA, un impuesto altamente regresivo (afecta más a los que menos tienen), pero a su vez el más importante de la economía, equivaliendo al 7% del PBI.

El segundo impuesto más importante, en términos de recaudación, es el de las Ganancias, representando el ya mencionado 5,49% del PBI. El otro dato a tener en cuenta sobre la relevancia de este impuesto es el crecimiento no sólo absoluto, sino también relativo en la estructura impositiva desde el menemismo, equivaliendo hoy a un tercio de los impuestos, tal como se ve en el Gráfico 2 (33% en 2013, contra el 6% en 1984).

<sup>4</sup> En 1992 se aumentó al 18% y en 1995, siendo parte de un acuerdo con el FMI para un nuevo préstamo condicionado; allí se alcanzó el aún vigente 21%.

**Gráfico 2. Composición Impuestos. Serie 1984-2013**



Nota: Resto incluye principalmente a los impuestos de: Cuentas Corrientes (creado en 2001), Combustibles y Líquidos, Bienes Personales e Internos.

Fuente: Elaboración propia en base a AFIP, Anuario Estadístico 2013.

De esta forma, en la actualidad, el sistema tributario argentino depende fuertemente para financiarse del impuesto a las ganancias: alrededor del 20% de la recaudación total (incluyendo aduanas, seguridad social, IVA, etc), provienen de esta vía. Dicho de otro modo, en 2013, de cada \$5 que entró en la AFIP, \$1 fue por Ganancias (cerca del doble de las famosas e importantes retenciones, que no representan ni el 10% del total). De aquí, la importancia y que tiene este impuesto para el Estado, y su reticencia a modificarlo.

El Impuesto a las Ganancias implica 20% de la recaudación total.

### ¿Cómo es el Crecimiento?

Se han mostrado la evolución y actual importancia del impuesto a las ganancias, por lo que surgen las preguntas del por qué y cómo se dio este sendero de crecimiento. Para ello, primero, vale hablar brevemente de las características de este impuesto.

### Historia

El Impuesto a las ganancias fue creado en 1973, en reemplazo directo al impuesto a los réditos surgido en 1935 como impuesto de emergencia (fórmula que aún se mantiene en el Artículo 1 de la Ley de Impuestos a las Ganancias). A su vez, la particularidad de este impuesto es el alcance en términos de materia gravada y, por lo tanto, la cantidad de personas y sociedades que deben tributarlo. La novedad que presentó este impuesto fue la clasificación por categorías. Estas son cuatro y, pese a su nombre, no sólo afecta a las sociedades que obtienen ganancias. De hecho, el impuesto grava la riqueza según su “fuente”, a las que cataloga de “rentas”. Así se explica resumidamente la AFIP (2014, Anexo):

La ley establece cuatro categorías de ganancias según la fuente. Primera categoría: renta del suelo; segunda categoría: renta de capitales; tercera categoría: beneficios de las empresas y

ciertos auxiliares de comercio y cuarta categoría: renta del trabajo personal. Un sujeto puede tener resultados de una o varias categorías.

Así, en la **primera categoría** se gravan los usufructos del alquiler de inmuebles (campos, viviendas, etc.).

En la **segunda**, los de los bienes de capital (maquinarias).

La **tercera categoría** sí contempla a las ganancias propiamente dichas de sociedades y empresas. Pero también se incluye aquí a los cuentapropistas, que según la ley son empresarios de empresas unipersonales (Art. 49, b).

Además, hay que considerar que también lo tributan las sociedades extranjeras que realicen actividades en el país, y en esos casos se debita de manera directa por cada operación.

Por último, encontramos la **cuarta categoría**, que tampoco refiere a una ganancia, y ni siquiera a sociedades anónimas: afecta a las remuneraciones de los asalariados, jubilados<sup>5</sup>, ciertos profesionales y autónomos.

### ¿El Salario es Ganancia?

Como hemos observado, la Ley habla de gravar las fuentes de ingresos, que considera rentas. Esta definición es cuestionable desde el punto de vista económico y jurídico.

Por el lado de económico, la Ley establece el gravamen basándose en las “fuentes” de riqueza, poniendo a la par a la renta del suelo, del capital y del trabajo. De esta manera, se asocia a la tradicional teoría del valor-trabajo de la escuela clásica, con A. Smith y D. Ricardo. Desde esta concepción, y ante la imposibilidad de resolver el origen del excedente económico, se consolidó una explicación del valor mediante la teorización de los tres factores de la producción: el capital, los recursos naturales y el trabajo. De ese modo, cada factor de la producción tiene derecho a una remuneración o ingreso. Esa concepción se recoge en la ley del impuesto a las ganancias y por ende, cada factor de la producción, al tener ingresos, o rentas, tiene la obligación de pagar impuesto. En la teoría económica convencional se asocia renta a remuneración del factor recursos naturales; ganancia o beneficio al factor capital; y salario al factor fuerza de trabajo, a la que a veces solo se la menciona como trabajo. La ley considera a todas esas remuneraciones como RENTA, sujeta a impuesto. Es discutible, pero se aduce que los iniciadores de la ley siempre tuvieron en mente gravar a los grandes sueldos y por eso el mínimo no imponible y la escala tributaria. La no actualización de esos valores acorde con la inflación o la capacidad de lucha de los trabajadores para actualizar y mejorar sus ingresos, pone de manifiesto el carácter regresivo de un impuesto que es progresivo por definición.

Sin embargo, con Karl Marx la teoría del valor trabajo es desarrollada para descubrir en la explotación de la fuerza de trabajo el origen del excedente, la plusvalía. Marx, consecuente con la teoría del valor-trabajo demuestra la expropiación histórica del excedente por la burguesía, la que debe ser expropiada. Las ganancias empresarias tienen origen en la plusvalía, sean intereses bancarios, ganancias comerciales, beneficios industriales, o renta del suelo. El valor de una

---

<sup>5</sup> Según cifras oficiales, el 0,7% de los jubilados tributan ganancias. En este caso, es un indicador de los bajos montos de las jubilaciones.

mercancía viene dada por la utilización de capital constante (maquinarias, tierras, materiales, materias primas, etc.), de capital variable (el pago de la fuerza de trabajo) y la plusvalía (generada por la explotación de la fuerza de trabajo). Así, lo que el empresario se apropia como ganancia no es más que una parte de la plusvalía, producto del trabajo y de la que se apropia el conjunto de la burguesía, propietaria de los medios de producción. Entonces, gravar como iguales a la ganancia y al salario como lo hace la Ley es erróneo: no sólo son dos conceptos diferentes, sino también, contrapuestos<sup>6</sup>.

Según la teoría del valor-trabajo, defendida por Karl Marx, la plusvalía encuentra su origen en la explotación del trabajador. El mencionado plusvalor, apropiado por la burguesía propietaria de los medios de producción, es uno de los componentes del valor de la mercancía, junto a la asignación del capital constante y el pago de remuneraciones al trabajo.

Del punto de vista legal, la Ley grava al trabajo como si este fuera un bien amortizable (de manera que se desgasta contablemente, y poniéndole un precio por el cual se puede comprar otro), quedando equiparado a un objeto, desconociendo su producto humano, siendo contrario con el espíritu de la Constitución, Art 14 bis (protección del salario). Por otro lado, también afecta la labor de los gremios, puesto que los convenios colectivos obtenidos se ven distorsionados por la percepción del impuesto.

Así, ya desde lo teórico, la imputación del salario como ganancia no es sostenible.

Aunque pareciera que el Estado también entiende que salario no es lo mismo que ganancia, porque aplican la ley de manera distinta para unos y otros. Mientras las primeras categorías del impuesto (primera, segunda y tercera) pagan el impuesto al finalizar el año contable (licuándose por efectos de la inflación) y sobre los montos declarados (con las maniobras evasivas que eso conlleva), el pago de la última categoría, la cuarta, se realiza de manera automática y mes a mes (mientras que las deducciones especiales se solicitan al finalizar el año calendario y se ejecutan al año siguiente, con la pérdida de su valor real como consecuencia por la inflación). Pero además, y sobre esto volveremos más adelante, mientras que las sociedades reciben una actualización automática de las escalas, de acuerdo a índices de inflación, las personas físicas, no.

## Resultados

Analizando la evolución del peso del impuesto a las ganancias en el PBI se ha visto que este fue aumentando paulatinamente en las últimas décadas (con rápida aceleración en los últimos años). Para profundizar este análisis, sería de suma importancia lograr una desagregación del monto efectivamente pagado por cada categoría y observar su evolución temporal; sin embargo, esto presenta ciertas dificultades, debido a la presentación de la información: se encuentran por separado de Ganancias de Sociedades y de las Personas Físicas; una persona puede tributar en más de una categoría (si, por ejemplo, gana 30.000\$ mensuales y tiene un departamento en alquiler); los montos y la cantidad de casos muchas veces refieren no a lo efectivamente pagado, sino a la masa de renta/ganancia/salario permeable a pagar. Por todo ello, con la información presentada por la AFIP, el intento de calcular valores por 4ta. categoría es, como mucho, aproximado. Hechas estas salvedades, una estimación basada en los casos de 4ta. categoría que poseen ganancia neta sujeta a impuesto (esto es, sobre el valor que se calculará el impuesto), devuelve que, en el 2012, alrededor

---

<sup>6</sup> Existen los casos de los grandes ejecutivos de empresas que perciben un salario, ¿es esto producto de su trabajo o también entraña una apropiación de plusvalía ajena? Unos breves lineamientos de esta discusión bajo el marco del impuesto a la ganancia puede encontrarse en Astarita (2012).

del 16% de lo recaudado por Ganancias correspondería a esa categoría y representaría el 59% de lo que pagan las personas físicas en todas las categorías.

4ta categoría:

¿Cómo se calcula el impuesto a las ganancias?

Antes de proseguir sobre el análisis de la evolución de la 4ta Categoría, es pertinente explicar cómo se calcula el impuesto a las ganancias. Se tomará el caso de un empleado en relación de dependencia (el procedimiento para autónomos es el mismo, pero cambian algunos valores de deducciones).

Todos los sueldos brutos mensuales (sin descontar las cargas sociales) que superen el Monto No Imponible (MNI) se encuentran bajo la órbita del impuesto. Hoy el MNI se encuentra en \$15.000, por lo tanto, con \$15.001 de salario bruto hay que comenzar a calcular si hay que pagar y cuánto, porque no es este valor, el del salario bruto, sobre el que se calcula directamente el impuesto. La Ganancia Neta Imponible (GNI) es el monto efectivamente sujeto al impuesto. Según la lógica de la Ley, sería el excedente, la ganancia extraordinaria del salario, la que sobrepasa los gastos normales para vivir y mantener un hogar. Para obtener este valor, al sueldo bruto anual (contando el aguinaldo), se le descuenta los aportes jubilatorios, obra social y PAMI (el 17% del salario bruto); a este resultado (que es el sueldo neto anual) se le restan las deducciones y gastos que apliquen en cada caso, según se puede ver en el Cuadro 1.

Cuadro 1. Deducciones y gastos.

Concepto	Deducciones y gastos		
	Salario bruto entre \$15.000 y \$25.000	Salario bruto mayor de \$25.000	Autónomo
Ganancia no imponible		\$ 18.662,40	
Deducción para empleados en relación de dependencia	\$ 89.580,00	\$ 15.552,00	\$ 15.552,00
Cónyuge	\$ 20.736,00	\$ 17.280,00	\$ 17.280,00
Hijos (por cada uno)	\$ 10.368,00	\$ 8.640,00	\$ 8.640,00
Otros familiares a cargo (por cada uno)	\$ 7.776,00	\$ 6.480,00	\$ 6.480,00
Servicio doméstico: aportes y remuneraciones	\$18.662,40 máx.	\$15.552,00 máx.	\$15.552,00 máx.
Intereses de crédito hipotecario para vivienda única		\$20.000,00 máx.	
Monto pagado por seguro de vida		\$996,00 máx.	
Monto pagado por gastos de sepelio		\$996,00 máx.	
Monto pagado por gastos y honorarios médicos		Cobertura de hasta el 40% de lo abonado	
Cuotas de medicina prepaga		Cobertura de hasta el 5% de la Ganancia Neta del Ejercicio	

Fuente: Elaboración Propia en base a Ley de Impuestos a las Ganancias

Por último, una vez obtenida la GNI, se calcula el Impuesto Determinado, según la escala del Cuadro 2 (ver el Cuadro 5 para casos concretos).

Cuadro 2. Escalonamiento

Ganancia Neta No Imponible		Pagan		
Escalón	Entre	\$	Más el %	Sobre el excedente de peso
1	\$0 - \$10.000	-	9%	0
2	\$10.001 - \$20.000	\$900	14%	10.000
3	\$20.001 - \$30.000	\$2.300	19%	20.000
4	\$30.001 - \$60.000	\$4.200	23%	30.000
5	\$60.001 - \$90.000	\$11.100	27%	60.000
6	\$90.001 - \$120.000	\$19.200	31%	90.000
7	\$120.000 en adelante	\$28.500	35%	120.000

Fuente: Elaboración Propia en base a Ley de Impuestos a las Ganancias

### ¿Crecimiento real o artificial?

Al analizar la cantidad de trabajadores que tributaron el impuesto en los últimos 14 años, en el Cuadro 3, se observa un importante aumento, equivalente a más del doble, con valores aún más grandes en el medio de la serie.

Este aumento se explica en parte por la reactivación económica luego de la crisis del '01, lo que implica una masa de trabajadores mayor, sumado a una suba en los salarios reales. Esto es, hubo más trabajadores y con actualizaciones salariales en condiciones de manipulación de los índices de inflación.

Cuadro 3. Trabajadores que tributan y como porcentaje del total. Años 2000-2013

Grupos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Miles de trabajadores alcanzados	462	437	475	496	579	727	733	651	742	826	1208	1504	2392	956
Variación interanual		-25	38	21	83	148	6	-82	91	84	382	296	888	1436
% de Asalariados (R+NR)	3,4	3,2	3,6	3,5	3,8	4,7	4,5	3,9	4,4	4,9	7	8,6	13,2	5,3
% de Registrados	8	7,8	9,1	9,3	10	11,7	10,6	8,6	9,2	10,1	14,2	17	26,5	10,5

Fuente: Datos de Centro CIFRA en base a AFIP y EPH-INDEC.

Esta razón puede satisfacer una explicación de la evolución del impuesto hasta el año 2007. Como se ve en el cuadro precedente (Cuadro 1), mientras que entre el 2000 y el 2007 la cantidad de trabajadores sujetos al impuesto aumentó en 200.000, de 462.000 a 651.000 (alrededor del 40%), el porcentaje de asalariados que tributan subió sólo un 15% (del 3,4% al 3,9%).



**A partir del 2008, se puede observar que no solo se incrementa rápidamente la cantidad de trabajadores alcanzados totales** (incluso en períodos recesivos como el 2009), **sino que también se disparó el porcentaje sobre el total.** Los datos señalan que incluso 2.392.000 trabajadores fueron sujeto del impuesto en 2012. Ese dato debe considerarse en lógica familiar, pues la retracción de ingresos no solo afecta al trabajador sino también a su familia. Además, ese impuesto cobrado al trabajador se suma a la regresividad conjunta del régimen tributario con el IVA a la cabeza.

A su vez, vale mencionar que luego de la intervención del INDEC, en 2006, no se cuentan con estadísticas fiables, siendo uno de los índices más controvertidos el de la inflación. Y que ella, por su lado, ha acelerado su crecimiento, a partir de ese momento. Hasta el propio INDEC reconoce una inflación del 24% para el 2014, y otras mediciones oficiales de provincias acercan al 40%, dando cuenta de una aceleración de la inflación de precios y que afecta la capacidad de compra del trabajador y su familia.

Aledañamente, los montos mínimos imposables no poseen una actualización automática vinculada, por ejemplo, al salario mínimo, por lo que el aumento del piso de tributación se debe a una decisión discrecional. Así, bajo un contexto inflacionario que lleva a reclamos y aumentos salariales constantes para mantener el salario real, el universo de personas que debe tributar se amplió. Además, a este fenómeno debe agregarse la falta de actualización del escalonamiento impositivo (que define qué porcentaje se debe tributar) desde hace muchos años. De manera que excediendo por poco el mínimo imponible, ya el porcentaje de tributación se posiciona en los valores más elevados. Por último, tampoco se han actualizado los montos máximos de las devoluciones, enfatizando el valor total de la percepción. De todo ello, que la subestimación oficial de la inflación tiene como una de sus consecuencias una mayor recaudación impositiva.

**La falta de actualización es continuación de la legislación del modelo neoliberal, donde con la convertibilidad no existía inflación y por lo tanto, tampoco actualización o ajuste de los ingresos. Sin embargo, una vez eliminada la convertibilidad, los empresarios apelaron esta medida y lograron que sí se les actualicen los montos. Mientras no exista dicho ajuste o actualización para los trabajadores, el Estado incumpliendo la ley<sup>7</sup>.**

En el Cuadro 4 se pueden observar los fenómenos que se describieron en esta sección. Al comparar la evolución de los índices de salarios, monto no imponible (para asalariado con esposa y dos hijos) y dos índices de inflación (el oficial y otro basado en índices de nueve provincias), saltan a la vista dos escenarios.

---

<sup>7</sup> El mismo recurso de financiamiento utiliza el Estado con los Impuestos a los Bienes Personales.  
[http://www.ieco.clarin.com/AFIP-Bienes\\_Personales-Valuacion\\_de\\_automotores\\_0\\_1310269419.html](http://www.ieco.clarin.com/AFIP-Bienes_Personales-Valuacion_de_automotores_0_1310269419.html)

Cuadro 4. Índices comparados de Monto No Imponible, Salarios, Índice de Precios al Consumidor Oficial y 9 Provincias. Años 2001-2013

Año	MNI	Salarios	IPC Gob	IPC 9Prov
2001	100	100	100	100
2002	100	105	141	141
2003	124	119	146	146
2004	124	137	155	155
2005	124	160	174	174
2006	178	194	191	193
2007	275	235	207	243
2008	334	304	222	296
2009	334	365	240	340
2010	399	461	266	431
2011	481	609	291	536
2012	481	789	323	666
2013	693	1000	358	850

Nota: Monto No Imponible para un trabajador con cónyuge y dos hijos.

Fuente: Elaboración propia en base INDEC, IPPYP

En un primer momento, hasta el año 2008, se presenta una situación caracterizada por una actualización del monto mínimo no imponible a la par que al aumento de salarios y subas del monto por sobre las inflaciones, lo que implica una relajación del impuesto (el crecimiento de la recaudación se explica por el aumento/actualización salarial).

Luego de aquella fecha, se percibe un cambio en el devenir de los indicadores. Un hecho es que los salarios aumentan más que el monto no imponible, afectando a más trabajadores. Pero la novedad estriba en el desfase que se produce entre la inflación 9 Provincias y el monto no imponible: aquella crece mucho más que esta; de manera que aquel aumento de la recaudación de los trabajadores no se debe principalmente a un crecimiento del salario real (mayor poder adquisitivo), sino simplemente a endurecer los márgenes impositivos para que mayor cantidad de individuos deban tributar.

Estos márgenes se ven reforzados por la falta de actualización del escalonamiento impositivo (los que se aprecian en el Cuadro 2). Tampoco han sufrido grandes actualizaciones los montos deducibles (cargas de familias, medicina prepaga, servicio doméstico, intereses hipotecarios, etc.). Así se pierde la progresividad propia del impuesto porque los trabajadores que superan por poco los mínimos no imponibles, ingresan al tributo en escalones altos.

#### Casos concretos: actualidad y perspectiva 2015

A modo de ejemplo, en el Cuadro 5 se presentan diversos casos para trabajadores con distintos ingresos y solteros o casados con dos hijos.

Cuadro 5. Monto del Impuesto a las Ganancias a pagar. Año 2014

Remuneración bruta mensual		Ganancia Neta Imponible	Impuesto a pagar	Equivale a sueldos	Escalón
15.001	Soltero	53.618,39	9.632,23	0,64	4
	Casado c/ 2 hijos	12.146,39	1.200,49	0,08	2
20.001	Soltero	107.568,39	24.646,20	1,23	6
	Casado c/ 2 hijos	66.096,39	12.746,03	0,64	5
25.001	Soltero	161.518,39	43.031,44	1,72	7
	Casado c/ 2 hijos	126.958,39	30.935,44	1,24	7

Nota: Para el caso de soltero no se aplicó ninguna deducción; para el caso de Casado con 2 hijos, las de cónyuge y 2 de hijos; de manera que representan ganancias netas imposables de máxima.

La región patagónica cuenta con un régimen especial, con mayores deducciones.

Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar que sólo un caso entra en el escalón de pago más bajo (el 2); por el otro lado, ya con \$25.001 de sueldo bruto, se cae en las categorías impositivas más alta. Pero sin ir tan lejos, un soltero que perciba \$20.001 se inserta en el escalafón sexto. Así se evidencia la falta de puntos intermedios o progresividad del impuesto.

Más importante es si al monto aportado se lo mira como sueldos equivalentes: aquel soltero de \$20.001 debe tributar más de un salario al año en concepto de este impuesto; incluso aquel que ingresa con el mínimo (\$15.001) ya debe aportar más de medio salario.

Esta situación se transforma en un panorama más preocupante si se lo extiende al 2015. De mantenerse el impuesto en las condiciones actuales, y suponiendo un aumento de los salarios del 35% respecto al 2014, se obtienen los resultados del Cuadro 6. En ella se puede observar que, para todos los casos, el Estado se apropiará como mínimo de medio salario más respecto al año pasado. Esto afecta directamente la lucha de los trabajadores, puesto que del teórico 35% de aumento nominal, sólo quedará en manos del empleado el 26-29%, dependiendo del caso. Este monto representa una pérdida del salario real (con una inflación estimada arriba de 30%), y una clara muestra de la manera en que el Estado lo corroe aplicando una “pinza” sobre los obreros (por un lado, la alta inflación obliga a pedir más aumentos nominales, pero al no poseer estadísticas creíbles se desconcierta el reclamo y el Estado otorga menos que la inflación real; por el otro, al no aumentar las escalas y los mínimos, una parte del aumento salarial recaerá en mayor tributación por el impuesto a las ganancias).

Cuadro 6. Proyección Ganancias 2015, con aumento nominal de la remuneración del 35%.

Escenario Aumento 35%	Remuneración Bruta Mensual		Impuesto a Pagar		Equivalencia en Sueldos		Aumento Nominal Final
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	
Soltero	15.001	20.251	9.632	25.484	0,64	1,26	28,3%
	20.001	27.001	24.646	50.584	1,23	1,87	27,6%
	25.001	33.751	43.031	76.077	1,72	2,25	28,6%
Casado con 2 hijos	15.001	20.251	1.200	13.475	0,08	0,67	28,9%
	20.001	27.001	12.746	38.488	0,64	1,43	26,4%
	25.001	33.751	30.935	63.981	1,24	1,90	27,4%

Fuente: Elaboración Propia

El análisis se replica para un escenario del 40% de aumento nominal, presentado en el Cuadro 7.

Cuadro 7. Proyección Ganancias 2015, con aumento nominal de la remuneración del 40%.

Escenario Aumento 40%	Remuneración Bruta Mensual		Impuesto a Pagar		Equivalencia en Sueldos		Aumento Nominal Final
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	
Soltero	15.001	21.001	9.632	27.991	0,64	1,33	32,2%
	20.001	28.001	24.646	54.361	1,23	1,94	31,6%
	25.001	35.001	43.031	80.796	1,72	2,31	32,7%
Casado con 2 hijos	15.001	21.001	1.200	15.659	0,08	0,75	32,8%
	20.001	28.001	12.746	42.265	0,64	1,51	30,1%
	25.001	35.001	30.935	68.700	1,24	1,96	31,4%

Fuente: Elaboración Propia

De los Cuadro 6 y 7 se destaca el alto porcentaje del aumento (que no termina siendo tal en términos reales) que se apropia el Estado. Por lo tanto, al momento de la discusión de nuevos convenios es pertinente contemplar la quita de este impuesto que hace el Gobierno. Así, en el Cuadro 8 se presenta el cálculo inverso: cuánto más hay que reclamar para obtener el aumento deseado.

Cuadro 8. Escenarios para un aumento nominal del salario, contemplando ganancias, del 35% y 40%.

Aumento Nominal Inicial	Remuneración Bruta Mensual		Impuesto a Pagar		Equivalencia en Sueldos		Aumento Nominal Final
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	
<b>45,0%</b>	25.001	36.251	30.935	73.423	1,24	2,03	<b>35,3%</b>
<b>51,0%</b>	25.001	37.752	30.935	79.088	1,24	2,09	<b>40,0%</b>

Nota: se tomó como base el caso de un salario bruto 2014 de \$25.001, casado con 2 hijos por ser el que presentaba las variaciones más próximas al promedio de las analizadas. Las deducciones posibles hacen que los valores de aumento finales no sean iguales para todos los casos.

Fuente: Elaboración Propia

Por lo tanto, para lograr un verdadero aumento del 35% hay que pedir el 45%; para lograr un verdadero aumento del 40% hay que pedir el 51%. De esta forma, el Gobierno traslada la lucha por el impuesto a otro campo, el de la negociación entre la organización sindical y el patrón, distorsionándola. Porque ahora la organización tiene que luchar para mantener su salario real (empatarle a la inflación) y, para ello, en una lógica siniestra, garantizarle mayor recaudación al Estado. El Cuadro 9 ilustra esta situación

Cuadro 9. Relación entre Aumentos solicitados y finales.

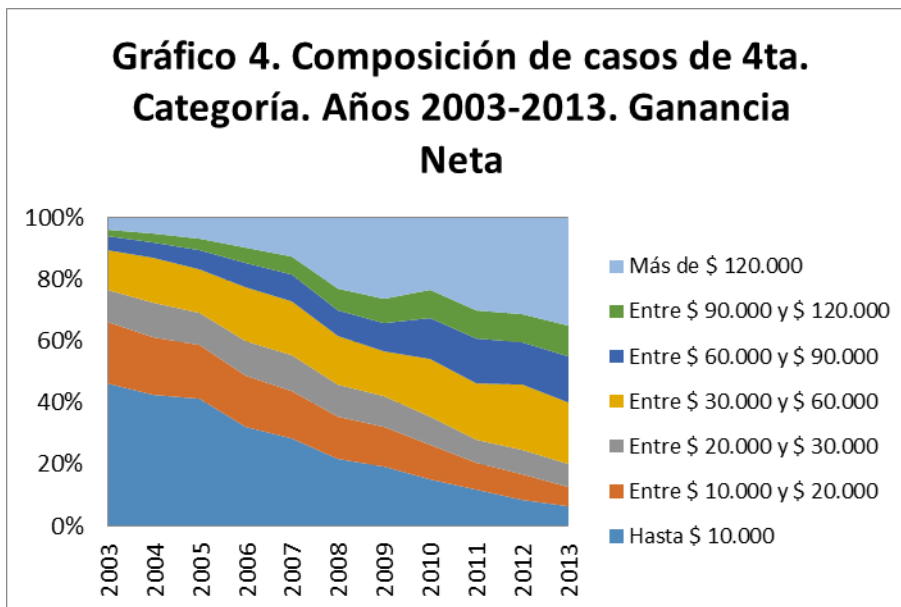
Aum. Nom. Inicial	Aum. Nom. Final	Final/Inicial	<p><b>Por cada punto de aumento, el Estado se queda con el 21,6%. Así, si se pide 10%, el aumento final será de 7,84%. Si se pide 38%, el final será de 29,8%. Y, a la inversa, para lograr un aumento final del 38%, se debe reclamar 48,5%.</b></p>
35%	27%	78,41%	
40%	31%	78,41%	
45%	35%	78,41%	
51%	40%	78,41%	

Fuente: Elaboración Propia

### Progresividad regresiva

Relacionado con la progresividad, al observar la evolución desde el año 2003 se puede apreciar de manera muy clara, en el Gráfico 4, su paulatina pérdida. Así, mientras que al inicio de la serie, los tres primeros escalones equivalían a casi el 80% de los casos, al final de la serie estos números se invirtieron, de manera que pasaron a representar sólo el 20%. En concordancia con el fenómeno analizado, actualmente la mayoría de los casos pertenecen a la categoría más alta, el cual representa por sí solo cerca del 30%.

De esta manera queda evidenciado que, más allá de un crecimiento puro explicado por la mejora del mercado laboral (en tamaño y salarios reales), en los últimos años el devenir del impuesto se debió mayoritariamente a artilugios legales que lo hicieron crecer de manera artificial, aumentando las cargas sobre más trabajadores. Esta situación se agrava si se considera que el contexto del mercado laboral de los últimos años no ha sido el mejor, estancándose su crecimiento e incluso contrayéndose en algunos años. De esta manera, un gobierno que se vanagloria de su defensa de los trabajadores, al menos en este punto, parece ir en contra de ellos, haciéndoles asumir las cargas del estancamiento del crecimiento.



Fuente: Elaboración propia en base a AFIP, Anuarios Estadísticos 2003-2013

### Conclusiones y otras consideraciones

Nos encontramos con un impuesto que a primera vista y por su constitución parece sumamente progresivo, pero que una vez que se adentra en su análisis, se torna regresivo para quienes sí deben tributarlo. Se priman criterios de volumen de recaudación por sobre otros de equidad y eficiencia, operando además como un freno a los aumentos salariales reales (aumenta nominalmente para enfrentar a la inflación, pero el Estado se apropia de mayor cuantía).

Otro aspecto a mencionar es la capacidad de las empresas de trasladar el monto de este impuesto a su estructura de costos, impactando sobre el precio del bien final; redundando en mayor pago de IVA (que impacta relativamente más en los sectores de menores ingresos).

A su vez, la evasión del impuesto se estima en el 50%, pero la evasión reside en el empresariado, dada la imposibilidad de eludir el impuesto de los asalariados, porque al estar en relación de dependencia, están registrados<sup>8</sup>.

De vital importancia en el análisis es observar que, pese a su nombre, no todas las “ganancias” están incluidas o tratadas de igual manera: el principal caso es el de la renta financiera. Recién con la reforma del 2013 se comenzó a gravar a los dividendos y resultados de ventas de acciones, títulos y bonos, pero al 10%<sup>9</sup> (lejos del 35% que pagan las sociedades). Sin embargo, siguen excluidas otras rentas como los intereses de los plazos fijos.

El beneficio del sector financiero queda en evidencia, además, cuando se lo compara con las cooperativas –entidades sin fines de lucro- que sí pagan un impuesto sobre el capital cooperativo,

<sup>8</sup> Se podría contra-argumentar que existe aquel tercio de los trabajadores no registrados, pero sus salarios no alcanzan los mínimos no imponibles. Distinto es el caso de empresas privadas que pagan parte de sus sueldos en negro. En todos los casos, son evasiones de los empleadores.

<sup>9</sup> Decreto 2334/2013, Reglamentación de la Ley de Impuesto a las Ganancias. Modificación. (Ley Nº 26.893).

mientras que las empresas lucrativas no lo pagan (Corti, 2007). Esta situación fue implementada por la última dictadura militar de 1976, al quitarle alcance al impuesto a las ganancias eventuales que buscaba gravar los réditos ocasionales y especulativos. Esta impunidad de la renta financiera, tiene como consecuencias, según Gaggero (22/04/2013):

Los individuos hacen una cantidad de operaciones que debían hacer sus empresas, o sacan dinero de sus empresas para poder operar en negocios especulativos en los que no pagan los impuestos que sí pagaría la empresa. Produce un vaciamiento de capital empresario.

A su vez, vale recordar que se observó el poco peso del gravamen sobre la renta extraordinaria de las propiedades, en contextos de crecimiento especulativo. Por lo tanto, habría que aumentar esta franja del impuesto, la de la 1ra categoría, de forma tal de aumentar la presión sobre los rentistas. Aledañamente, y para que no se traslade este impuesto al arrendatario a través de un aumento de precios de alquiler, habría que permitir deducciones para tal fin (actualmente sólo existen para créditos de vivienda propia). Esto es crucial para volver a un impuesto progresivo.

Esto último remite a la situación crucial del análisis: la situación de la 4ta. Categoría. Allí se impone una revisión de toda la estructura impositiva, actualizando el escalonamiento, los mínimos no imponibles y las cargas deducibles, a la vez que se incluyan nuevos ítems (el ya mencionado alquiler, educación y formación, etc.). Para ello puede optarse por la vía legal o la parlamentaria o la ejecutiva –decreto-. En cualquier caso, los reclamos tienen que llegar a los poderes del Estado, para ello es necesaria la movilización de los trabajadores

Una segunda instancia necesaria y cada vez más urgente es la eliminación de la 4ta categoría. El salario, como se explicó, no es ganancia; ni tampoco se puede tocar, es manutención de familias.

Luego, podría discutirse la implementación de un impuesto a los salarios extraordinarios; y a los sectores aún no contemplados. De esta se evitaría un desfinanciamiento del Estado, ni que se utilice su eliminación para justificar recortes y reducciones de programas sociales.

Pero esta reforma no debe contemplar sólo a este impuesto en particular, sino que debiera referirse a la estructura impositiva toda: para que gane en progresividad, que persiga a la evasión y elusión, que grave a la renta extraordinaria en todas sus formas, que evite la fuga de capitales.

Por su parte, también debe reverse qué tipo de Estado se financia, si un estado que transfiere fondos a empresas privadas y transnacionales (subsidiarios) y al capital financiero a costas de endeudar al pueblo (deuda pública) o uno a favor de los intereses de los trabajadores.

Por lo tanto, se trata de comenzar a cambiar el modelo actual, de privilegio al capital especulativo, que favorece tanto la concentración como la desindustrialización. Así se ha evidenciado en este impuesto que, mientras obliga a cada vez más trabajadores a pagar ganancias sin más criterio que el recaudatorio, exime a grandes grupos económicos y actividades, vinculados con el capital financiero y/o especulativo, y no persigue a quienes evaden. En definitiva es una cuestión política que exige un pronunciamiento de la sociedad para transformar el régimen tributario en el país, en la perspectiva de pasar de la fuerte regresividad impositiva a un carácter progresivo, para que paguen los que más tienen y se favorezca a los sectores más desfavorecidos del sistema tributario en la Argentina.

Fuentes bibliográficas:

AFIP. *Anuario Estadísticas Tributarias AFIP 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013*. Extraído el 15 de enero de 2015 desde <http://www.afip.gob.ar/institucional/estudios/>

Astarita, R. (2012), *¿Impuesto a los salarios o a las ganancias?*. Recuperado el 17/10/2012, de <http://rolandoastarita.wordpress.com>

Corti, Arístides. (2007). *¿Sólo nueva coparticipación federal de impuestos o reformulación integral de la actividad financiera del estado?*.

Gaggero, J.. (19/05/2012). Entrevista. Entrevista por Bencivengo, G..*Sur*. Recuperado el 11/10/2014, de <http://sur.infonews.com/>

Gambina, Julio C. (2013a). *Actualización del mínimo no imponible*. Recuperado el 13/10/2012, de <http://juliogambina.blogspot.com.ar/>

----- (2013b). *La recaudación en el Papel del Estado y las finanzas*. Recuperado el 13/10/2012, de <http://juliogambina.blogspot.com.ar/>

----- (2013c). *Inundaciones, modelo productivo y usos de los recursos públicos*. Recuperado el 13/10/2012, de <http://juliogambina.blogspot.com.ar/>

Ruiz, Juan Pablo. (2012). *El salario no es ganancia*. Nuevos Editores, Córdoba.