

## **Escenario fiscal: Afirman que el 57% del salario se va en impuestos**

***La presión es mayor que en EE.UU., según un trabajo presentado en el CEMA***

En su edición del pasado domingo 17 LA NACION mostró en un artículo publicado en el suplemento económico cómo el Estado, por medio de impuestos directos e indirectos, podía llegar a quedarse con cerca de la mitad de lo que un empleador destina a pagarle a un asalariado.

Pero según los cálculos de Carlos Rodríguez, rector de la Universidad del CEMA (Ucema), la situación podría, al menos en algunos casos, ser mucho peor todavía.

En un trabajo que presentó el martes último en el Centro de Graduados, Rodríguez calculó que el total de impuestos sobre el capital humano en la Argentina puede llegar nada menos que al 57 por ciento.

El rector de Ucema calculó en 130 el costo laboral, tomando como 100 el salario bruto. Los aportes patronales se llevan 30.

Luego, sobre el 100 calcula un 30% de impuesto a las ganancias, con lo que el salario en mano después de ganancias llega a apenas 70.

Con un IVA de 21%, el salario sufre una poda de 15, con lo cual el salario en mano queda reducido a apenas 55, sobre los 130 pagados originalmente.

Rodríguez también muestra cómo en los Estados Unidos un recién graduado que obtiene su primer trabajo académico con 115.000 dólares anuales de remuneración sufre una imposición promedio de 22% por ganancias y de 5% de impuesto a las ventas. Este último es el conocido como "tax", que sería el que ocupa el lugar del IVA en la Argentina.

El salario en mano en el ejemplo queda reducido a US\$ 85.000.

Para Rodríguez, que el mismo profesional obtenga en la Argentina igual remuneración por igual trabajo haría que el empleador tenga que asignar US\$ 197.000.

El rector de Ucema concluye entonces que la desventaja comparativa en la Argentina es del 71 por ciento.

El trabajo también siembra dudas sobre los aportes de los diferentes tributos al incremento de la recaudación después de la devaluación.

Al actualizar la recaudación por inflación, Rodríguez encuentra que el IVA está aportando menos al total que lo que hizo en 1999. De este modo, intenta desmentir que sea la inflación y el incremento del consumo un aporte fundamental al superávit fiscal. En este ejercicio se muestra que el efecto es el contrario.

También restan al superávit los tributos a los combustibles y, previsiblemente, los aportes sobre la seguridad social, puesto que la masa de salarios y jubilaciones que gravan ha estado bien lejos de evolucionar junto con los

índices de precios.

En cambio, el aporte es largamente favorable al superávit -es decir, al aumento real de los ingresos- en el impuesto a las ganancias, ya que los balances de las empresas no pueden ser actualizados por inflación. El Gobierno tampoco actualizó los mínimos de tributo, aumentando la presión sobre los salarios medios y altos, en momentos en que además sus receptores sufrieron el incremento del costo de la vida y, en muchos casos, la confiscación de sus depósitos bancarios y el default de sus acreencias contra el Gobierno.

Retenciones en caja

También son un fuerte aporte en términos reales -el mayor de todos- las retenciones y otros tributos al comercio exterior, que en 1999 se aplicaban en una medida casi insignificante.

Otro gigantesco aporte es el del impuesto sobre las transacciones financieras, conocido como impuesto al cheque, que en 1999 tampoco existía y que comenzó a cobrarse en 2001.

El aumento de la presión se produjo cuando en 2002 no se permitió computarlo, como se había hecho desde su creación, como un pago a cuenta del impuesto a las ganancias, lo que hacía que se lo pudiera deducir de los pagos de ese tributo u obtener una devolución de lo descontado en los salarios.

Por Jorge Oviedo  
De la Redacción de LA NACION