

RELACIONES LABORALES

ARGENTINA

UN GRAN MORDISCO AL SALARIO: EL PESO DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS²⁰

Pagar más impuesto que alguien que lleva a su bolsillo una mayor cantidad de dinero. Tributar la tasa más elevada del sistema aun cuando, en términos de poder adquisitivo, el ingreso sea un tercio del que una década atrás obligaba a aportar con esa alícuota máxima. Cederle al Estado, por viajar o comprar en el exterior, un monto que se podrá recuperar a igual valor nominal, en un plazo de hasta 14 meses. Son varias las distorsiones que revela el actual esquema del impuesto a las ganancias personales. Son distorsiones provocadas por la falta de criterios claros y previsibles para una actualización que impida cualquier desvío de una carga que se considere racional.

La última modificación, anunciada en agosto pasado, fue la tercera dentro de un mismo año fiscal. El decreto 1242 fue en general bien recibido, dada su implicancia más significativa: se liberaba del tributo a los empleados y jubilados que en los primeros ocho meses de 2013 habían cobrado salarios o haberes brutos (antes de los aportes a la seguridad social) no mayores a pesos 15.000. Pero la medida del Poder Ejecutivo -anunciada dos meses antes de las elecciones legislativas y leída por muchos como oportunista - hizo sus aportes a la inequidad.

Para quienes quedaron obligados a tributar, el esquema perdió progresividad: con un salario sujeto a la imposición y cercano al mencionado umbral de exclusión, ya se paga una de las tasas más altas, en tanto que es cada vez más fácil alcanzar la alícuota superior de la escala. Esto provoca que tienda a crecer la proporción de empleados con la imposición máxima (un 35% sobre un determinado monto, que en la práctica tiene un peso de hasta alrededor de 25% del ingreso neto), aunque la evolución del poder adquisitivo no justifique el alza de la presión. Esto tiene como raíz el congelamiento, por más de una década, de los niveles de ingresos usados para determinar la alícuota.

Por otra parte, el hecho de usar un parámetro histórico e inflexible -el nivel de ingresos percibidos de enero a agosto de 2013- para definir quiénes tributan, derivó en varias situaciones de inequidad. También desde un concepto de discrecionalidad, se redujo desde septiembre la carga fiscal para quienes habían ganado hasta agosto entre pesos 15.000 y pesos 25.000 (subieron las deducciones un 20%) y se excluyó del beneficio a los asalariados de mayor ingreso.

El decreto hace posible que, por no haber percibido más de pesos 15.000 hasta agosto de 2013, un empleado quede libre del impuesto aun cuando ahora perciba un sueldo superior a ese monto y quizá al de otro empleado que sí contribuye. La medida, además, amplió la brecha entre asalariados y autónomos, esta vez excluidos de las modificaciones.

Desde el año 2000 rige una tabla que hace que a mayor ingreso se aplique una mayor tasa de imposición. El cuadro conlleva la lógica de lo progresivo, pero se cuestiona que en 14 años no se actualizaron los montos que definen en qué escalón se ubica cada contribuyente según su ingreso imponible. Al ingreso imponible se llega tras restar del sueldo bruto los aportes a la seguridad social y los montos que por ley están libres de impuesto (las llamadas ganancia no imponible y deducción especial). Se restan, además, las deducciones

²⁰ Fuente: La Nación 12. Silvia Stang

eventualmente declaradas por el empleado, por familiares o gastos de salud o seguros, entre otros.

"La ley de Ganancias dice cómo actualizar los montos impositivos, las deducciones y la tabla de alícuotas; si el ajuste se hubiera aplicado nos habríamos ahorrado los problemas de los últimos años", señala Andrés Edelstein, socio del área de Asesoramiento Impositivo y Legal de PwC Argentina. Pero desde 1992, la normativa vinculada a la convertibilidad nacida entonces, prohíbe aplicar aun hoy el mecanismo.

La ley de Ganancias estableció que debía seguirse el índice de precios mayoristas para una adecuación periódica. Cálculos elaborados por el estudio tributario Lisicky, Litvin y Asociados muestran cómo sería el escenario de haberse hecho el ajuste. Un empleado con un salario neto anual de 325.000 pesos (un promedio mensual, incluyendo aguinaldo, de 25.000 pesos, aunque la remuneración habitual podría ser menor ya que la cifra del año incluye cualquier otro concepto percibido), paga 68.679,44 pesos de impuesto (21,1% del salario) si es soltero, y 56.583,44 pesos si tiene a su cargo cónyuge y dos hijos (17,4% del sueldo). En ambos casos se aplica la alícuota máxima, que equivale a un monto fijo anual de pesos 28.500 más el 35% de la parte del ingreso imponible anual que exceda de pesos 120.000.

Con el esquema actualizado, ambos empleados se ubicarían cuatro escalones más abajo en la tabla y pagarían una tasa marginal de 19 en vez de 35%. Según el informe, aportarían 24.983,75 pesos y 20.177,51 pesos, respectivamente. La diferencia en la cifra de la contribución fiscal ronda el 180%, en tanto que la cantidad de dinero que llega al bolsillo se reduce, en la situación real y respecto de la hipotética, entre 12 y 14 por ciento.

El efecto se comprueba para diferentes niveles de ingresos. Incluso, una remuneración neta mensual de pesos 50.000 no llegaría a la máxima alícuota en un esquema actualizado.

"Falta un sistema automático de recomposición de las deducciones y de la tabla de alícuotas", advierte César Litvin, presidente del Instituto Tributario, quien considera que como el índice de precios mayoristas no refleja bien la realidad, habría que buscar otro parámetro. Advierte entonces que en los ejemplos citados se usó un criterio conservador.

La tasa de 35% alcanza a los solteros con un sueldo bruto mensual promedio, con el aguinaldo proporcional incluido, de pesos 21.154 (pesos 17.558 netos) y a los casados con dos hijos con un bruto de pesos 24.174 (pesos 20.065 netos), si no se declaran otras deducciones (en tal caso las cifras suben). La escasa distancia de esos números respecto de los pesos 15.000 que marcan el umbral para tributar, explica por qué la alícuota máxima gana protagonismo. Diez años atrás llegaba al nivel tope de carga fiscal un soltero con un sueldo neto de pesos 10.000; por la inflación, ese valor de 2004 equivale a más de pesos 50.000 actuales.

Por la falta de modificación de la tabla y por los últimos cambios, "las alícuotas más bajas del sistema quedaron anuladas de facto, y al pasar los pesos 15.000 es muy probable quedar alcanzado por la tasa más alta; pero que todos paguen el 35% no tiene lógica", analiza Alberto Mastandrea, del área de Impuestos de BDO.

Inflación, eje de la distorsión

Por su parte, la remuneración bruta más baja sujeta al impuesto era en 2007 -el año en que se aceleró la inflación- de 4031 pesos para solteros y de 5514 pesos para casados con dos hijos. Si se ajustan los números por la inflación de consultoras privadas, en ambos casos resulta un salario bruto bastante superior a los 15.000 pesos, la cifra del decreto que el Gobierno presentó como una concesión.

La normativa necesita ya una adecuación, según advierte Marcos Verdún, jefe de Asesores Tributarios del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, en coincidencia con varios colegas. Verdún señala que quienes quedaron al margen del impuesto pueden haber cobrado gratificaciones extraordinarias que, más allá de su cuantía, estuvieron libres de la carga fiscal. Y agrega que, cerca del límite de los 15.000 pesos puede haber situaciones en las que quienes tienen un sueldo bruto mayor terminan con menos dinero en su bolsillo que quienes perciben un ingreso bruto inferior.

Un ejemplo para 2013: un empleado con 15.000 pesos de salario bruto mensual pagó 8652,55 pesos anuales (en septiembre fue exceptuado de la carga), mientras que otro con un ingreso de pesos 15.500, tributó pesos 14.754. Cuenta final: el empleado con sueldo bruto más bajo recibió en su billetera, en todo el año, pesos 707 más que el que partió de una remuneración mayor. La distorsión se agrava si se supone que, para enero, recibieron una suba salarial de 15 por ciento. En tal caso, quien antes ganaba pesos 15.000 sigue sin impuesto aunque perciba pesos 17.250, mientras que quien llegó a un sueldo bruto de pesos 17.825, aporta pesos 1134,14 y se queda, solo en un mes, con pesos 656 menos que el otro.

Si bien muchos esperaban novedades normativas para 2014, hasta ahora no las hubo. Ante la necesidad de liquidar los sueldos, se toman los criterios del controvertido decreto de agosto de 2013.

"Por supuesto que la situación afecta el clima laboral, porque altera la equidad interna", lamenta un directivo de recursos humanos de una firma de gran tamaño, en la que casi tres de cada diez empleados tributan con la tasa de 35 por ciento. Como la mitad quedó al margen, el restante 15% contribuye con otras alícuotas de la parte alta de la tabla.

"Existen muchos ejemplos de empleados con igual ganancia neta acumulada e igual carga de familia que pagaron montos muy diferentes del tributo, según la distribución que tuvo la remuneración total entre los meses del año pasado", afirma Osvaldo Flores, socio a cargo de Human Capital de EY Argentina.

Según ejemplifica Sergio Toledo, gerente del Departamento de Impuestos de S&A Auditores y Consultores, un trabajador que ingresa este año a un nuevo empleo con una remuneración de pesos 17.000, no sufrirá retenciones si entre enero y agosto de 2013 había ganado menos de pesos 15.000. "En cambio, si se trata del primer empleo, al no haber parámetro de referencia se tiene en cuenta la remuneración inicial y entonces sí se tributa con un salario de pesos 17.000", dice. De igual manera, si alguien que quedó excluido obtiene una subida por un ascenso, tampoco tributa, mientras que sí podrían estar haciéndolo, con ingresos inferiores, trabajadores a quienes el ahora promovido debe supervisar.

Toledo afirma que se elevará la inequidad si se mantiene el esquema anclado a salarios de un período que finalizó hace seis meses. Y cree que no sería acertado actualizar el lapso de referencia. Dice que, en cambio, se necesitan señales de una política fiscal que genere certidumbre.

Para Osvaldo Purciariello, del Departamento Técnico Legal Impositivo de la firma Arizmendi, los daños de un sistema distorsivo traspasan las puertas de las empresas. Advierte que, al no cobrarse el impuesto en forma equitativa y al permitirse que, por ejemplo, se perciban altas gratificaciones libres de carga, "se perjudica el fisco y la comunidad toda, que pagará el costo".

Otro tema de vieja data es el congelamiento de los topes de deducciones que es posible aplicar, por ejemplo por los intereses de créditos hipotecarios (20.000 pesos anuales) o por seguros de vida o de sepelio (996 pesos), según recuerda Litvin. Es un tema más que altera el impuesto.

Lo que queda alterado, en definitiva, es el criterio que la ley consideró adecuado para definir la existencia y la fuerza de la capacidad contributiva de cada quien según su ingreso, en un esquema de carga progresiva