

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR

TESIS DOCTORAL EN ECONOMÍA

El impuesto a la renta y sus alcances como instrumento de redistribución

MARÍA INÉS FRAPICCINI

BAHÍA BLANCA **ARGENTINA**

2015

PREFACIO

Esta Tesis se presenta como parte de los requisitos para optar al grado Académico de Doctor en Economía de la Universidad Nacional del Sur y no ha sido presentada previamente para la obtención de otro título en esta Universidad u otra. La misma contiene los resultados obtenidos en investigaciones llevadas a cabo en el ámbito del Departamento de Economía durante el período comprendido entre el 13 de mayo de 2008 y el 12 de mayo de 2015, bajo la dirección del Lic. Ricardo Enrique Bara (Universidad Nacional del Sur).

María Inés Frapiccini

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR

Secretaría General de Posgrado y Educación Continua

La presente tesis ha sido aprobada el / / , mereciendo la calificación de ( )

A Martín, Santiago y Teresita

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi agradecimiento a todos los que, de uno u otro modo, me ayudaron en la concreción de esta tesis doctoral.

A mi director, el Lic. Ricardo Bara, por ser un docente de alma, quien no solo me asesoró en la realización de este trabajo final, sino que además fue el artífice de toda mi formación en Finanzas Públicas: en la carrera de grado, en la especialización de posgrado y como titular de la cátedra en la que me desempeñé junto a él como asistente. Le agradezco inmensamente su gran generosidad para compartir conocimientos, material bibliográfico, tiempo y dedicación. Le agradezco que cada conversación con él haya sido siempre una oportunidad de aprender algo nuevo, trascendiendo el campo de la Economía.

A los docentes de la Universidad Nacional del Sur, en particular a los profesores del Departamento de Economía, de quienes aprendí todo lo necesario para poder llevar adelante este desafío. Especialmente deseo agradecer a mi querida profesora, la Lic. Elena Ortiz de Guevara, el hecho de haberme alentado desde muy temprano para emprender el camino de la investigación y la docencia. De ella aprendí, no solamente los fundamentos de la ciencia económica, sino además, la rigurosidad en el trabajo, la importancia de la exactitud en las palabras, la no conformidad con análisis superficiales y la búsqueda permanente de las raíces más profundas de todos los temas. Esa forma de estudiar y trabajar me acompañó siempre y fue, asimismo, valiosa al momento de realizar esta tesis.

A mi amiga y compañera de ruta en estos años de posgrado, Cintia Martínez, quien en todo momento me brindó ánimo, aportes profesionales y ayuda humana que fueron fundamentales en la consecución de este objetivo.

Al economista jefe del Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca, el Lic. Juan Ignacio Esandi, por haberme facilitado de manera generosa, el tiempo y el espacio que necesité para poder culminar mi tesis, dándome aliento sobre todo en momentos difíciles.

Por último y fundamentalmente, a mi familia. A mis padres, por haberme enseñado entre tantas cosas, el valor del trabajo, el sacrificio y la perseverancia. A mi esposo e hijos, por la paciencia, la energía positiva, el aliento permanente y el hecho de haberme regalado tantas horas de charlas, juegos y salidas a lo largo de todos los días que tuve que ausentarme del hogar para poder estudiar y escribir esta tesis.

RESUMEN

La redistribución del ingreso como forma de alcanzar objetivos de equidad es una cuestión sumamente compleja y un tema que genera fuertes controversias. Entre los posibles instrumentos fiscales disponibles para modificar la distribución de recursos, el impuesto personal a la renta ocupa un lugar destacado.

A medida que el impuesto a la renta adquirió importancia, el debate sobre la definición teórica más adecuada de su base imponible, su alcance efectivo, el nivel deseado de progresión y otros aspectos críticos, se intensificó.

Uno de los aspectos más discutidos en el marco del impuesto personal a la renta es el de la progresividad del tributo, principalmente a causa de la relación existente entre elevadas tasas marginales de imposición y efectos sobre los incentivos. De acuerdo con estos argumentos, el exceso de carga resultante de estructuras muy progresivas, determina cambios en las decisiones que implican costos de eficiencia y un menor margen para la redistribución. Esto ocurre porque los contribuyentes, en un intento por minimizar su obligación impositiva, eligen opciones menos gravadas y adoptan mecanismos de elusión y evasión impositiva que, en definitiva, reducen la base gravable. De este modo, las posibilidades efectivas de redistribución se reducen también.

Esta tesis sostiene que el impuesto personal y progresivo sobre la renta tiene una moderado efecto redistribuidor. El interés se centra en el caso de Argentina. De este modo, a través de indicadores, estimaciones y simulación de escenarios, se suman argumentos que muestran que, aunque existe algún margen de mejora en la redistribución mediante cambios en el impuesto, en general, el resultado que puede esperarse no es drástico.

El cálculo de indicadores de concentración muestra que la distribución de ingresos no mejora significativamente luego de la liquidación del impuesto personal a la renta,

entendiendo “mejora” como un acercamiento a la equidistribución. Cuando se incorporan los individuos pertenecientes a segmentos de altos ingresos, omitidos en las encuestas de hogares, la diferencia es un poco mayor, aunque no sustancial.

La estimación de tasas marginales máximas que potencialmente podrían aplicarse a los contribuyentes de altos ingresos para optimizar la recaudación y, por ende, las posibilidades de redistribución, arroja resultados heterogéneos, que van desde alícuotas algo inferiores a las actualmente vigentes hasta tasas del 62,8%. Todo depende del tipo de escenario supuesto, según los valores de elasticidad del ingreso gravable, preferencias redistributivas del gobierno y parámetro de Pareto asumidos en cada caso. Las estimaciones resultan altamente sensibles a los valores de dichos parámetros. Las ganancias potenciales en recaudación van desde prácticamente cero a 0,5% del PBI en el escenario más optimista.

Finalmente el cálculo de tasas de marginales de imposición efectiva en el impuesto personal a la renta argentino revela que, incluso con tasas formalmente uniformes, las alícuotas que pagan en realidad distintas formas de renta son heterogéneas. Los valores se ubican en un rango que va desde -30% hasta 63%. Esto se asocia a una mayor elasticidad del ingreso gravable y, en definitiva, a un escenario menos optimista en términos de margen disponible para la redistribución.

ABSTRACT

The redistribution of income as a way to achieve equity purposes is a very complex issue and a topic of intense controversy. Among the possible fiscal instruments available to modify the distribution of resources, personal income tax has an important place.

As the income tax became important, the debate about the most suitable theoretical definition of its tax base, its effective range, the desired level of progression and other critical aspects, intensified.

One of the most discussed topics under the personal income tax is the progressiveness of the tribute, mainly because of the relationship between high marginal tax rates and incentive effects. According to these arguments, the excess burden resulting from very progressive structures, determines changes in decisions involving costs of efficiency and less margin for redistribution. This occurs because taxpayers, in an attempt to minimize their tax liability, choose less taxed options and adopt mechanisms for avoidance and tax evasion that, ultimately, reduce the taxable base. Thus, the real possibilities of redistribution are also reduced.

This thesis argues that the progressive personal income tax has a moderate redistributive effect. The focus is on the case of Argentina. Thus, through indicators, estimates and simulated scenarios, the work adds arguments to show that, although there is some room for improvement in redistribution through changes in the tax, in general, the result can be expected will not be drastic.

The calculation of concentration indicators shows that income distribution does not significantly improve after the liquidation of personnel income tax, where the "improvement" is interpreted as an approach to the equal distribution. When individuals belonging to high-income segments, omitted from household surveys, are incorporated, the difference is a little older, but not substantial.

The estimate of maximum marginal rates that could potentially be applied to high-income taxpayers to optimize tax collection and, therefore, the possibilities of redeployment, gives mixed results, ranging from aliquots somewhat lower than the rates currently applied until 62.8 %. The results depend on the type of course scenario, based on the values of elasticity of taxable income, government redistributive preferences and Pareto parameter assume in each case. The estimates are highly

sensitive to the values of these parameters. The potential gains in tax collection ranging from almost zero to 0.5% of GDP in the most optimistic scenario.

Finally, the calculation of effective marginal rates of taxation on Argentinean personal income tax reveals that even with formally homogeneous rates, the aliquots actually paid by different forms of revenue are heterogeneous. The values are set in a range between -30% and 63%. This is associated with a greater elasticity of taxable income and, ultimately, to a less optimistic scenario in terms of margin available for redistribution.

ÍNDICE

	Pág.
Introducción	1
I. Aspectos teóricos fundamentales del impuesto a la renta y la progresividad	7
1. La renta frente al consumo como base para la imposición	7
2. La polémica en torno a la progresividad deseable	12
3. La definición de renta fiscal	16
4. Problemas prácticos de la aplicación del impuesto personal a la renta	19
II. Estructura y evolución del impuesto personal a la renta en Argentina y el mundo	24
1. Estructura tributaria comparada	24
2. Aspectos del impuesto a la renta	33
3. Impuesto a las ganancias en Argentina: aspectos normativos	40
3.1. Algunas consideraciones sobre el impuesto	43
III. Capacidad redistributiva del impuesto progresivo sobre la renta: indicadores fundamentales	46
1. Conceptos generales e indicadores de progresividad y distribución	46
1.1. Índices estructurales	47
1.2. Índices de concentración	50
2. Cálculo de indicadores para Argentina	56
2.1. Indicadores estáticos: fuentes de datos y metodologías generales de cálculo	56
2.2. Especificación de variables y resultados obtenidos	59
2.2.1. Aplicación a tabulados de encuestas de hogares	59
2.2.2. Aplicación a bases de microdatos	69
2.2.3. Reestimación indicadores bajo elasticidad del ingreso gravable operativa	76
3. Simulación de esquemas impositivos alternativos: impacto en los indicadores básicos	79
4. Ajustes en los cálculos de indicadores para Argentina: incidencia de los *top income*	84

IV. Una aplicación de La Teoría de la Imposición Óptima para Argentina: estimación de holguras en la tasa marginal máxima del impuesto a las ganancias 90

1. Aspectos generales 90

2. Fundamentos y antecedentes teóricos 93

3. Datos empíricos 99

4. Estimaciones para Argentina: método y resultados 103

V. Tributación según tipo de renta: estimación tasas marginales de imposición efectiva 124

1. Tratamiento fiscal de distintos tipos de renta: aspectos generales 124

2. El concepto de Tasa Marginal de Imposición Efectiva 130

2.1. Generalidades 130

2.2. Antecedentes y aspectos básicos de la TMEI 133

2.3. Metodología de cálculo de la TMEI 135

2.3.1. Derivación de las ecuaciones 136

3. Cálculo de tasas marginales de imposición efectiva para Argentina 142

VI. Resumen de resultados 155

VII. Conclusiones 160

Anexo estadístico 164

Apéndice metodológico 183

Índice de cuadros y gráficos 194

Bibliografía 198

INTRODUCCIÓN

"Lo más difícil de entender del mundo es el impuesto sobre la renta"
Albert Einstein

La distribución ocupa un lugar central en la política económica y, desde siempre, ha sido objeto de controversias que se ponen de manifiesto en los debates académicos y políticos al respecto. Existen dos ideas extremas respecto a la posibilidad de alterar la distribución de los ingresos que se originan en el proceso de producción. La primera de ellas tiene entre sus principales exponentes a John Stuart Mill (1848) y expresa que, a diferencia de la producción que está regida por leyes naturales, verdades físicas y condiciones externas, la distribución de la riqueza es una cuestión exclusivamente humana y, por tanto, sujeta a la voluntad de las personas. En tal sentido, la distribución depende de leyes, costumbres, preferencias, reglas e instituciones de la sociedad y de decisiones políticas[1]. La otra idea destaca entre sus defensores a Vilfredo Pareto (1896), quien sostiene que las leyes de la distribución son naturales, al igual que las que gobiernan a la producción y que, por lo tanto, la desigualdad es imposible de corregir mediante políticas encaminadas a redistribuir riqueza[2]. Entre estas ideas contrapuestas existen posiciones intermedias, que consideran que la redistribución es posible y que mediante ella puede lograrse la corrección de desigualdades a partir de la aplicación de diversos instrumentos de política económica. Estas posturas, asimismo, reconocen que, por su naturaleza, la redistribución de riqueza conlleva consecuencias no deseadas que constituyen una importante fuente de conflictos. Por tal motivo, es valioso analizar las posibilidades redistributivas de diferentes instrumentos fiscales y sus consecuencias, a fin de cotejar las mejoras potenciales en la corrección de desigualdades en base a determinados criterios de equidad con el costo que representan los efectos no deseados, cuestión que se refiere más bien a aspectos de eficiencia.

[1]MILL, J. S. (1848). *Principles of Political Economy with some of their applications to Social Philosophy.* Book II, Charles C. Little & James Brown Ed., Boston.

[2]PARETO, V. (1896). *Cours d´Economie Politique.* Deuxième Volume, F. Rouge Éditeur, Lausanne.

Entre los posibles instrumentos fiscales disponibles para modificar la distribución de recursos el impuesto a la renta ocupa un lugar destacado. El mismo se originó a fines del siglo XVIII en Inglaterra como un tributo de carácter real y cedular, que gravaba rentas de diferentes fuentes en forma independiente y con alícuotas proporcionales distintas. Más tarde se extendió por Europa y en el siglo XX se consolidó como impuesto personal, convirtiéndose en el principal instrumento impositivo de muchos países, especialmente los de mayor nivel de desarrollo económico[3].

El protagonismo del impuesto a la renta, más allá de su potencial recaudatorio, se atribuye generalmente a ciertos progresos de las economías modernas, como el cálculo de ingresos generados en los distintos sectores de la economía y el perfeccionamiento de la administración tributaria. Sin embargo, la consolidación del impuesto respondió esencialmente a su capacidad para lograr la equidad en la distribución de la carga impositiva, principal preocupación de las finanzas públicas en los primeros tiempos. Su estructuración como impuesto personal y progresivo de base amplia respondió a ese propósito.

Además de los fundamentos académicos de la progresividad del impuesto, expresados en el principio de capacidad de pago[4], el aspecto político jugó un rol esencial. Los argumentos teóricos en defensa del impuesto progresivo sirvieron al discurso político para justificar el fortalecimiento del mismo, en un contexto de necesidades fiscales crecientes, como el de la Primera Guerra Mundial. La institucionalización de la progresividad del impuesto a la renta tuvo enormes implicancias para el desarrollo de la política tributaria y el estado de bienestar. Además de generar importantes ingresos

[3] Un detallado estudio sobre el origen y evolución del impuesto a la renta puede consultarse en ANDERSON SELIGMAN, E. R. (1911).*The income tax: A study of the history, theory and practice of income taxation at home and abroad*. Macmillan Company, New York. También se encuentra un completo análisis del origen y desarrollo del impuesto a la renta, con sus correspondientes referencias históricas, sociales y políticas en SABINE, B. (2005). *A history of income tax.* Taylor & Francis Group, Oxfordshire.

[4] Este principio, que basa la equidad en la distribución de la carga tributaria según la capacidad contributiva de las personas, se compone de diversas teorías, cuyo punto principal antecedente es la interpretación subjetiva de John Stuart Mill (1863), que identifica justicia distributiva con "sacrificio igual".

para el fisco, la misma sustentó la premisa que el impuesto a la renta *podía* y *debía* ser utilizado como instrumento de política redistributiva.

La consolidación del impuesto personal a la renta como instrumento redistribuidor, sin embargo, no estuvo exenta de controversia. En efecto, a medida que el impuesto fue ganando un lugar más destacado entre otras figuras impositivas, se intensificó el debate acerca de la más conveniente o adecuada definición teórica de su base gravable, su alcance efectivo, el grado de progresión deseable y su superioridad frente a otras bases para la imposición. Nuevamente, las diversas posturas sobre de los puntos de debate se inscribieron en el ámbito académico y, con fuerza, en el campo de la política, generándose muchas veces ideas contrapuestas entre ambos.

Aunque en la actualidad la graduación de la tasa impositiva con el nivel de renta se encuentra ampliamente aceptada, subsiste la polémica a partir de los argumentos en contra de elevadas tasas marginales por sus efectos negativos sobre los incentivos. Según ellos, el exceso de carga asociado a estructuras muy progresivas, determina cambios en las decisiones que, no solamente entrañan costos de eficiencia, sino que además ponen en juego el sustento de la redistribución al determinar caídas en la base imponible, por los cambios de decisiones que adoptan los contribuyentes alcanzados por las tasas marginales más elevadas y que buscan minimizar su obligación tributaria.

La tesis que aquí se presenta sostiene que el impuesto personal y progresivo sobre la renta tiene una moderado efecto redistribuidor, en particular en Argentina, en donde el gravamen al ingreso personal se instrumenta mediante el Impuesto a las Ganancias de la Personas Físicas. A lo largo del trabajo se presentan fundamentos teóricos que respaldan tal afirmación y pruebas mediante cálculos, estimaciones, elaboración de índices y simulaciones para el caso de argentino. Para ello, se toman datos oficiales de la distribución de ingresos en Argentina y aspectos prácticos de la legislación impositiva vigente. El aporte del trabajo es adecuar modelos al caso argentino y elaborar indicadores novedosos con el objetivo de proporcionar medidas concretas sobre la capacidad redistributiva actual y potencial del impuesto personal a la renta.

Para el desarrollo de la tesis se toman en cuenta los aportes de la teoría de la economía fiscal, consideraciones provenientes de la economía política de la tributación y del enfoque institucional, que analiza la incidencia de reglas, tipos de instituciones y motivaciones de los agentes sobre los resultados. El trabajo se organiza en cinco capítulos que cubren el marco teórico y los desarrollos prácticos comentados.

El capítulo I se ocupa del marco teórico en el que se discute al impuesto a la renta: la superioridad del mismo frente a otras alternativas de gravamen, la defensa y crítica a la progresividad, la definición del alcance efectivo de la base del impuesto, la controversia entre eficiencia y equidad que plantea y demás aspectos fundamentales que se discuten. La idea es mostrar cómo evolucionó la teoría sobre el impuesto, de acuerdo al modo en que fue cambiando el centro de la discusión y sus consideraciones. Así pues se repasan los fundamentos de la teoría del sacrificio, los principales aportes de la teoría de la imposición óptima y los avances teóricos referidos a cuestiones de índole práctica, como definición de base imponible, elusión y evasión y aspectos del proceso político. Aquí hay un doble propósito: descriptivo, por un lado, y de fundamento para la comprensión y análisis crítico de diferentes esquemas prácticos que podría adoptar el impuesto a la renta, por el otro. Dado que más adelante se analiza la cuestión redistributiva bajo diferentes escenarios, es preciso contar con argumentos y sustento teórico para realizar una lectura crítica de los mismos.

El capítulo II se dedica a reseñar los principales aspectos de la evolución del impuesto a la renta en el mundo y, particularmente, en Argentina, su importancia relativa, su estructura y su funcionamiento actual. Nuevamente, además del propósito descriptivo, el objetivo de esta reseña es proporcionar un panorama completo de la configuración y funcionamiento actual del impuesto y así contar con los elementos básicos necesarios para luego proceder al análisis de su potencial redistributivo, mediante el trabajo formal que se presenta en los capítulos siguientes.

El capítulo III aborda el problema central de la tesis, que es la capacidad redistributiva del impuesto progresivo sobre la renta, tomándose como caso de estudio el de

Argentina. En una primera sección se recapitulan los principales indicadores de progresividad genérica y efectiva, desigualdad y grado de corrección de la misma, que habitualmente se emplean para elaborar un diagnóstico de situación y para evaluar la efectividad real o potencial de distintas medidas redistributivas. En segunda instancia se procede al cálculo de indicadores para el caso argentino, antes y después de la liquidación del Impuesto a las Ganancias, tanto para el sistema vigente como para esquemas alternativos de configuración del gravamen. En particular, se realizan simulaciones a partir de bases de microdatos de ingresos provenientes de las encuestas de hogares y de la información de declaraciones juradas de los contribuyentes del impuesto al ingreso. Estas simulaciones ensayan diferentes estructuras de progresividad asimilables a las vigentes en otros países, a fin de captar el impacto sobre índices seleccionados de distribución del ingreso en Argentina. El diseño de secuencias programadas para aplicaciones en computadora, que muestran la modificación de resultados a partir del ingreso de distintos parámetros, pretende ser un aporte asimilable, en términos más modestos, al TAXSIM Model desarrollado para Estados Unidos[5]. Las metodologías de trabajo y cálculo son oportunamente detalladas antes de proceder a la presentación de resultados y conclusiones. Se incluye luego un ajuste de los cálculos básicos de indicadores, tendiente a considerar la incidencia de los segmentos de ingresos muy altos, omitidos en la muestra sobre la que se realiza la encuesta de hogares, a partir de la que surge la información básica sobre distribución.

El capítulo IV incluye un aporte para el análisis del tema en Argentina, consistente en un intento de aproximación a esquemas de tasas mejoradoras de la recaudación -y redistribución- del impuesto personal a la renta para segmentos de ingresos altos, en escenarios alternativos que consideran distintos grados de respuestas de los contribuyentes al incremento de alícuotas con respecto al esquema actual. El objetivo es evaluar la posible disponibilidad de márgenes para el fisco para un potenciamiento

[5] Se trata de una serie de bases de datos y programas que implementan un modelo de microsimulación del impuesto a las ganancias federal y estatal en Estados Unidos, nutrido de una base de datos de las declaraciones juradas reales presentadas a la administración tributaria por parte de los contribuyentes. El modelo permite estimar cambios en la recaudación a partir de modificación en parámetros tales como alícuotas, montos deducibles y tratamientos específicos. Una síntesis de este modelo puede encontrarse en Feenberg y Coutts (1993).

del impuesto, específicamente en los tramos superiores de la escala distributiva, la recaudación potencial esperable y la evaluación de la misma en términos de contribución a la mejora en la distribución del ingreso. Se trata de una aplicación de la Teoría de la Imposición Óptima adaptada a las particularidades del caso argentino.

Uno de los parámetros críticos para la estimación de márgenes de sobretasa aplicables y recaudación potencial alcanzable en el impuesto personal a la renta es la elasticidad del ingreso gravable. Debido a la limitación de los datos estadísticos disponibles para el cálculo de dicho coeficiente en el país, ya que se requeriría de bases de microdatos de las declaraciones juradas de los contribuyentes del ingreso personal a la renta, sólo es posible estimar márgenes potenciales de tasas bajo distintos escenarios. Estos escenarios asumen elasticidades alternativas, basadas en parámetros internacionales que surgen de trabajos efectuados al respecto. La probabilidad de ocurrencia de elasticidades relativamente altas o bajas se relaciona en buena parte con la disponibilidad de variantes de colocación de fondos y con el tratamiento impositivo diferencial de los mismos. Se asume que, en un contexto con mayor cantidad de alternativas de ahorro e inversión, gravadas con tasas efectivas diferentes, el grado de reacción (elasticidad) de los contribuyentes será mayor. Es por ello que en el capítulo V se procede al cálculo de la tasa marginal de imposición efectiva en Argentina para distintas opciones de colocación de fondos, entendiéndose que un mayor diferencial de tasas se asociará a una elasticidad del ingreso gravable superior. Este cálculo y la adaptación de aplicaciones informáticas para llevarlo a cabo pretende ser otro aporte para el análisis crítico del tema de imposición al ingreso personal en Argentina.

Finalmente se presenta una recapitulación de resultados obtenidos, conclusiones y consideraciones finales, además de posibles líneas de investigación a seguir sobre la base de los avances logrados en la presente tesis.

I. ASPECTOS TEÓRICOS FUNDAMENTALES DEL IMPUESTO A LA RENTA Y LA PROGRESIVIDAD

"No existe tal cosa como un buen impuesto"
Winston Churchill

1. La renta frente al consumo como base para la imposición

Tradicionalmente la renta ha sido considerada la medida más ampliamente aceptada de la capacidad de pago. La recomendación pionera de Adam Smith (1776) sostenía que las personas debían pagar impuestos en relación con "la renta que disfrutan bajo la protección del estado"[6]. La mayoría de los autores que produjeron el desarrollo posterior de la teoría de la capacidad contributiva también defendieron la idea que la renta debía ser la base de la imposición personal.

Sin embargo, algunos autores pretendieron definir el concepto fiscal de renta como "la renta disfrutada" o "la renta consumida". John Stuart Mill (1868) sostuvo que gravar la renta total significaba establecer una doble imposición al ahorro, por gravarse una vez al ganarse aquella y una segunda vez por los rendimientos futuros producidos. Por eso promovió la idea de gravar la renta consumida, eximiendo los ingresos necesarios para subsistir. Además recomendó hacerlo de manera proporcional porque no encontraba justificado imponer tasas mayores a los ingresos más altos, ya eso significaría "fijar una penalidad a la industria y a la economía, a la gente que ha trabajado más duro y ahorrado más que su vecino". En esta idea fundamental se basaron los defensores de

[6] Esta cita corresponde a Adam Smith (1776) en *La Riqueza de las Naciones*, que en su Libro V, Capítulo II, Parte II (De los tributos) expresa que "los súbditos de cada Estado deben contribuir al sostenimiento del gobierno en una proporción lo más cercana posible a sus respectivas posibilidades, esto es, en proporción al ingreso de que gozan bajo la protección del Estado. El gasto del gobierno para los individuos de una nación es análogo al gasto de administración para los copropietarios de una gran finca, que están obligados a contribuir en proporción a sus respectivas participaciones en la finca. En la observancia o inobservancia de este principio consiste lo que se llama la igualdad o la desigualdad de la imposición". En SMITH, A. (trad. 1994). *Thewhealth of nations*. Fondo de Cultura Económica, México, pp 726 y 727.

la imposición a la renta consumida. No obstante, en la práctica, la base consumo se asoció a las formas reales y proporcionales de imposición. Al ser el consumo una proporción decreciente del ingreso, gravar proporcionalmente al consumo significaría gravar regresivamente a la renta, condición considerada no justa en el consenso general. Así pues, la renta en sentido amplio fue elegida como base de la imposición personal por todos los países, situación que se mantiene en la actualidad[7].

Hace algunos años Nicholas Kaldor (1955) reabrió el debate cuando propuso un impuesto personal y progresivo al gasto que, en su opinión, tendría las buenas consecuencias distributivas que se atribuían al impuesto a la renta pero eliminaba los efectos negativos del mismo sobre los incentivos y el crecimiento económico. El fracaso de los intentos realizados en India y Ceilán para llevar la propuesta de Kaldor a la práctica, trajo el convencimiento de que la idea podría tener méritos teóricos pero que su aplicación práctica estaba llena de dificultades. Sin embargo, la década de los setenta, caracterizada en los principales países por la disminución del ritmo de formación de capital y de crecimiento económico, renovó el interés sobre la influencia de los impuestos sobre esas cuestiones y reapareció como tema central del debate fiscal la sustitución del ingreso por el consumo como base de la imposición personal directa. La discusión tomó impulso a partir de un trabajo de William Andrews (1974) cuyo punto principal, además de señalar ventajas económicas ya conocidas, fue que un impuesto personal al consumo podría ser más fácil de administrar que los actuales sistemas de imposición a los ingresos. Posteriormente, los informes del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos (1977) y de la Comisión Meade (1978) contribuyeron

[7] A modo ilustrativo, pueden consultarse las tablas de estructuras impositivas en países de la OCDE, que muestran la importancia relativa de la imposición personal a la renta, por país y en promedio para el conjunto de países. En los últimos años, la participación promedio de la misma en la recaudación total fue del orden del 25% (cuadros disponibles en la sección *Tax policy analysis-Revenue Statistics tax structures* del sitio web*http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/*). Las tendencias de los diferentes grupos de impuestos, que indican un peso creciente de la imposición personal hasta fines de los años ´90 y un retroceso luego, también pueden apreciarse en varios cuadros de la sección *Trends in Tax Burdens and Tax Structures* del mismo sitio. Asimismo, las estadísticas correspondientes a los países de América Latina indican un crecimiento en el tiempo de la participación del impuesto personal al ingreso, sin bien su peso en la recaudación total es sustancialmente menor que el promedio de la OCDE, a favor de impuestos sobre el consumo (ver sección G*lobal relations in taxation - Country Notes for Revenue Statistics in Latin America 2012* en el sitio *http://www.oecd.org/ctp/tax-global*).

a debilitar la opinión generalizada respecto de las grandes dificultades de implementación del impuesto personal al consumo. Como consecuencia, se extendió un profundo debate sobre la comparación entre ambas bases posibles de la imposición personal y sus efectos sobre la eficiencia económica, la equidad distributiva y la factibilidad de aplicación. Aunque no pueda sostenerse que el debate haya concluido, puede afirmarse que ha servido para aclarar los principales puntos de disenso.

La discusión actual que compara la renta y el consumo como bases alternativas de la imposición personal se remite a juzgar ambas con respecto a los criterios de eficiencia, equidad horizontal, equidad vertical y simplicidad de administración. Los principales argumentos son los siguientes.

Desde el punto de vista de la eficiencia, el centro de interés está puesto en los tipos de relaciones económicas que ambos tipos de impuestos distorsionan y su magnitud. Al respecto, se desarrollaron distintos modelos destinados a estimar las diferencias en el bienestar de los contribuyentes asociadas a la comparación de ambas opciones tributarias. Estos trabajos demostraron la gran incidencia de las elasticidades de sustitución entre alternativas, acentuando las ventajas de la imposición al consumo o al ahorro según fuera el caso[8]. Al no haber evidencia empírica sólida sobre los valores de estas elasticidades, los resultados no fueron concluyentes, aunque la mayoría de los estudios empíricos, utilizando datos razonables para los parámetros, muestran la superioridad de la imposición al consumo. Los defensores del impuesto a los ingresos hacen notar, sin embargo, que se trata de modelos teóricos donde se suponen impuestos puros y factibles de administrar. Agregan, además, que la cuestión es menos clara cuando se consideran los costos de la transición y los movimientos internacionales de capital.

Desde el punto de vista de la equidad horizontal, que defiende la igualdad de trato impositivo para personas en igual situación, la superioridad de una u otra base

[8] Sandmo (1985) demostró que las tasas impositivas óptimas dependen de cuál es la decisión más elástica: la de trabajo-ocio o la de ahorro-consumo.

depende de la definición de igualdad. Si se la define como igualdad de oportunidades de consumo, el ingreso surge como la medida más adecuada porque indica el máximo consumo factible en un período sin afectar el patrimonio. Pero si la capacidad de pago se define por las oportunidades de consumo de todo el ciclo de vida[9], entonces se comprueba que el impuesto a la renta grava diferencialmente a los individuos según sus distribución intertemporal de ingresos y gastos, mientras que el impuesto al consumo es neutral, es decir, que grava del mismo modo, independientemente de tal distribución en el tiempo.

El principio de la equidad vertical constituye el argumento más fuerte que tradicionalmente ha sostenido la conveniencia de la imposición sobre la renta. En efecto, esta perspectiva concibe al impuesto a la renta como el instrumento corrector de las desigualdades de la distribución. Esta idea, que relaciona el impuesto a la renta con la justicia tributaria, está muy fuertemente arraigada en las concepciones políticas predominantes, hasta el punto de que se ha afirmado que la existencia de tal gravamen es la forma de compatibilizar el sistema político democrático con el funcionamiento libre de los mercados[10].

En la actualidad, la opinión de los especialistas no es tan concluyente. Los buenos efectos distributivos atribuidos a la progresividad han sido puestos en duda en el plano teórico por la teoría de la imposición óptima (efectos sobre la eficiencia) y en el plano de la realidad por diversos estudios empíricos[11]. Por otro lado, en la medida en que ha crecido la proporción del impuesto a los ingresos que se recauda de las empresas, la

[9] Así lo plantea Musgrave (1981), que afirma que las oportunidades de consumo no pueden definirse en un solo período, sino a lo largo de todo el ciclo de vida. Esto es lo más adecuado, sobre todo teniendo en cuenta que las personas no tienen patrones de ingresos y consumos regulares a lo largo de su vida.

[10] Por ejemplo, Steuerle, E. *Capital Income and the Future of the Income Tax*, en Cnossen y Bird (eds): (1990). *The Personal Income Tax*, North Holland, Amsterdam: dice que "en la concepción popular … el impuesto a los ingresos se considera como una forma de proteger el sistema democrático limitando el poder de los capitalistas sin abandonar el sistema de mercados. Mucho de esto, en los hechos, ha sido más ilusorio que real (pero)…"

[11] Se destacan los trabajos de Arnold Harberger (1964), dedicados a medir el efecto real de la progresividad, mediante la aplicación de fórmulas simples diseñadas para la estimar el costo monetario de las distorsiones impositivas. En sus aportes se fundó el "enfoque diferencial" de Fullerton, que se trata en el capítulo V de esta tesis.

progresividad fue atenuándose y recientes cambios legislativos han tenido como rasgo común la reducción, en algunos casos muy fuerte, de las tasas marginales progresivas.

Entre los especialistas en Finanzas Públicas las opiniones no necesariamente identifican la equidad tributaria con el impuesto a la renta. Por ejemplo, Stiglitz (1986) sostiene que tal identificación es errónea y se deriva de confundir el impuesto al consumo con las formas reales de imposición. Si se cree que el consumo es una base tributaria más justa, el modo correcto de enfocar la progresividad es considerando la relación impuesto/consumo y no impuesto/renta. Y debe recordarse que es posible lograr cualquier grado de progresividad con un impuesto personal al consumo.

En definitiva, puede concluirse que el principio de equidad vertical no decide en forma terminante la cuestión en favor de ninguna de las dos formas impositivas principales.

Finalmente está la cuestión práctica y el objetivo de la sencillez administrativa. Aunque en este aspecto se relegó tradicionalmente al impuesto personal al consumo por sus dificultades de implementación en la realidad, más tarde se afirmó la mayor simplicidad del mismo. En efecto, el impuesto al consumo puede calcularse de acuerdo a la realización (criterio de lo percibido) porque la base del impuesto es el consumo corriente y puede computarse restando de los ingresos corrientes la parte que se ahorra, dado que las ganancias de capital que no se realizan se ahorran automáticamente. Por el contrario, la adecuada implementación práctica del impuesto a la renta presenta problemas. Como se verá luego en apartado sobre definición de renta fiscal, hay muchos inconvenientes para establecer el valor apropiado de determinados conceptos de renta. Sin embargo, se suele argumentar que la falta de experiencia práctica en la aplicación de impuestos personales al consumo impide conocer las verdaderas complicaciones que pueden surgir, de modo tal que la comparación teórica puede resultar sesgada.

Otro aspecto práctico de importancia se relaciona con los sistemas de retención en la fuente, cuya eficacia recaudatoria ha sido debidamente probada. Dado que las retenciones deben efectuarse sobre los ingresos, si la base imponible es el consumo,

debería contarse con un índice que los relacionara, el cual es muy difícil de determinar ante la variedad de situaciones que pueden presentarse.

Por último están las cuestiones de armonización de la imposición internacional. Se han convenido las formas de evitar la doble imposición internacional por el impuesto a la renta, de modo que surgirían dificultades en caso de reemplazarse por uno al consumo.

Como conclusión puede decirse que no hay consenso acerca de la superioridad de la base renta o consumo para la imposición personal. Aunque hay muchos argumentos en favor del consumo, los impuestos personales basados en éste no han salido del plano teórico y han contado con escasas propuestas concretas para llevarlo a la práctica. Por otra parte, la preferencia política por el impuesto a la renta, que es un instrumento muy "visible" y apoyado por la opinión pública, sin dudas constituye un factor de peso. La flexibilidad del impuesto para lograr fines no recaudatorios, tales como objetivos de distribución del ingreso, ha enfatizado el papel de la progresividad, aspecto que es analizado a continuación.

2. La polémica en torno a la progresividad deseable

"El proceso de desarrollo de la progresión ha ido más allá de lo que preveían los pronósticos más pesimistas de sus opositores"

Friedrich Hayek

Como se ha visto, la fundamentación del impuesto a la renta reside en que esta base constituye un indicador de bienestar de sus titulares y una medida de su capacidad de pago. Entre los objetivos del impuesto a la renta está el de distribuir la carga de acuerdo a determinados criterios de equidad. A su vez, la distribución de la carga tributaria puede conseguirse mediante una definición adecuada de la base imponible (conceptos gravables, exenciones, gastos deducibles) o del conveniente diseño de la escala de tasas impositivas, es decir, la estructuración niveles de progresividad. Si bien la graduación de la tasa impositiva con el nivel de renta ha sido un tema de intenso debate en los primeros tiempos, resulta ampliamente aceptada en la actualidad,

aunque subsisten fuertes argumentos en contra de elevadas tasas marginales por su efecto sobre los incentivos.

Los principales fundamentos teóricos de la progresividad impositiva, guiados por un criterio de equidad, residen en las teorías de la capacidad de pago. El punto de partida de la discusión académica al respecto se encuentra en el criterio del sacrificio igual de John Stuart Mill, inscripto dentro de la postura utilitarista, basado en los principios de Bentham, tendientes a alcanzar la mayor suma posible de felicidad (utilidad cardinal). Más tarde, Cohen-Stuart (1889) y Edgeworth (1925) proponen los conceptos sacrificio igual absoluto, proporcional y marginal, como forma de definir con mayor precisión la idea de sacrificio igual. En particular, Edgeworth, utilitarista que formaliza la teoría del sacrificio a partir del análisis marginal y defensor del sacrificio mínimo, comprueba la eliminación de incentivos a generar ingresos al aplicarse progresividad, requerida para minimizar el sacrificio.

La teoría del sacrificio, fundada en la utilidad cardinal, muy discutida por la comparación interpersonal de utilidades, da paso a la teoría de la imposición óptima[12], que retoma la tradición de la teoría del sacrificio sustituyendo la utilidad cardinal por la ordinal y empleando la función de bienestar social, en lugar de comparar utilidades. Continúa la tradición de la formalización matemática y aplica la teoría neoclásica con sus últimos avances. Su principal dificultad es la definición de la función de bienestar social a emplear y, una de sus fallas, la suposición de un modelo de comportamiento estatal tendiente a maximizar el bienestar a partir de una recaudación objetivo, es decir, el olvido de la "economía política".

El desafío de la teoría de la imposición óptima es el estudio del diseño de una estructura impositiva capaz de reducir al mínimo las distorsiones y el costo de eficiencia del sistema y de generar, al mismo tiempo, la recaudación objetivo

[12] Este cuerpo teórico se desarrolló fundamentalmente en los años 1970, a partir del planteo clásico de Ramsey (1927). Algunos de sus principales exponentes son Diammond (1971), Mirrlees (1971), Atkinson (1976), Stiglitz (1976) y Feldstein (1978), entre otros.

requerida por el gobierno, bajo determinadas premisas de distribución del bienestar. Si bien este cuerpo teórico es una expresión del utilitarismo de la economía convencional normativa, perfecciona el enfoque al introducir el *trade off* eficiencia-equidad que se plantea. En efecto, la teoría original del sacrificio suponía una renta inicial dada que no era alterada por el impuesto, cuestión modificada por el análisis de la teoría de la imposición óptima, a partir de la consideración de los costos de eficiencia.

La verdadera motivación inicial de la teoría de la imposición óptima es la preocupación por probar formalmente el grado de progresividad óptimo y, al hacerlo, concluye que la progresividad del impuesto a la renta no era tan justificada como inicialmente se suponía. En definitiva, mediante una rigurosa formalización volcada a sus modelos, la teoría de la imposición óptima clarifica relaciones entre tres variables fundamentales: requisitos de recaudación, reducción de desigualdades (equidad) y efectos sobre incentivos (eficiencia) y en este contexto introduce cuestionamientos sobre las reales posibilidades redistributivas del impuesto personal a la renta, aportando nuevas perspectivas al enfoque convencional. Los principales resultados de la teoría de la imposición óptima revelan que la progresividad, defendida por muchos autores y en el discurso político, no contaba con un sustento formal inequívoco, incluso pese al esfuerzo de muchos teóricos abocados a encontrar cambios de parámetros o supuestos que sustentaran el apoyo a la progresividad.

Con respecto a la interpretación objetiva del principio de la capacidad de pago, ésta comparte con la interpretación subjetiva la idea que el estado necesita financiar su actividad y es justo que los ciudadanos, en virtud de su subordinación política, deban contribuir según su capacidad económica. Esa capacidad, sin embargo, debe interpretarse en términos de elementos objetivos, concretos y fácilmente apreciables y medibles, como la renta, el patrimonio o, incluso, el consumo. La dificultad radica en la elección del mejor indicador de la capacidad de pago y, luego, en la definición de progresividad del impuesto. Los partidarios de la interpretación objetiva justifican los impuestos progresivos como medio de reducir la desigualdad que la opinión prevaleciente en la sociedad considera inequitativa o perniciosa. John Due, uno de los

principales defensores de la interpretación objetiva, sostiene que el argumento más poderoso a favor de la progresividad es el hecho que el consenso de opiniones de la sociedad actual la considera necesaria a los fines de la equidad, porque prevalece el punto de vista que la distribución del ingreso, antes de la imposición, lleva en sí una desigualdad excesiva desde el punto de vista de los intereses sociales. La conclusión, por lo tanto, es un juicio de valor basado en los patrones de equidad que predominan en la sociedad respecto a la desigualdad de la distribución y los inconvenientes e inestabilidades sociales y políticas que la desigualdad crea. También el grado de progresión deseado debe descansar sobre la misma base, agregando el peso que la sociedad quiera darle a los probables efectos económicos nocivos que una excesiva progresividad puede ocasionar. Desde esta perspectiva, no existen criterios objetivos precisos para determinar el grado de progresión, lo que debe establecerse según la actitud predominante en la opinión pública.

El problema real de la política impositiva es la necesidad de conciliar los cambios en la distribución con otros objetivos, considerando los efectos sobre la eficiencia de la actividad económica, el impacto sobre los incentivos, las consecuencias sobre el crecimiento de los recursos económicos, especialmente la formación de capital, y la posibilidad administrativa de hacer que la imposición progresiva sea realmente efectiva en la práctica. Las críticas a la progresividad por sus efectos económicos provienen de las consecuencias de las tasas marginales elevadas y crecientes para hacer efectiva la redistribución. A mayor progresividad, mayores costos que acentúan el *trade-off* entre igualdad de los ingresos y eficiencia económica.

En línea con los comentados argumentos, la teoría positiva de la imposición, inspirada en parte por la Teoría de las Decisiones Públicas[13], expone conclusiones de diferentes estudios empíricos que muestran las limitaciones de la progresividad en el aspecto

[13] La Teoría de las Decisiones Públicas (Public Choice Theory) es un cuerpo teórico que analiza aspectos políticos e institucionales valiéndose de herramientas propias de la economía. Propone un análisis positivo del comportamiento estatal, emplea el individualismo metodológico y concibe a la política como un sistema multipersonal de intercambios o contratos. Critica el vacío institucional del análisis económico fundamental. Sus principales referentes son James Buchanan, Gordon Tullock, Anthony Downs, Mancur Olson y Douglas North.

práctico. Entre las principales cuestiones señala que, en la práctica, el impuesto personal al ingreso se aplica con tantas salvedades y modificaciones, que su progresividad se ve seriamente limitada, pese a que las alícuotas crezcan a gran velocidad a medida que aumentan los ingresos. Mientras el discurso político sostiene importantes tasas, en la práctica se multiplican los mecanismos de elusión, principalmente al alcance de los contribuyentes ricos. Milton Friedman (1962) pone de manifiesto esta idea que luego es retomada por varios autores. Expresa que las tasas impositivas son muy elevadas y progresivas "en el papel" pero que su efecto es disipado por múltiples tratamientos diferenciales, lo que, en definitiva, hace que el impuesto a la renta grave más el enriquecimiento que el hecho de ser rico, desincentive la acumulación y la inversión de riesgo y acentúe la desigualdad distributiva [14]. En última instancia, el comportamiento político, que evalúa la conveniencia de exenciones, desgravaciones y demás tratamientos diferenciales perseguidos por los grupos de interés, desvirtúa el carácter real de la progresividad. Las imperfecciones del proceso político se trasladan a la efectividad del impuesto progresivo a la renta como elemento de redistribución, haciendo que el sistema "puro" nunca se aplique como tal.

3. La definición de renta fiscal

Además de la cuestión de la progresividad aplicable en el impuesto personal a la renta, otro aspecto importante es la definición de renta fiscal, esto es, el alcance concreto y efectivo en la práctica de lo que la legislación entiende por renta gravable.

Aun cuando existiera consenso acerca de la conveniencia de gravar la renta por constituir un mejor indicador de bienestar que otras bases, puede haber discrepancia en cuanto a lo que se interpreta como renta gravable en términos contables, es decir, con respecto a los ingresos que deben incluirse en la base imponible.

[14] FRIEDMAN, M. (trad. 1966). *Capitalismo y Libertad*. Ediciones Rialp, Madrid. pp.218-224.

El análisis económico relaciona el concepto de renta con el ingreso de los factores de producción. La suma de estas remuneraciones constituye el ingreso (o producto) nacional neto a costo de factores, según las definiciones habituales de la contabilidad económica nacional. Podría, entonces, utilizarse la participación individual en el ingreso nacional neto a costo de factores como base del impuesto personal. La base imponible sería, pues, la suma de las remuneraciones obtenidas por los servicios productivos de cada contribuyente en el período correspondiente. Por esto tendría inconvenientes. Los ingresos disponibles no coinciden con los pagos por el uso de los factores de producción en la medida que existen transferencias diversas y, también, otras formas de ingreso provenientes de cambios en el valor de los activos y no directamente del proceso de producción. Por lo tanto, el derecho tributario define un concepto autónomo de renta, procurando que se adapte mejor a los fines de la imposición. Las leyes impositivas, en general, no especifican concluyentemente lo que es renta, dado lo difícil que resulta dar una definición precisa. La técnica habitual consiste en enumerar una serie de conceptos que van a estar gravados, expresar que tal enumeración no es taxativa y formular algunos principios generales que sirvan de base para interpretar las situaciones no contempladas.

Existen dos enfoques principales para definir que ingresos deben considerarse gravables en el impuesto a la renta. La literatura de finanzas públicas los ha elaborado a fin de dar criterios al legislador y servir como fuente de interpretación para dilucidar los casos controvertibles.

El primer enfoque es el denominado “de la periodicidad” o teoría de la fuente. Fue desarrollado por varios autores, entre ellos, Friedrich Von Hermann, Edgard Allix y Marcel Lecercle[15]. Este último define a la renta fiscal como ingreso periódico y regular, excluyendo a los conceptos no periódicos y a todo ingreso que suponga pérdida de patrimonio (principio de conservación de la fuente). El fundamento de esta teoría

[15] Estos dos últimos los más familiares a la jurisprudencia argentina por haber inspirado inicialmente su legislación, al sancionarse la ley del impuesto a los réditos. Son citados por GARCIA BELSUNCE, H. A. (1967). *El concepto de rédito en la doctrina y en el derecho tributario*, Depalma, Buenos Aires.

reside en considerar que la capacidad contributiva se revela en los ingresos que son periódicos porque demuestran una capacidad económica normal y por eso excluyen las ganancias ocasionales, eventuales o no que no tengan una periodicidad regular. La teoría de la fuente define a la renta fiscal de una manera análoga al concepto económico porque resalta los conceptos de flujo y de periodicidad.

El segundo enfoque es el denominado "amplio" o teoría del incremento patrimonial. Surge de la postura de diversos autores que consideraron demasiado restringida una definición de renta fundada sólo en la periodicidad o habitualidad de la actividad que la genera. Según éstos, debía buscarse un concepto de renta fiscal que representara de la mejora manera a la capacidad de pago.

Georg Schanz (1896) sostiene que "la renta se identifica con el enriquecimiento que se realiza en el curso de un período dado". En consecuencia, es la suma de todos los ingresos netos que contribuyan a elevar la capacidad económica de quien los recibe. Por lo tanto rechaza la condición de "periodicidad", porque un ingreso que no tenga esa propiedad igualmente es un indicador de capacidad económica para pagar impuestos. Robert Murray Haig (1921) afirma que "la renta es el aumento en el poder individual para satisfacer sus necesidades en un período dado, consistiendo tal poder en dinero o cualquier cosa susceptible de evaluarse en términos monetarios". Siguiendo a Haig y con claro sentido pragmático, Henry Simons (1938) define a la renta personal como "la suma algebraica del consumo de una persona y el cambio de valor de su patrimonio durante un período dado"[16]. De esta manera, el enfoque amplio identifica a la renta gravable como incremento de la riqueza, prescinde del requisito de periodicidad e incluye, además de las rentas regulares, las ganancias de capital, los ingresos no monetarios, los ingresos circunstanciales, las herencias y donaciones, entre otros conceptos.

[16] SIMONS, H. (1938). *Personal income taxation. The definition of income as a problem of fiscal policy.* The University of Chicago Press, Chicago, pp. 41-58.

El criterio de la base amplia ha sido mayormente defendido en la teoría, desde el punto de vista de la eficiencia y la equidad. En cuanto a la eficiencia, por el hecho de no excluir formas de ingreso, no provocar distorsiones en tal sentido y resultar, en consecuencia, neutral. Con respecto a la equidad, por considerar todos los posibles conceptos de ingresos, que constituyen diferentes manifestaciones de capacidad de pago que deben ser gravadas por igual.

En la práctica, la tendencia ha sido a seguir los principios de la base amplia aunque, como se verá, cuestiones de índole operativa y también política, han determinado la aplicación de múltiples excepciones y desgravaciones, de modo tal que el criterio no se ha implementado de un modo absoluto.

4. Problemas prácticos de la aplicación del impuesto personal a la renta

Los argumentos tradicionales que priorizan a la renta como objeto de la imposición personal e instrumento ideal para lograr redistribución de riqueza y que defienden a la progresividad y la base amplia como elementos para el logro de la equidad enfrentan nuevas perspectivas y evidencia empírica se han sumado para relativizar la capacidad redistributiva del gravamen. Como se comentó en la sección 2, en forma paralela al avance de la progresividad en la imposición a la renta, comenzaron a surgir preocupaciones referidas a las posibles consecuencias negativas de estructuras progresivas sobre la eficiencia económica, principalmente en lo que respecta a oferta de factores de producción, y los efectos consiguientes sobre el nivel del producto y su crecimiento, condicionantes también del potencial redistributivo de los impuestos.

Otros enfoques del tema sostienen que la progresividad puede alentar conductas políticas irresponsables. En esta línea, Hayek (1960) postula que la progresividad permite a una mayoría votar una escala impositiva que no la afecta y desviar la carga tributaria hacia la minoría. Esto tendría como consecuencia imponer costos externos a la minoría en la forma de una “expropiación” impositiva. Por otra parte, en la medida en que la mayoría pueda aprobar gastos públicos que no tiene que financiar con

impuestos, se facilita el uso poco cuidadoso de los fondos públicos y la actividad estatal se expande en forma ineficiente.

El tema de la progresividad efectiva en el aspecto práctico es analizada por ciertos autores como ilusoria y con un alto contenido de fraude político. Volviendo a la argumentación de Friedman (1962), éste afirma que se ha creado la impresión popular que la progresividad aumentaba porque se elevaban las tasas marginales pero, al mismo tiempo, se aplicaba todo tipo de tratamientos especiales, de forma que los efectos finales eran erráticos, imprevisibles e indudablemente muy inferiores a las tarifas nominales que se aprobaban. Friedman sostiene que si las altas tasas marginales hubieran sido plenamente efectivas[17] los efectos sobre los incentivos habrían sido ruinosos para la productividad de la economía.

Además de la progresividad, el otro aspecto importante defendido en el impuesto personal a la renta como elemento de redistribución es su base amplia. Aquí también subyacen inconvenientes, de índole fundamentalmente práctica, ya que en la realidad nunca se ha aplicado estrictamente un impuesto personal a la renta siguiendo el enfoque amplio. Las dificultades de gravar todos los conceptos que en principio debieran conformar la base del tributo hacen que, en los hechos, el impuesto personal a la renta sea incompleto, parcial o "híbrido". Concretamente, los problemas prácticos para la valoración de ingresos en especie, servicios derivados de la utilización de bienes de consumo duradero y consumo de ocio, el tratamiento de transferencias de riqueza y la consideración de las ganancias de capital, entre otros, determinan exenciones, deducciones, excepciones y otros tipos de tratamientos diferenciales en la normativa impositiva que constituyen huecos y vías de "escape" de la base amplia.

En la actualidad, además de los consabidos problemas para incorporar y valorar adecuadamente todas las rentas que debieran formar parte de la base amplia, se suman los vacíos legales respecto nuevas formas de generación de ingresos, como por

[17] Las tasas marginales máximas llegaron al 93% en Gran Bretaña y al 70% en los Estados Unidos. Actualmente han descendido en forma significativa.

ejemplo los que derivan de transacciones no convencionales como las "electrónicas", de gran crecimiento en los últimos años en el contexto de la integración mundial de mercados. Éstas conllevan serias dificultades de identificación, asignación jurisdiccional y valoración. En el mismo sentido, el problema de los precios de transferencia y la ausencia de un principio claro para su tratamiento contribuye a la erosión de la pretendida base amplia.

El menoscabo de la base amplia se potencia por los comportamientos de elusión y evasión impositiva y las diferentes oportunidades de llevarlos a cabo exitosamente, de acuerdo a la fuente y al nivel de los ingresos. En la mayoría de los países, los trabajadores en relación de dependencia son los principales contribuyentes del impuesto personal a la renta, pese al hecho de no ser los de mayores ingresos, porque están sujetos a retención en la fuente, con una posibilidad de evasión casi nula. Esto sugiere que las mayores oportunidades de evasión se ubican en estratos superiores, contradiciendo la progresividad efectiva del impuesto y limitando aún más la capacidad redistributiva del mismo. El trabajo pionero de Allingham y Sandmo (1972) analiza la conducta del contribuyente individual con respecto a la evasión en impuestos directos[18] y trabajos más recientes, como el de Slemrod y Yitzhaki (2002)[19], investigan la evasión dentro del proceso de decisión individual y su relación con el análisis de equidad horizontal y vertical y de costos de eficiencia.

Frente a todos los cuestionamientos a la aplicación de impuestos progresivos y de base amplia sobre la renta personal para lograr cambios significativos en la distribución del ingreso, están las posturas que señalan que el potencial redistributivo de estos gravámenes podría mejorar de modo sustancial si se introdujeran modificaciones en su aplicación. Muchos aconsejan la reducción de los tramos de la escala y la disminución de las tasas marginales, lo que puede hacerse sin perjudicar la recaudación si se amplía

[18] ALLINGHAM, M. G. y SANDMO, A. (1972). *Income tax evasion: a theoretical analysis*. Journal of Public Economics, vol. 1, pp 323-338.

[19] SLEMROD, J. y YITZHAKI, S. (2002). *Tax avoidance, evasion and administration*. Handbook of Public Economics, Volume 3, A.J. Auerbach and M. Feldstein Editors, pp 1425-1470.

la base y se eliminan desgravaciones. Algunos autores, incluso, recomiendan lo que se ha denominado un impuesto "lineal" a la renta. Tal impuesto permite una amplia deducción general y aplica una tasa constante sobre el saldo. Por consiguiente, este impuesto tiene un comportamiento progresivo cuando se relaciona la tasa media con el ingreso total, pero al ser la tasa marginal constante, elimina las desventajas de la progresividad ya que se comporta, marginalmente, como un impuesto proporcional[20]. Bernard Herber sostiene: "cuanto más amplia sea la base imponible, más igual su incidencia en términos de una progresividad moderada y menos exenciones tenga, menos probable es que la relación marginal de sustitución entre bienes, u otras opciones económicas, sea afectada y, en consecuencia, se mantenga la neutralidad a los efectos de la asignación".

Las propuestas que se fundan en la ampliación de la base imponible, la eliminación de tratamientos diferenciales y la implementación de mecanismos tendientes a elevar los niveles de cumplimiento enfrentan el problema de las posibilidades prácticas para llevar a cabo tales reformas. Se trata de las mismas dificultades que, por una cuestión de conveniencia práctica, condujeron al planteo real del actual esquema impositivo: arbitraje y dificultades de control, cuestiones de competencia internacional sobre los flujos de capital, consideración de incentivos, necesidades de recaudación que potenciaron retenciones en fuente y ponderación de costos y beneficios políticos de incluir, excluir o tratar diferencialmente determinados conceptos. Sin embargo, diversos autores asumen una postura optimista respecto a los avances distributivos que podrían conseguirse a partir de una reestructuración en el planteo práctico del impuesto personal a la renta[21].

---

[20] El impuesto lineal a la renta se conoce también con el nombre de impuesto *degresivo* y se comporta con progresividad.

[21] Para el caso de Argentina, dos referentes en esta cuestión en su trabajo más reciente al respecto: GÓMEZ SABAINI, J. C. y ROSSIGNOLO, D. (2008). *Análisis de la situación tributaria en Argentina y propuestas de reformas para mejorar la distribución del ingreso*. Universidad de Buenos Aires. Los autores apuntan a ampliar efectivamente la base, eliminar exenciones y deducciones y combatir la evasión. En relación a esto, hay trabajos referidos a la recaudación potencial, si se introdujeran las citadas reformas. Un trabajo sobre esta cuestión referido a América Latina se encuentra en ROSSIGNOLO, D. (2012). *Estimación de la recaudación potencial del impuesto a la renta en América*

También hay posturas que conforman una contracrítica a los argumentos en oposición a las elevadas tasas marginales en el impuesto personal a la renta señaladas por autores de la teoría de la imposición óptima y otros trabajos posteriores al respecto. Algunos autores plantean fundamentos contrarios a la baja de la tasa marginal impositiva máxima alta como política dirigida a mejorar la disciplina fiscal[22].

En contraposición, otros autores, como por ejemplo Kaldor, consideran que las modificaciones no podrán solucionar los problemas básicos del impuesto personal a la renta. Según su visión, la única manera de implementar las ideas de la base amplia sin causar graves inconvenientes a la equidad y la eficiencia económica, es por medio del impuesto sobre el consumo personal.

Pese a todas las controversias, sintetizadas en esta parte, el impuesto personal a la renta sigue siendo el gravamen fundamental de la estructura tributaria de la mayoría de los países de economía avanzada y continúa gozando de la apreciación de la opinión pública como el tributo que mejor encarna los criterios normativos de equidad impositiva.

Latina. Serie Macroeconomía del Desarrollo Nº 120, CEPAL, Naciones Unidas, División Desarrollo Económico, Santiago.

[22] Un trabajo al respecto puede consultarse en DAMJANOVIC, T. y ULPH, D. (2009). *Tax progressivity, income distribution and tax non-compliance*. WP 09/28, Oxford University Centre for Business Taxation.

II. ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN DEL IMPUESTO PERSONAL A LA RENTA EN ARGENTINA Y EL MUNDO

Este capítulo incluye una breve reseña destinada a caracterizar las estructuras tributarias en Argentina y también, a modo de comparación y referencia, en regiones y países seleccionados del mundo, dedicando especial atención al peso que impuesto personal a la renta posee en el esquema tributario global. Se repasa la evolución seguida por el gravamen en sus aspectos principales, como alícuotas, recaudación y participación en el ingreso nacional, entre otros, y su trayectoria en comparación con otras figuras impositivas importantes. Luego de este panorama general, se incluye una sección final que resume las principales cuestiones normativas del Impuesto a las Ganancias argentino, gravamen en el cual se materializa la imposición personal a la renta en el país.

El objetivo de este capítulo, de naturaleza descriptiva, es aportar datos a partir de los cuales contextualizar de modo adecuado los indicadores y resultados de estimaciones obtenidos más adelante y las apreciaciones y conclusiones que surgen de los mismos.

1. Estructura tributaria comparada

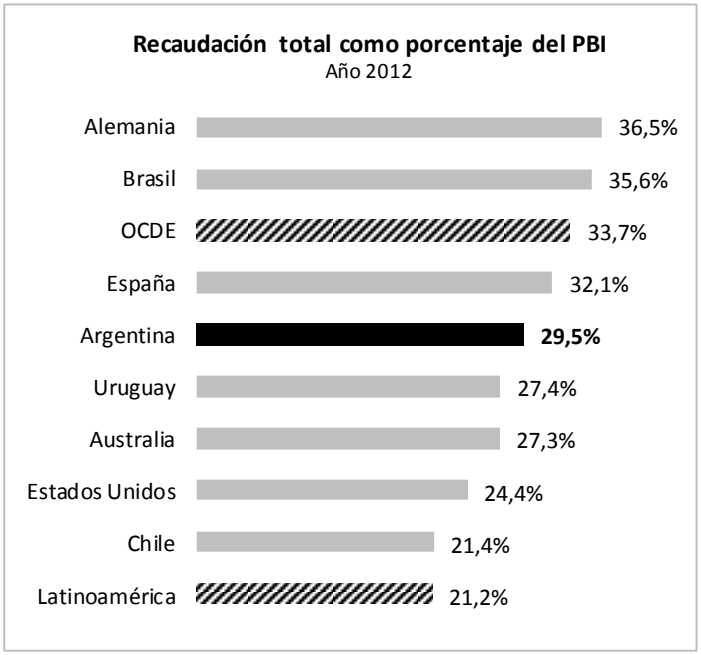
Antes de analizar el peso relativo de los distintos impuestos, se repasan algunas generalidades de Argentina en comparación con países de referencia de la región y el mundo. Para ello, se toman las estadísticas de OCDE[23] correspondientes al período comprendido entre 1990 y 2013 (última actualización). En determinados tópicos, la atención se centrará en 2012, que es el año de referencia de los cálculos que se presentan en los capítulos III, IV y V.

[23] Todas las bases de datos del organismo, que admiten la posibilidad de personalizarse con la incorporación de variables, períodos, niveles de desagregación varios, tendencias y países de interés pueden consultarse y descargarse en línea en el subsitio web de OCDE : http://stats.oecd.org.

La participación de los ingresos tributarios en el PBI en el año 2012 fue en Argentina del 29,5%. Esto coloca al país en el segundo puesto en América Latina, luego de Brasil, con el 35,6% para el mismo año y por encima de Uruguay (27,4%) y del promedio correspondiente a todos los países de Latinoamérica (21,2%). En la Tabla 1 del Anexo estadístico figura el detalle por año de la recaudación como porcentaje del PBI para todos los países de la región. Allí se observa a Venezuela y República Dominicana con las participaciones más bajas, inferiores al 14%.

Aunque con una presión tributaria relativamente elevada entre los países de la región, Argentina se encuentra por debajo del promedio de países de la OCDE que, en 2012, exhibían una participación del 33,7% de los recursos tributarios recaudados en relación al producto (Gráfico II.1.1). De entre los países seleccionados a modo ilustrativo, Alemania encabeza el ránking, con un 36,5% (Tabla 2 Anexo Estadístico) y Estados Unidos está entre los últimos puestos, con un 24,4%, por encima de Chile (21,4%). Aunque está no incluido en el Gráfico II.1.1, que muestra las cifras comentadas, cabe mencionar que, en el mismo año, Dinamarca fue el país con mayor recaudación como porcentaje del PBI, del 47,2%, seguido por Francia y Bélgica, ambos con el 44%. Otros países con indicadores en torno al 42% fueron Italia, Noruega y Suiza.

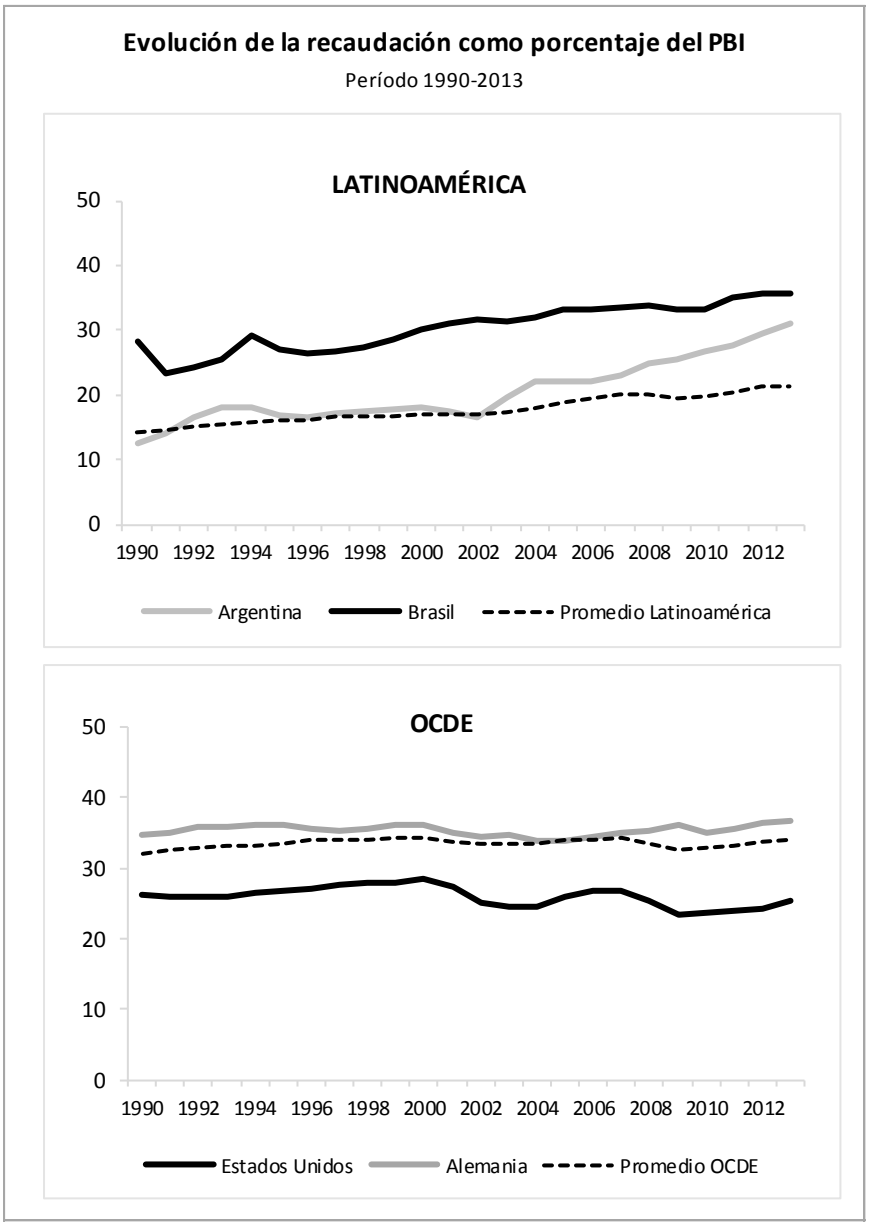
GRÁFICO II. 1.1



Fuente: OECD.Stat

Cuando, en lugar de analizarse el peso de la recaudación en el PBI para un solo año se evalúa la tendencia en los últimos 24 años, se observa un comportamiento marcadamente diferente entre Argentina y el resto de países Latinoamericanos con respecto a los países de la OCDE: mientras que entre los primeros la presión fiscal aumentó considerablemente a lo largo del período, en el segundo caso mostró una trayectoria estable (set Gráfico II.1.2). Luego se verá si, paralelamente al incremento de la presión fiscal en Latinoamérica, hubo un reposicionamiento de figuras tributarias o si la estructura porcentual de los impuestos se mantuvo sin cambios significativos.

GRÁFICO II. 1.2.



Fuente: OECD.Stat

Volviendo al caso de Argentina, la participación de ingresos tributarios en el PBI en 1990 era del 12,4%, de modo tal que la misma se duplicó y más a lo largo de las dos décadas siguientes. El principal quiebre de tendencia se produjo hacia el año 2002 cuando, luego de la eclosión de la crisis económica de fines de 2001, hubo modificaciones en impuestos vigentes y se incorporaron nuevas figuras de emergencia que posteriormente perduraron. Tal es el caso del gravamen sobre créditos y débitos en cuenta corriente bancaria y los derechos exportación. Previamente (1998), entre otros cambios, se había creado el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta y el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (Monotributo), impuesto de suma fija en reemplazo del Impuesto a las Ganancias e Impuesto al Valor Agregado, con la adición de cotizaciones de Seguridad Social y Obra Social. Por otra parte, se elevaron las alícuotas de tributos fundamentales como el Impuesto al Valor Agregado, que pasó del 18% al 21% o el Impuesto a las Ganancias, cuya tasa marginal máxima se incrementó del 33% al 35%, por citar los principales cambios.

La composición de la presión tributaria puede evaluarse agrupando los impuestos en categorías principales: 1) impuestos a la renta, 2) impuestos sobre bienes y servicios, 3) impuestos sobre el patrimonio o la propiedad y 4) otros impuestos de menor recaudación.

En Argentina, el principal componente de la presión tributaria es el conjunto de impuestos sobre bienes y servicios. En 2012, la recaudación de este agrupamiento tuvo una participación de casi 15% sobre el PBI, cifra significativa teniendo en cuenta que, ese año, la presión tributaria total en términos del producto fue del 29,5% en el país. Le sigue en importancia el sistema de Seguridad Social, con el 6,6% y, recién en tercer lugar, figuran los impuestos sobre la renta, con el 5,1% para ese año. Los gravámenes sobre el patrimonio tienen un peso menor, del orden del 2,6% del PBI en el mismo período. En las Tablas 3 y 4 del Anexo estadístico figura el detalle de cada uno de los grupos de impuestos para Argentina y el resto de los países y regiones elegidos para el análisis comparativo, por año para el período 1990-2013.

Como puede observarse en el Cuadro II.1.1, Argentina presenta la menor participación de impuestos a la renta en la presión tributaria total de entre el conjunto de países seleccionados, incluyendo los promedios para Latinoamérica y OCDE. En el caso de la OCDE, el peso relativo de la recaudación de impuestos sobre el ingreso alcanza el 11,4% del PBI en 2012. Volviendo a América Latina, que exhibe un peso promedio del 5,5% de la imposición a la renta, Chile sobresale con el 8,3%, seguido de Brasil, con el 7,3%.

En lo que respecta a imposición sobre bienes y servicios, Argentina, junto con Brasil, presenta la participación más elevada, del orden del 15% en el PBI para 2012. En cambio, el peso de estos impuestos, tanto en el promedio de Latinoamérica como de OCDE, es algo inferior al 11%. Chile está en línea con estas participaciones medias, con una proporción del 10,7% de impuestos sobre bienes y servicios.

Los impuestos sobre el patrimonio, que tienen una participación relativamente baja dentro de la presión tributaria total en Argentina (2,6% del PBI), adquieren mayor relevancia que en el resto de los países considerados. Por su parte, Brasil y Uruguay, con pesos de estos gravámenes en el PBI de alrededor del 2%, son los que tienen mayor similitud con el caso argentino. La presión tributaria promedio de los impuestos a la propiedad para América Latina es del 0,8% del PBI en 2012 y del 0,9% en caso de Chile. En OCDE, su peso promedio es del 1,8% en el período de referencia.

CUARO II. 1.1.

Composición presión tributaria en Argentina y países seleccionados

Participación principales grupos de impuestos en el PBI
En porcentaje - Año 2012

País / Región	TOTAL	Seguridad Social	Renta	Bienes y servicios	Propiedad	Otros
Argentina	29,5	6,6	5,1	14,9	2,6	0,3
Brasil	35,6	9,2	7,3	15,1	2,1	1,2
Chile	21,4	1,4	8,3	10,7	0,9	0,0
Uruguay	27,4	7,1	5,7	12,5	2,0	0,0
Promedio Latinoamérica	21,2	3,7	5,5	10,7	0,8	0,3
Promedio OCDE	33,7	9,0	11,4	10,8	1,8	0,2

Fuente: OECD.Stat

Los mismos agrupamientos impositivos pueden considerarse para dimensionar la importancia de los recursos obtenidos en cada uno de ellos dentro la recaudación total del país. Las cifras correspondientes se presentan en el Cuadro II.1.2. Una vez más se comprueba, desde este punto de vista, la relativamente baja participación de los impuestos a la renta en Argentina frente al resto de países y regiones. En 2012, estos tributos representaron en el país poco más del 17% de la recaudación total, versus un 26,6% correspondiente al promedio de países de América Latina. En OCDE la media es superior y excedió el 33% ese mismo año. Entre los países seleccionados, Chile exhibe el mayor peso de imposición al ingreso, con un 39% de la recaudación total en 2012.

CUARO II. 1.2.

Estructura tributaria en Argentina y países seleccionados

Participación principales grupos de impuestos en la recaudación total
En porcentaje - Año 2012

País / Región	Seguridad Social	Renta	Bienes y servicios	Propiedad	Otros
Argentina	22,2	17,3	50,5	9,0	1,0
Brasil	25,9	20,6	42,4	5,9	3,2
Chile	6,5	39,0	50,1	4,3	0,2
Uruguay	26,1	21,0	45,6	7,4	0,0
Promedio Latinoamérica	16,5	26,6	51,0	3,5	1,5
Promedio OCDE	26,2	33,6	32,8	5,5	0,6

Fuente: OECD.Stat

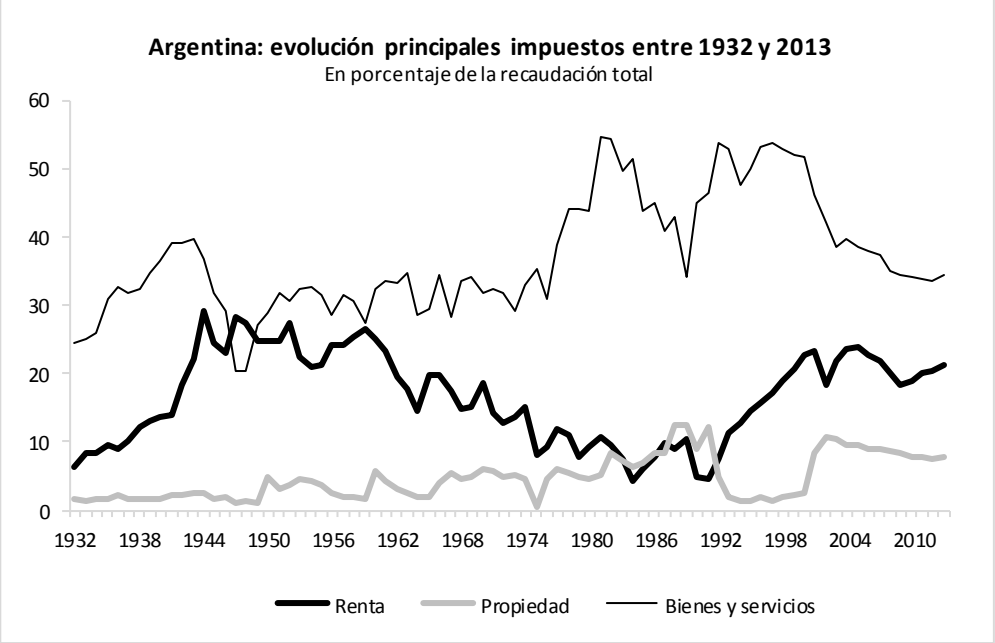
Los impuestos sobre bienes y servicios explican en Argentina más de la mitad de la recaudación total, en línea con el promedio para Latinoamérica. En algunos países las participaciones son algo menores pero en todos los casos concentran la mayor parte de la recaudación global. En OCDE la media es bastante menor: 32,8% en 2012.

La evolución de la estructura tributaria en Argentina y países de interés se observa atendiendo a la participación de los principales grupos de impuestos en la recaudación total a lo largo de los años.

En Argentina, la trayectoria seguida por las principales categorías de impuestos desde 1932, año en que se implementó el Impuesto a los Réditos, actual Impuesto a las Ganancias, puede verse en detalle en la Tabla 5 del Anexo estadístico. La misma resume la estructura porcentual de la recaudación en el país según materia gravada, agrupando los impuestos en gravámenes sobre la renta, seguridad social, propiedad, bienes y servicios, comercio internacional y otros.

Concentrando la atención en los impuestos sobre la renta, la propiedad y los bienes y servicios (Gráfico II. 1.2.3), se aprecia que en Argentina la imposición a los ingresos creció desde 1932, alcanzó un pico en 1944 y se mantuvo con algunos altibajos en un promedio del 25% con respecto a la recaudación total, hasta que comenzó un marcado descenso a partir de 1960. En 1991, la participación de los impuestos a la renta tocó un piso del 4,5% del total recaudado y, posteriormente, comenzó una recuperación progresiva, estabilizándose en el orden del 20%[24].

GRÁFICO II. 1.3.



Fuente: Anuario Estadístico AFIP 2013

[24] La discrepancia entre la proporción señalada del 20% y el 17,3% para 2012 detallado en el Cuadro II.1.2 responde a la fuente de datos consultada (OCDE en el primer caso y AFIP en el segundo), que pueden contener algunas diferencias de criterio en el agrupamiento de los datos y origen de la mismas. La misma observación vale para los porcentajes comentados en otros grupos de impuestos.

En la imposición sobre bienes y servicios se identifican tres claros períodos. El primero de ellos se extiende hasta 1976, en el cual estos tributos representaron poco más del 30% de la recaudación. En el segundo, desde 1981 hasta 2000 aproximadamente, la proporción aumentó a 49% en promedio en todo el período. En la tercera etapa, el peso de los impuestos sobre bienes y servicios evidenció una caída, hasta alcanzar el 34% en 2013, retomando la importancia relativa mostrada durante el primer período identificado. En tanto, la imposición sobre la propiedad fue algo más estable, si bien elevó su participación de 1,5% a comienzos de los años treinta a casi 8% en 2013.

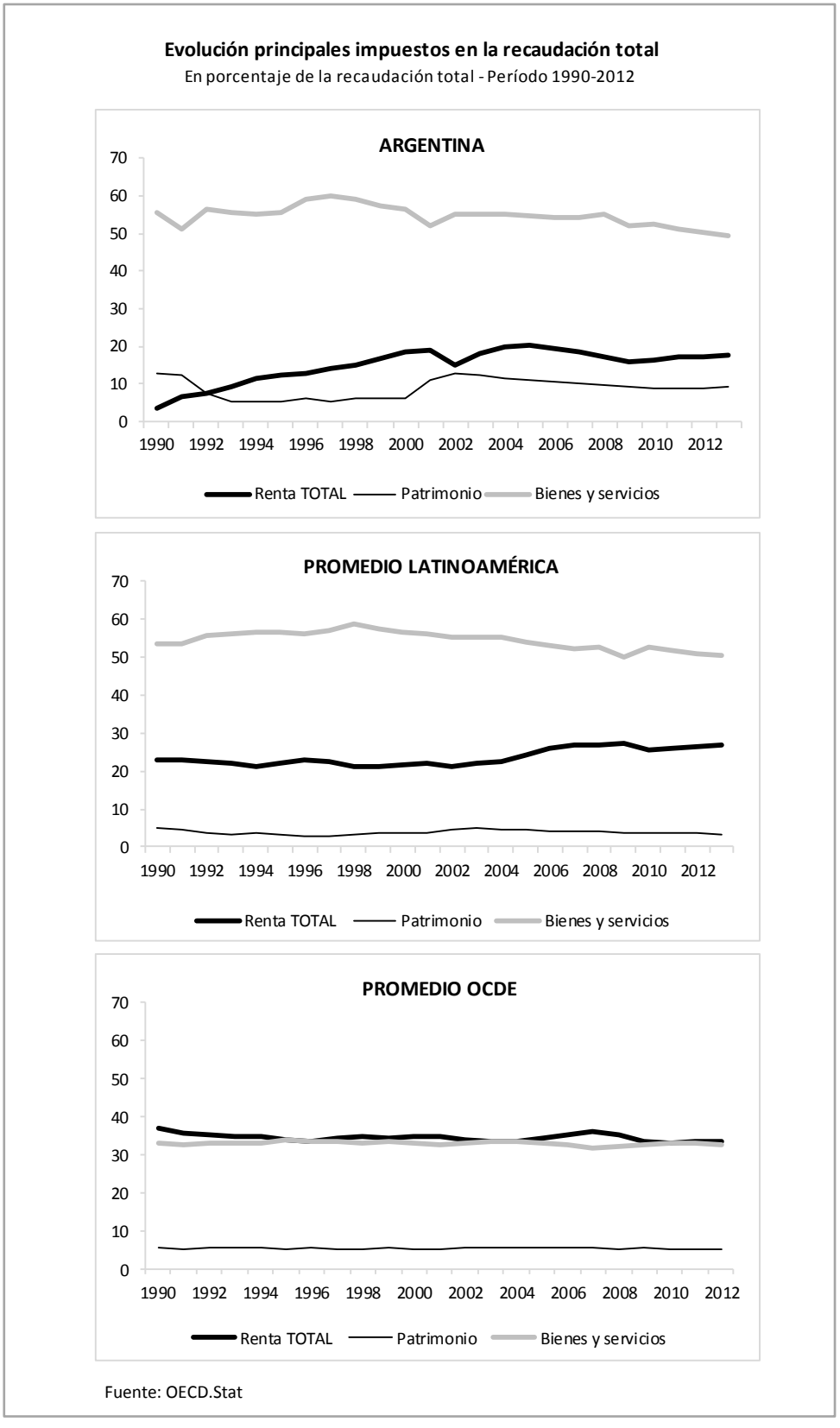
En síntesis, en Argentina resulta clara la preponderancia de la imposición sobre bienes y servicios por sobre otras formas de gravamen. No obstante, en los últimos años, la importancia relativa de la renta como materia gravable aumentó, mientras que los impuestos sobre bienes y servicios cedieron participación.

Al comparar la evolución de los principales tipos de impuestos en Argentina con la trayectoria seguida por los mismos en países de Latinoamérica y OCDE, se derivan algunas diferencias principales (Tablas 5 a 7 del Anexo estadístico). A los fines de la comparación, se toma el período 1990-2013, por disponibilidad de estadísticas desagregadas homogéneas para estos años.

En el set Gráfico II.1.4 se observa en Argentina lo ya comentado: un aumento de la participación del impuesto a la renta y un pequeño retroceso de la imposición sobre bienes y servicios, en un contexto de clara dominación de estos últimos. Los gravámenes sobre la propiedad, con un peso bajo, mantienen su participación promedio estable a lo largo de todo el período. En el caso de la OCDE, el rasgo fundamental es la estabilidad en la estructura en los años analizados. Además, la imposición a la renta y sobre los bienes y servicios tienen una importancia similar, en torno a un tercio en cada caso sobre el total recaudado. Los impuestos patrimoniales, al igual que en Argentina, entrañan una fracción menor, del orden del 5%. En el promedio de países de América Latina, las tendencias seguidas son similares a las del caso de Argentina: avance del impuesto a la renta, aunque más leve, moderado

descenso de la imposición sobre bienes y servicios y estabilidad de los gravámenes sobre la propiedad, de baja participación. En general, la proporción de impuestos a la renta en Latinoamérica es superior a la correspondiente al caso argentino.

GRAFICO II.1.4

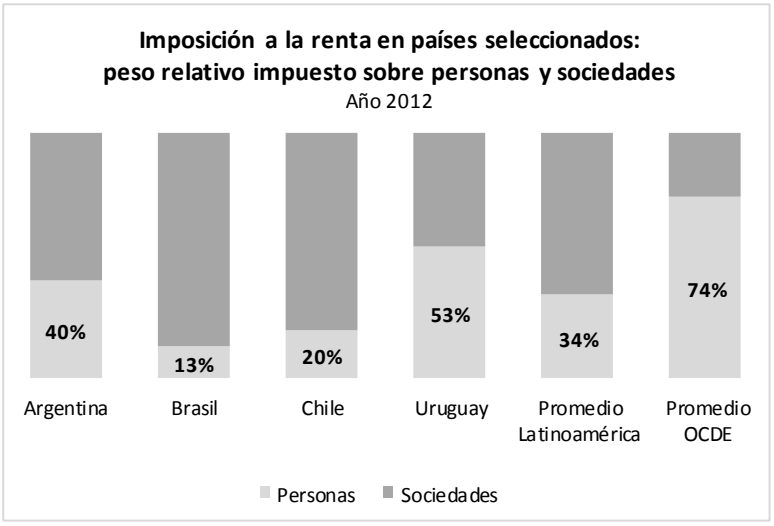


2. Aspectos del impuesto a la renta

La principal conclusión que se deriva del análisis de datos estadísticos de la sección anterior es la moderada participación del impuesto a la renta en Argentina frente a la imposición al consumo, pese al avance del primero en términos de importancia en el total de recursos tributarios recaudados. Este comportamiento es similar que en el promedio de países de Latinoamérica y diferente que en la OCDE, en donde se aprecian tendencias más estables en las últimas dos décadas y un peso similar de la imposición a la renta y al consumo en el total recaudado.

Evaluadas las generalidades de la estructura tributaria en argentina y de otros países de referencia, se focaliza la atención en el impuesto a la renta. El primer aspecto que interesa es el peso relativo que sobre la imposición al ingreso tienen el impuesto personal y el societario. Tomando datos uniformados por OCDE para el año 2012, que se resumen en el Gráfico II.2.1, se observa que la imposición personal tiene en Argentina una importancia relativa del 40%, por encima del promedio de Latinoamérica (34%) y de países como Brasil (13%) o Chile (20%). Este aspecto contrasta con la estructura de la OCDE, en donde el protagonismo dentro de la imposición a la renta es asumido por el gravamen personal, cuya proporción asciende a 74%.

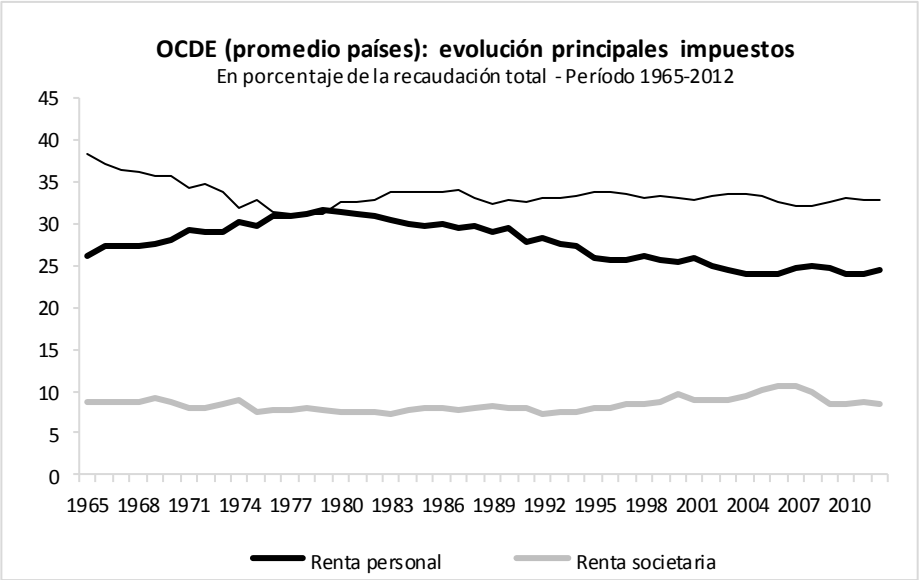
GRAFICO II.2.1



Fuente: OECD.Stat

Desde una perspectiva más amplia en el tiempo se observa que, en el promedio de países de la OCDE, la preponderancia de la imposición a la renta personal es asimilable al peso relativo de la imposición sobre bienes y servicios y que, incluso entre mediados de la década de 1970 y 1980 alcanza la misma proporción. El impuesto a la renta corporativa siempre ocupó una fracción menor, muy estable en términos de la recaudación total, del orden del 8%. En el Gráfico II.2.2, que muestra las trayectorias de estos impuestos desde 1965 hasta la actualidad, se visualizan claramente los comportamientos descriptos.

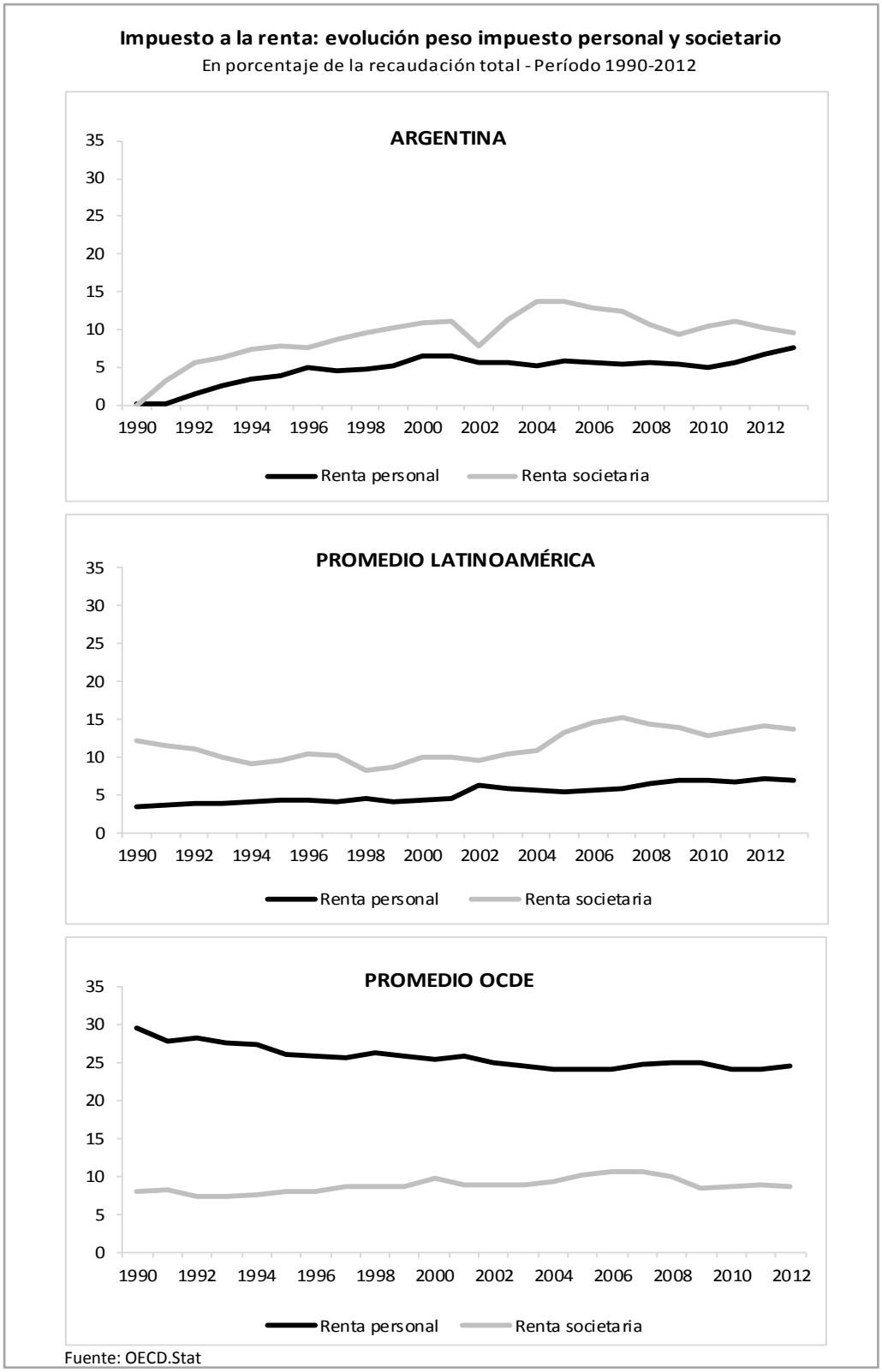
GRAFICO II.2.2



Fuente: OECD.Stat

En Argentina, si bien el principal aporte en concepto de imposición a la renta proviene del impuesto societario, la importancia relativa del gravamen a la renta personal ha ido creciendo en el tiempo (set Gráfico II.2.3). Si se considera el período 1990-2013, se observa que el porcentaje de recaudación del impuesto al ingreso personal sobre el total de recursos tributarios ha aumentado hasta superar el 7%. En tanto, el impuesto societario, que en 2007 alcanzó un pico del 13,8% sobre la recaudación total, cedió algunos puntos su participación para concluir en 9,5% del total recaudado en el último año.

GRAFICO II.2.3



Fuente: OECD.Stat

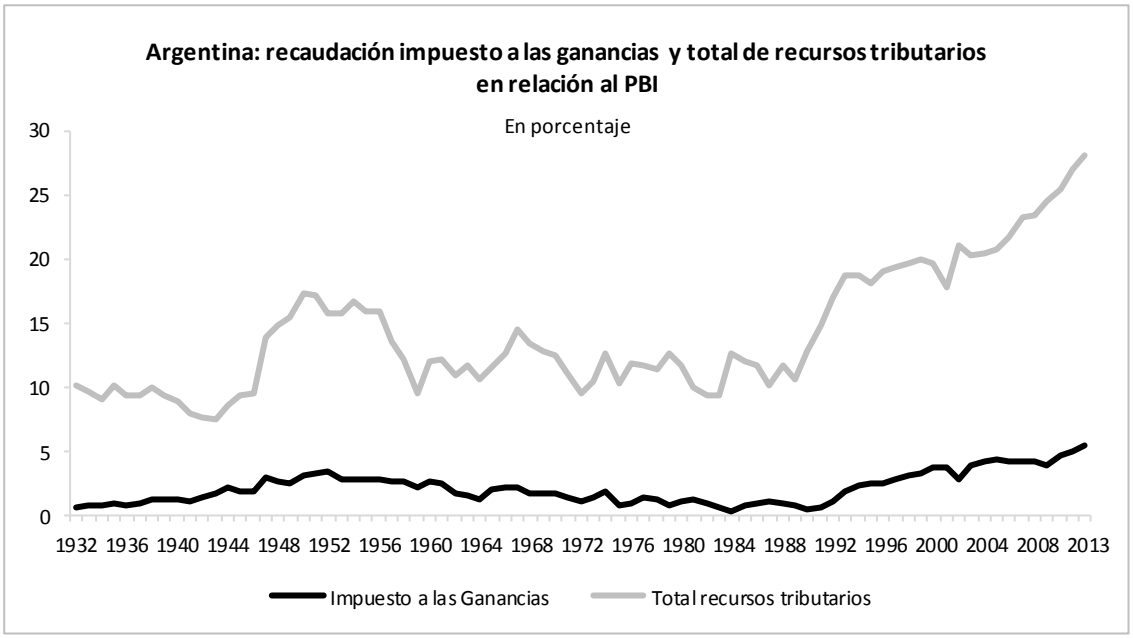
En el promedio correspondiente a Latinoamérica, la participación del impuesto a la renta personal en el total de recursos recaudados ha seguido una trayectoria

ascendente similar que en Argentina y también explica alrededor del 7% de los ingresos tributarios en 2013. La principal diferencia es que la brecha con respecto al impuesto societario se ha mantenido más estable, en torno a los seis puntos en favor de este último. En efecto, la participación del impuesto corporativo tuvo un retroceso en la década del noventa, que luego fue recuperado y superado, para finalmente mantenerse en el orden del 14% de la recaudación total.

En la OCDE, las participaciones relativas para el promedio de países de los impuestos personal y corporativo en la recaudación total son más estables en el período considerado, como también se vio en el análisis de más largo plazo anterior. Aquí, la brecha entre las dos variantes del impuesto es de unos 16 puntos porcentuales en favor del impuesto personal. A comienzos de los noventa la diferencia era de unos 20 puntos, la que se redujo como resultado de un moderado descenso en la participación del gravamen sobre la renta personal y un leve avance del impuesto a los ingresos corporativos.

En Argentina, la principal fuente de recursos en la imposición personal a la renta proviene del Impuesto a las Ganancias, que se recauda a nivel nacional. Inicialmente, este impuesto se creó como Impuesto a los Réditos y fue concebido como gravamen de emergencia en el contexto de crisis económica nacional y mundial. El tributo, que más tarde se convirtió en Impuesto a las Ganancias, extendió su vigencia hasta la actualidad, aumentando su importancia relativa a lo largo del tiempo. Este crecimiento se asocia a varios factores: coyuntura económica, mejora en los sistemas de recaudación y control, ampliación de la base imponible, eliminación de exenciones, aumento de alícuotas y reducción de los mínimos no imponibles en términos reales, entre los principales. Si se observa el peso de la recaudación del impuesto a las ganancias en Argentina con respecto al PBI, se aprecia su crecimiento desde la creación del gravamen hasta la actualidad (Gráfico II.2.4). Sin embargo, la significatividad del monto recaudado es baja si se la compara con la proporción que los recursos tributarios representan con relación al producto. En 2013, la recaudación de Ganancias fue del 5,5% con respecto al PBI y a la recaudación global, de más del 28%.

GRAFICO II.2.4



Dado que el interés de la presente tesis reside en el impuesto personal a la renta, conocida la importancia relativa del mismo en Argentina y otros países a lo largo del tiempo, tanto en lo que respecta a su recaudación en el total de ingresos tributarios y respecto del PBI, como en lo referido a su peso relativo frente a otros impuestos, se repasan otros aspectos de interés sobre el mismo.

Un aspecto de vital importancia en la recaudación, el potencial redistributivo y el costo de eficiencia del impuesto personal está dado por la estructura de alícuotas aplicada. En Argentina, la alícuota marginal máxima del impuesto personal es en la actualidad del 35%. Esta tasa sufrió altibajos a lo largo de la vigencia del gravamen. Cuando en 1932 se implementó el impuesto a los réditos, primera versión del impuesto personal a la renta en el país, se estableció una tasa del 5% sobre los réditos imponibles más una tasa adicional progresiva en línea continua con el rédito imponible global que superara un mínimo exento. Esta tasa adicional alcanzaba como máximo un 7%[25]. Una vez implementado el Impuesto a las Ganancias, la alícuota marginal máxima tendió a elevarse. En 1973, la normativa dispuso una tasa del 46% sobre el excedente gravable

[25] Ley 11.682 de Impuesto a los Réditos. Artículo 30, incisos (a) y (b).

correspondiente a la última escala[26]. En 1997, se redujo la cantidad de escalas de ganancia neta imponible acumulada y la alícuota marginal máxima bajó a 33%[27]. Un año más tarde, en el marco de una reforma tributaria que incluyó la creación del impuesto sobre los intereses pagados y el costo financiero del endeudamiento empresario y del impuesto a la ganancia mínima presunta, además de subas en alícuotas impositivas varias, se modificaron los montos de las escalas de ganancia neta gravable y la tasa marginal máxima se elevó a 35%, porcentaje que se mantuvo en lo sucesivo[28].

En comparación con el promedio de países de Latinoamérica, Argentina exhibe una alícuota marginal máxima superior (Tabla 8 Anexo estadístico). En 2007, la tasa promedio máxima para los países latinoamericanos fue del 28%, mientras que en Argentina, como se dijo, alcanzó el 35%. Por encima de Argentina, únicamente se encuentra Chile, con una alícuota marginal máxima del 40%. En el otro extremo, aparecen Paraguay y Bolivia, con tasas del 10% y 13% para el último tramo de renta neta imponible, respectivamente (Gráfico II.2.5).

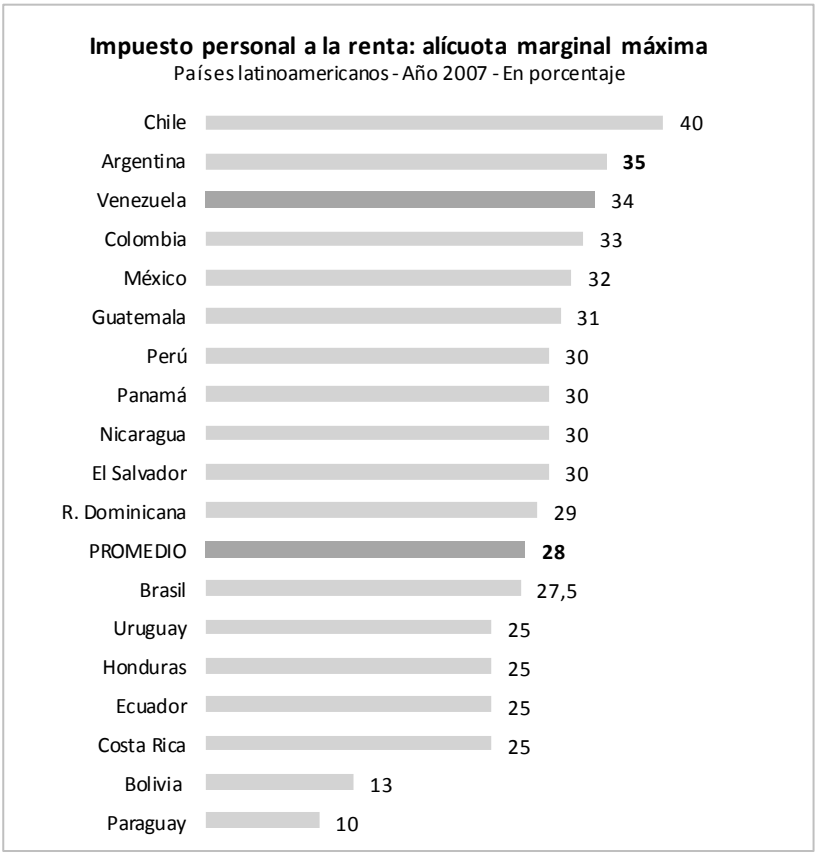
El comportamiento dinámico de las tasas marginales en el impuesto a la renta se caracteriza por altibajos en los distintos países de la región. En promedio se observa una disminución de la tasa máxima desde poco más del 35% en 1992 hasta el 28% en 2007. En Brasil, Bolivia y Venezuela, la evolución ha sido comparable a la de Argentina. En República Dominicana, Honduras y Chile se dieron los retrocesos más importantes, aunque, en este último caso, la alícuota máxima lidera ampliamente a las del resto de los países.

[26] Ley 20.328 de Impuesto a las Ganancias. Título IV, Artículo 97.

[27] Decreto 649/97. Título IV, Artículo 90.

[28] Ley 25.063. Título III. Artículo 90. Luego, en 2006, Ley 25.239.

GRAFICO II.2.5



Fuente: CEPAL y CIAT

En los países de la OCDE, las tasas marginales más elevadas, tomando en consideración datos de 2012, son del 56% y corresponden a Suecia y Dinamarca. Lugo se ubican Francia, España y Reino Unido, con alícuotas del 54%, 52% y 50%, respectivamente. En el otro extremo figura Eslovaquia, con un 16,5%. También República Checa, Hungría y Estonia, con tasas marginales del orden del 20%. La tasa marginal máxima promedio de los países de OCDE en 2012 se sitúa en 40,7%. Cuando se compara la actual estructura con la vigente a comienzos de la década de 1990, se concluye que la mayoría de los países estableció reducciones en la alícuota marginal máxima en el impuesto personal al ingreso (Tabla 9 Anexo estadístico). En promedio, la alícuota media cedió 3,3 puntos entre 1990 y 2012.

En definitiva, de la observación de estadísticas comparadas pueden extraerse las siguientes conclusiones principales:

- La Argentina y los demás países latinoamericanos se encuentran alineados con la OCDE en cuanto a importancia de la imposición indirecta en la recaudación total.

- La imposición a la renta en Argentina y resto de Latinoamérica, excepto Chile, es débil comparada con la correspondiente a los países de la OCDE.

- En Argentina, donde la imposición a la renta es relativamente baja con respecto a la recaudación total y también en relación al PBI, el impuesto a las ganancias, particularmente, presenta una significatividad pequeña.

- La importancia relativa de la imposición a la renta personal en Argentina creció en el tiempo pero aún es baja en términos de producto.

- La alícuota marginal máxima del impuesto personal al ingreso, en general, evidenció incrementos en Argentina y el resto de Latinoamérica desde 1990. En OCDE, en promedio, las tasas marginales máximas se redujeron pero se ubican por encima de las correspondientes a Argentina y los demás países de la región.

3. Impuesto a las ganancias en Argentina: aspectos normativos

Como se dijo más arriba, la imposición personal a la renta en Argentina se encuentra materializada en la figura del Impuesto a las Ganancias de las Personas Físicas y Sucesiones Indivisas, cuyos principales aspectos formales de la ley que lo instrumenta[29] se comentan en esta sección.

El régimen legal del impuesto a las ganancias en el país reúne bajo una misma norma a la imposición personal y sobre las sociedades, especificando los tratamientos que corresponden a cada caso. A continuación se resumen los puntos más salientes.

[29] Ley 20.628, texto ordenado mediante Decreto 649/97 y normas modificatorias.

Los conceptos gravables a efectos de la ley (artículo 2º) son los siguientes:

1. Rendimientos, rentas o enriquecimientos susceptibles de una periodicidad que implique la permanencia de la fuente que los produce y su habilitación.

2. Rendimientos, rentas, beneficios o enriquecimientos obtenidos por empresas, sociedades o explotaciones unipersonales.

3. Beneficios obtenidos por enajenación de bienes muebles amortizables, cualquiera fuera el sujeto que los obtenga.

El ítem 1 constituye un resabio de la teoría de la fuente, en función de la cual se había definido originariamente el Impuesto a los Réditos de 1932. En tal sentido, se exige la periodicidad de las ganancias y la conservación de la fuente que las genera. Los ítems 2 y 3, en cambio, indican la incorporación de criterios propios de la teoría fiscal amplia, al sumar como ganancia gravable a todos los enriquecimientos e ingresos ocasionales que se generen.

Las distintas ganancias imponibles son clasificadas y agrupadas en cuatro categorías, a saber: rentas del suelo, rentas de capitales, ganancias de sociedades y empresas y rentas del trabajo personal. Para cada categoría se especifican disposiciones puntuales en relación a tasas, deducciones y exigencias.

La ley también establece una serie de exenciones que constituye una gran fuente de tratos discriminatorios. Como se verá en el capítulo V, estas exenciones, sumadas a otros tratamientos diferenciales, determinan tasas efectivas disímiles entre alternativas de obtención de renta, lo que introduce incentivos a modificar decisiones por motivos fiscales y, en definitiva, costos de eficiencia. En el Box 1 del Anexo final está el detalle de las exenciones previstas por la ley, entre las que sobresalen las que benefician a los rendimientos de colocaciones e inversiones financieras, entre otras.

Los sujetos alcanzados por el impuesto se dividen en dos grupos: los residentes y los no residentes en el país. Los primeros tributan sobre la totalidad de ganancias obtenidas en el país o en el exterior, pudiendo computar como pago a cuenta del impuesto las sumas efectivamente abonadas por gravámenes análogos sobre sus actividades en el extranjero, hasta un determinado límite. Los no residentes tributan exclusivamente sobre sus ganancias de fuente argentina (artículo 1º).

En general, los sujetos contribuyentes son las personas físicas y sucesiones indivisas y las sociedades de capital (estas últimas de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 69). Una cuestión que cabe mencionar al respecto es que no existe integración entre el impuesto personal y el de las sociedades.

La norma especifica qué ganancias se consideran de fuente argentina. En este aspecto, existen dos criterios aplicables. El criterio de la fuente considera ganancia imponible a todas las utilidades realizadas dentro del territorio de la nación, sea por personas o empresas del país o por extranjeros. El criterio de residencia, en cambio, incluye dentro del concepto de ganancia imponible a todas aquellas realizadas por personas y empresas del país, aunque éstas se hayan concretado en el exterior.

En el artículo 5º se establece que las ganancias de fuente argentina son aquellas que provienen de bienes situados, colocados o utilizados económicamente en el país, sin tener en cuenta nacionalidad, domicilio o residencia del titular o de las partes que intervengan en las operaciones, ni el lugar de celebración de los contratos. En vista de esta disposición se concluye que, en principio, la ley adhiere al criterio de la fuente. No obstante, como se admite que los sujetos no residentes computen como pago a cuenta las sumas abonadas en concepto de gravámenes análogos sobre sus actividades en el exterior, se adopta finalmente el criterio de residencia. Este tipo de disposición se establece en el marco de acuerdos mutuos entre países para evitar la doble imposición internacional. En ausencia de tales acuerdos, la doble imposición sería muy frecuente, por el hecho de que muchos países gravan según la residencia del contribuyente. En forma relativamente reciente, la legislación argentina incorporó el

concepto de renta mundial para todos los sujetos residentes en el país, por lo que puede ratificarse la adopción del concepto de residencia.

3.1. Algunas consideraciones sobre el impuesto

El modo en que está instrumentado formalmente el impuesto a las ganancias en Argentina indica, en primer lugar, que se trata de un tributo híbrido, ya que si bien en principio está definido como impuesto a la renta, en algunos casos se comporta como un impuesto sobre el consumo.

Si la renta se define como la suma del ingreso del trabajo y de los ingresos del capital, por el lado de las fuentes, o del consumo y el ahorro, desde el punto de vista de los usos, entonces, un impuesto que gravara la renta, debería recaer sobre ambos componentes.

El impuesto a las ganancias argentino, concebido como un impuesto a la renta, debiera entonces incluir en su definición de ganancia gravable todas sus manifestaciones. Sin embargo, al especificarse la serie de exenciones dispuestas, resulta que muchas de ellas corresponden a los rendimientos de ciertas formas de ahorro (lado de las fuentes) o a colocaciones del ahorro (lado de los usos), por lo que adopta formas propias de la imposición al consumo. Si un impuesto a la renta desgrava a ciertas formas de ahorro pero no a todas, entonces se convierte en un híbrido.

Algunas de las formas de ahorro eximidas del pago del impuesto a las ganancias son: intereses originados en operaciones de depósitos y caja de ahorro; ganancias derivadas de títulos, acciones, cédulas y letras; aportes jubilatorios efectuados al sistema previsional de capitalización y valor locativo de la casa-habitación ocupada por su propietario, entre otras. En este último caso, si se cobrara el impuesto, se gravaría la renta que ahorra el individuo propietario por el hecho de no pagar el alquiler de otra casa. Por lo tanto, se gravaría el ahorro. Sin embargo, como la legislación argentina

exime a tal concepto, se comporta también en ese caso como un impuesto al consumo.

En segundo lugar, se observa que el impuesto a las ganancias promueve tratos diferenciales entre objetos y entre sujetos.

En el caso de trato diferencial entre objetos, puede citarse la discriminación que la ley establece con respecto a distintas formas de ahorro y por ende, de inversión. Un caso claro es el correspondiente a los intereses de depósitos en el sistema financiero en comparación con otros ingresos, por ejemplo, los provenientes de alquiler o arrendamiento de bienes inmuebles. Los primeros están exentos mientras que los segundos se hallan gravados, con los consecuentes incentivos a derivar fondos hacia las alternativas desgravadas. Estas distorsiones, en definitiva, afectan la eficiencia en la asignación de recursos en la economía.

Con respecto al trato impositivo diferencial entre sujetos, se destaca la discriminación entre personas y empresas. En efecto, diversos tipos de ingresos, como por ejemplo los que provienen de la enajenación de activos como inmuebles, se encuentran exentos en la figura de las personas físicas pero alcanzados por el gravamen cuando se sociedades de trata, aun cuando no se encuentren afectados al giro de la empresa.

Asimismo, existen tratos diferenciales entre empresas, según el tipo de organización que adopten o el modo de financiamiento que elijan, entre otras cosas.

Los dos últimos puntos remiten a la discusión acerca de si las sociedades, que son simples intermediarias en la relación entre el fisco y los contribuyentes, entes creados por el derecho que median entre una capacidad económica (renta o beneficio societario) y unas personas físicas (los socios o accionistas) deben gravarse o si solamente tienen que tributar las personas, cuando reciben estos beneficios[30]. En

[30] Las posturas acerca de la justificación o no del impuesto societario y la descripción de los enfoques de separación e integración se presentan en Musgrave (1981), pp 460 y ss y en Rosen (1987), pp. 388 y ss.

general, el fundamento de una capacidad contributiva propia de las sociedades, independientemente de las personas, y la aplicación del principio del beneficio, que justifica la contribución societaria como compensación por los servicios gubernamentales que benefician a la actividad empresarial son argumentos que han primado e influido en la práctica. También ha tenido peso la postura pragmática que afirma que gravando sólo a las personas se generan muchas posibilidades de "escape" de rentas, a partir de las cuales se puede eludir o postergar el pago del impuesto, en especial, en las sociedades de capital en las que es difícil identificar al accionista. Finalmente, desde el punto de vista político el impuesto societario es atractivo porque resulta poco claro quién lo paga y es percibido como progresivo[31].

Aun cuando los argumentos en favor de la integración del impuesto societario y personal afirman que la capacidad contributiva es un concepto propio de las personas físicas, que el criterio fiscal amplio debe aplicarse independiente de la fuente de procedencia, que el impuesto societario es prácticamente una retención a cuenta del impuesto personal, que aquel recae sobre los dividendos y que conlleva una doble imposición, en la práctica ha pesado la defensa del gravamen societario, proliferando las formas de integración parcial.

En Argentina, los dividendos son alcanzados por el impuesto societario pero no en la figura del accionista, lo que se identifica con un criterio de separación. En lo que respecta a otras formas de renta, como por ejemplo, las ya mencionadas utilidades por enajenación de activos, las consideraciones diferenciales según se trate de individuos o sociedades refuerzan el criterio de separación adoptado por la ley.

[31] El desarrollo de este argumento puede encontrarse en GRAVELLE, J.G. (1995). *The corporate income tax: Economic issues and policy options*. National Tax Journal, Vol 148 nº 2, june, pp. 267-77.

III. CAPACIDAD REDISTRIBUTIVA DEL IMPUESTO PROGRESIVO SOBRE LA RENTA: INDICADORES FUNDAMENTALES

"El concepto de desigualdad es, simultáneamente, muy simple y muy complejo"
Amartya Sen

1. Conceptos generales e indicadores de progresividad y distribución

La discusión en torno a la progresividad requiere ante todo una clara definición del concepto mismo de ese término, así como de las medidas habituales que se emplean para definir la progresividad del tributo, la concentración de los pagos impositivos y los indicadores de incidencia de los pagos impositivos respecto de la distribución inicial de ingresos, a fin de corroborar los cambios en los índices respectivos. En esta sección se repasan los principales indicadores, que luego serán estimados para el caso argentino, tanto con respecto a la situación vigente como para diferentes escenarios con esquemas impositivos alternativos.

En primer término, resulta útil distinguir los conceptos de *progresión* y *progresividad*. Siguiendo a Lambert[32], la progresión hace referencia a naturaleza de la estructura impositiva en sí misma, mientras que el concepto de progresividad alude a la efectividad de la estructura aplicada sobre una determinada distribución de ingresos.

En general, se dice que un impuesto o sistema tributario es progresivo si la tasa media crece al hacerlo la base imponible. La tasa media, a su vez, expresa la relación entre los impuestos pagados y, normalmente, el nivel de ingreso. Algunos autores asocian el concepto de progresividad a su impacto redistributivo, por lo que se identifican distintos índices de progresividad:

[32]LAMBERT, P. (trad. 1996). *The distribution and redistribution of income: a mathematical analysis.* Instituto de Estudios Fiscales (IEF); segunda edición, Madrid.

a. Los índices que intentan captar la distribución de la carga del impuesto en función de la renta antes de impuestos y que, por lo tanto, ignoran la distribución de renta *ex post* que se deriva de la estructura impositiva.

b. Los índices que se ocupan de medir el efecto de una determinada estructura impositiva, comparando distribución de la renta antes y después de impuestos.

De esta manera se distinguen los índices estructurales y los índices de concentración[33]. Los primeros atienden exclusivamente a la estructura impositiva y son en general función de la relación entre el volumen de ingreso y el volumen de carga del impuesto soportada por los distintos niveles de ingreso. Los índices de concentración, en cambio, se refieren tanto a la estructura impositiva como a la distribución del ingreso.

1.1. Índices estructurales

La primera propuesta para un ***índice estructural*** se encuentra en un trabajo de Musgrave y Thin (1948)[34], de donde se extraen cuatro medidas alternativas de progresividad:

1. ***Progresión de la tasa media***. Una estructura se define como progresiva, proporcional o regresiva si la tasa media, respectivamente, crece, permanece constante o decrece al aumentar la base imponible. Si se denomina *T* a la carga impositiva y se supone que ésta es función exclusiva del ingreso, *T = T(Y)*, la tasa media, *m*, será *m = T(Y)/Y*, que se supone menor a la unidad. Entonces:

$$\frac{dm}{dy} = \frac{d\left(T\left(Y\right)\right)}{Y}$$

será > 0 si la estructura es progresiva, = 0 si es proporcional y < 0 si es regresiva.

[33] También denominados medidas de progresión local y medidas de progresión efectiva.

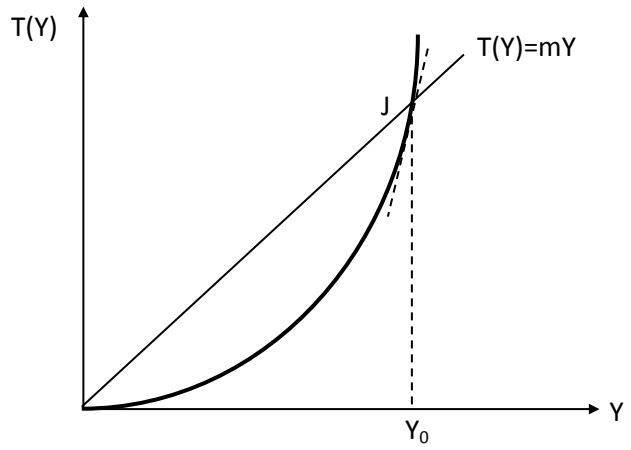
[34] Citados por ALBI, E., CONTRERAS GÓMEZ, C. y GONZÁLEZ PÁRAMO, J. (1996). *Teoría de la Hacienda Pública*. Ariel, Barcelona, p. 320.

2. ***Progresión de la tasa marginal.*** Define la progresividad de la estructura en función de la tasa de cambio en la tasa marginal. Si se denomina *m'* = ∂T(Y)/ ∂Y y se asume que 0 <*m'*< 1, se tiene que:

$$m'' = \frac{d^2(T(Y))}{Y^2}$$

será > 0 si la estructura es progresiva, = 0 si es proporcional y < 0 si es regresiva.

La principal crítica a este índice es su falla en la clasificación de impuestos con determinadas características. Por ejemplo, los impuestos con tasas marginales constantes como los gravámenes lineales con tasa única y un mínimo exento no son proporcionales aunque este índice los representaría como tales.



Gráficamente, la pendiente de la tangente a la curva de carga impositiva *T(Y)* en el punto *J* corresponde a la tasa marginal que se aplica a Y_0, mientras que la pendiente de la tangente de la recta que une el origen con el punto *J* indica la tasa media. Si la primera es superior a la segunda, la estructura tributaria es progresiva, si es igual proporcional y si es inferior, regresiva.

3. ***Progresión de la carga o elasticidad impositiva***. Es la tasa de cambio porcentual en la carga impositiva en relación con el cambio del ingreso. Si la elasticidad (*E*) es positiva, entonces la estructura tributaria es progresiva.

$$E = \frac{\frac{\partial T(Y)}{T(Y)}}{\frac{\partial Y}{Y}} = \frac{\partial T(Y)}{\partial Y}\frac{Y}{T(Y)} = \frac{m'}{m}$$

Entonces, *E* será > 1 si la estructura es progresiva, = 1 si es proporcional y < 1 si la estructura es regresiva.

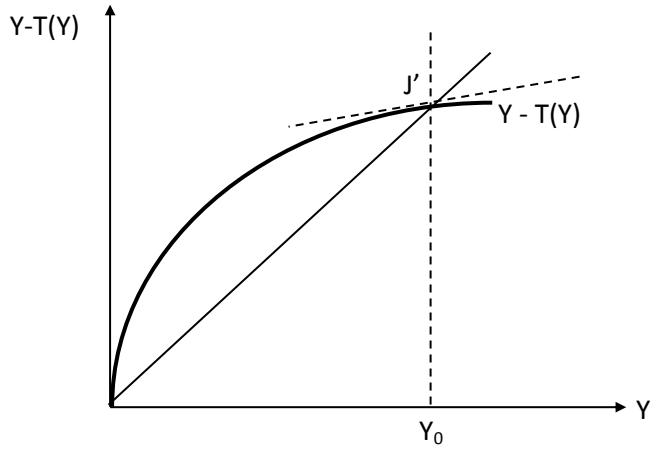
4. ***Progresión residual.*** Es la tasa de cambio porcentual en el ingreso disponible en términos de la variación porcentual del ingreso antes de impuestos. En definitiva se trata de evaluar si la elasticidad ingreso disponible menos el ingreso antes de impuestos es mayor que la unidad (en cuyo caso la estructura tributaria es progresiva).

$$PR = \frac{\frac{\partial[Y - T(Y)]}{Y - T(Y)}}{\frac{\partial Y}{Y}} = \frac{\frac{\partial[Y - T(Y)]}{\partial Y}}{\frac{Y - T(Y)}{Y}} = \frac{\partial[Y - T(Y)]}{\partial Y}\frac{Y}{Y - T(Y)}$$

Dado que *m = T(Y) / Y*, luego *1 – m = [Y-T(Y)]/Y*, y que *m' = ∂T(Y)/∂Y*, luego *1- m' = (∂Y - ∂T)/∂Y*, en consecuencia,

$$PR = \frac{1 - m'}{1 - m}$$

Entonces será *PR*< 1 si la estructura es progresiva, = 1si es proporcional y > 1 si es regresiva.



Gráficamente se observa que la progresividad de la estructura tributaria depende de la relación entre la pendiente de la curva que indica el ingreso disponible *Y – T(Y)*, que es *(1 - m')*, y la recta que une el origen con el punto *J'*, correspondiente al nivel de ingreso Y_0, que es *(1 – m)*. Si la primera es menor que la segunda, la estructura es progresiva, si es igual proporcional y si es mayor regresiva.

1.2. Índices de concentración

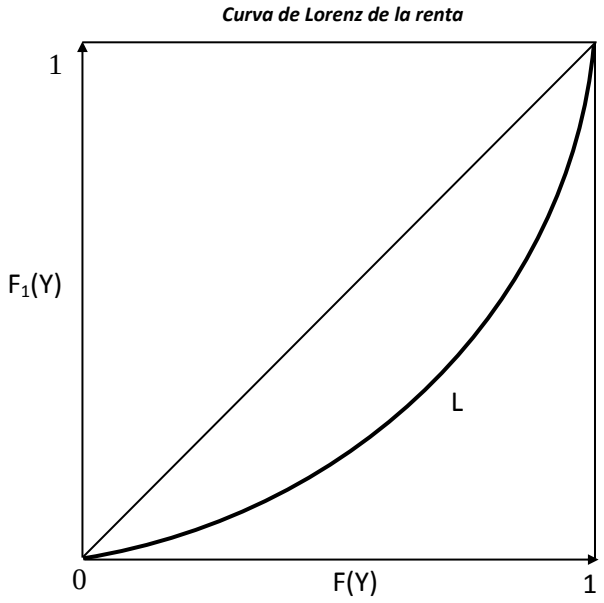
El segundo enfoque de la progresividad se corresponde con la elaboración *de **índices de concentración***, ente los que se destaca el índice de Gini, que utiliza la curva de Lorenz y, más recientemente, los índices de Kakwani, Pechman-Okner, Reynolds-Smolensky y Suits, entre otros.

Si se define al ingreso como una variable *Y* con media μ y función de distribución *F(Y)*, entonces *F(Y)* será la proporción de individuos con ingreso inferior o igual a *Y*. Puede definirse luego la siguiente función de distribución, en donde *f(Y)* es la función de densidad de *Y*. Dado un ingreso Y_0, la función $F_1(Y_0)$, expresa la proporción de ingreso agregado que posee el conjunto de los individuos cuyo ingreso es menor o igual que Y_0.

$$F_1(Y_0) = (1/\mu)\int_0^{y_0} Y dF(Y) = (1/\mu)\int_0^{y_0} Y f(Y) dY$$

Como es conocido, la *curva de Lorenz, L*[*F(Y)*], indica el porcentaje de ingreso que posee la fracción más pobre de la población o, dicho de otro modo, la relación entre la proporción acumulada de ingresos y la proporción acumulada de individuos que perciben un ingreso. El ***índice de Gini* (*G*)**, por su parte, constituye el indicador más habitual del grado de desigualdad de la distribución de la renta. El mismo se define como:

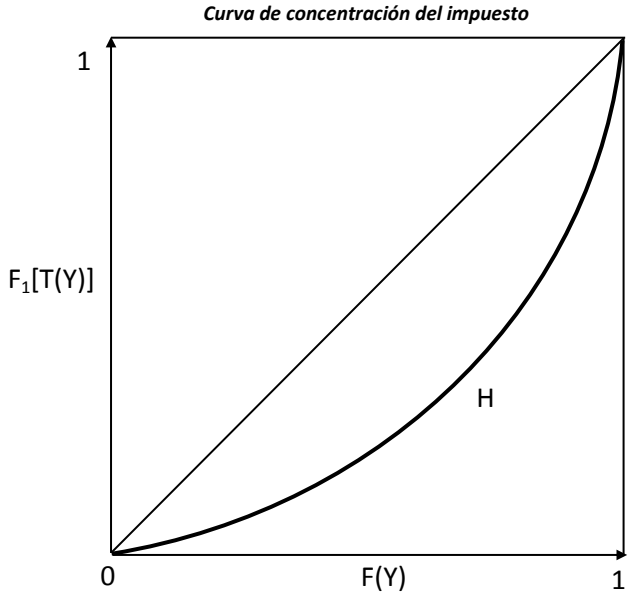
$$G = 1 - 2\int_0^1 F_1(Y)\, f(Y)\, dY$$



En el gráfico, la diagonal representa la igualdad perfecta y *L*, la curva de Lorenz. La relación entre el área comprendida entre ambas curvas y el área total bajo la diagonal está dada por el coeficiente de Gini. Es decir que si hay perfecta igualdad *G = 0*, mientras que si hay desigualdad completa y un solo individuo concentra todo el ingreso *G = 1.* En general, cuanto más cercano a cero esté el valor de *G* o, en términos gráficos, cuanto más cerca esté *L* de la diagonal, más igualitaria será la distribución del ingreso.

Del mismo modo, es posible definir la *curva de concentración del impuesto* (*H*) como el porcentaje de la recaudación global aportado por el conjunto de individuos que contribuyen con la recaudación con una cantidad menor o igual a un valor dado o, dicho de otro modo, el porcentaje de impuesto soportado por la fracción más pobre de la población. Esta curva de concentración irá por debajo de la diagonal cuando la tasa impositiva media sea creciente. Se formula como $F_1[T(Y)] = H[F(Y)]$. El índice de Gini asociado a dicha curva se denomina ***índice de concentración del impuesto* (*C*)**. Formalmente *C* es:

$$C = 1 - 2\int_0^1 F_1 T(Y)\, f(Y)\, dY$$



El ***índice de progresión efectiva (PEG)***[35], es uno de los índices más utilizados y mide el cambio proporcional en la igualdad de la distribución del ingreso antes y después de impuestos, es decir que se trata de un indicador de igualdad relativa. Utilizando el índice de Gini, puede definirse el índice *PEG* como:

$$PEG = \frac{1 - G_d}{1 - G_a}$$

[35] También denominado índice de Musgrave y Thin.

Donde G_d y G_a representan los índices de Gini de la renta después y antes de impuestos, respectivamente. Entonces si PEG es mayor, igual o menor a 1, significará, respectivamente que el impuesto en cuestión es progresivo, proporcional o regresivo.

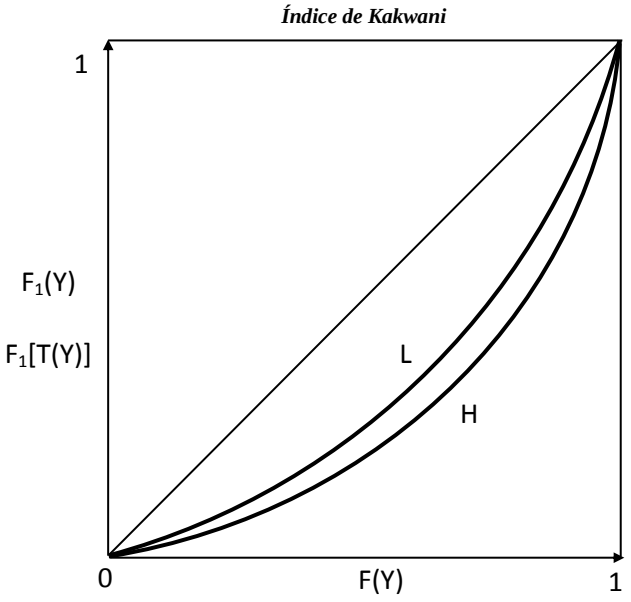
Para Kakwani (1977),[36] la progresividad se relaciona con el concepto de elasticidad impositiva y, como ésta siempre es unitaria para impuestos proporcionales, una medida de la progresividad debería depender de la magnitud de la diferencia entre el valor de la elasticidad impositiva y la unidad. Kakwani observa que la distancia entre la curva de Lorenz para la renta antes de impuestos (L_{AT}) y la curva de concentración de las cuotas impositivas (H) depende también de la elasticidad impositiva y que, a mayor elasticidad, mayor es la distancia entre ambas curvas. Por lo tanto, una manera oportuna de medir la progresividad de un impuesto consiste en comparar ambas curvas, es decir, comparar la distribución inicial del ingreso con la distribución de la carga impositiva, lo que significa que el ***índice de Kakwani (K)*** se puede calcular como la diferencia entre C y G para la renta antes del impuesto:

$$K = C - G_a$$

El impuesto se definirá como progresivo, proporcional o regresivo, según sea K mayor, igual o menor que 0.

La descomposición de Kakwani, en definitiva, permite identificar dos componentes del efecto redistributivo, como son el tipo medio y el grado de progresividad.

[36]Cit. por: LAMBERT, P. (1996) op cit, p. 230; NORREGAARD, J. (1990). *Progressivité des systèmes d'imposition sur le revenu*. Revue économique de l'OCDE Nº 15,p 95; CREEDY, J. (1996). *La medida de la desigualdad en la distribución de la renta y la progresividad fiscal: una introducción*. Instituto de Estudios Fiscales, Hacienda Pública Española 137-2, Madrid, p 42; SARABIA, J. M. (2003). *La medición de la equidad en los sistemas impositivos*. Instituto de Estudios Fiscales (IEF), Documento 21/03, p 23.



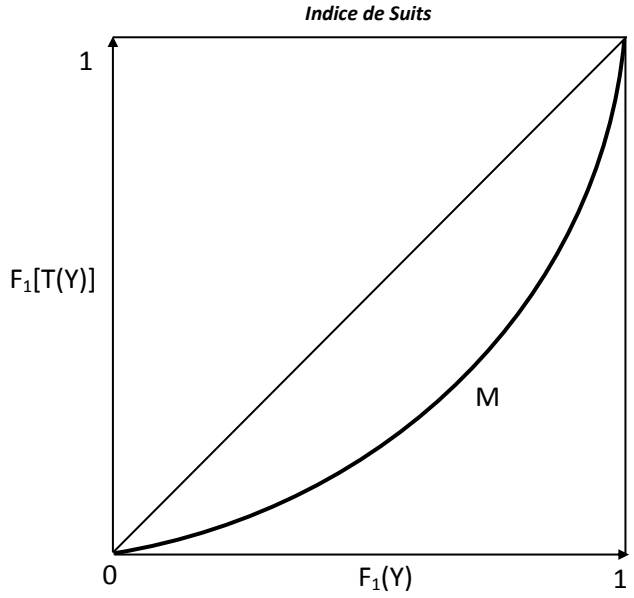
Posteriormente, dicha descomposición ha sido desarrollada por Pfähler (1990) con el objetivo de identificar mejor el papel que los distintos elementos del impuesto sobre la renta juegan en el efecto redistributivo global[37]. La ***descomposición de Pfähler (DF)*** permite dividir la redistribución global en la suma de dos efectos redistributivos parciales: uno causado por la estructura impositiva progresiva que se aplica sobre la base liquidable o renta gravable del impuesto (denominado progresividad "directa" o componente tarifa) y el otro provocado por la diferencia entre la renta bruta antes del impuesto y la renta gravable (que se califica como progresividad "indirecta" o componente base). A su vez, cada uno de estos efectos redistributivos parciales se puede expresar, de acuerdo con la anterior descomposición de Kakwani, como una función del componente nivel y componente progresividad. Así, la DF se resume en la siguiente expresión:

$$DF = G_d - G_a = \underbrace{\frac{\overline{\overline{Y_{RES}}}}{\overline{\overline{Y_{DT}}}}\left(G_{Y_{RES}} - G_{BL}\right)}_{A} \underbrace{- \frac{\overline{\overline{CL}}}{\overline{\overline{Y_{DT}}}}\left(G_{BL} - G_{AT}\right)}_{B}$$

[37] Esta referencia puede encontrarse en DURÁN CABRÉ, J. M. (2003). *Distribución de la carga tributaria bajo un impuesto dual: un ejercicio de microsimulación*. Estudios de Hacienda Pública, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, p 256.

Donde *A* indica la capacidad redistributiva directa y *B*, la indirecta. *A* es función de la renta residual media, Y_{RES}, que se deriva de restar de la base imponible el monto de la obligación tributaria; de la renta media después del impuesto (Y_{DT}) y de los índices de Gini del ingreso residual (G_{YRES}) y de la base imponible (G_{BL}). Por su parte, *B* depende de la obligación tributaria media (*CL*), de la renta media después del impuesto y de los índices de Gini de la base imponible y de la renta antes del impuesto. En consecuencia, esta metodología permite examinar en detalle la interacción entre el nivel del impuesto, la estructura impositiva y la definición de la base en la determinación del efecto redistributivo global del impuesto.

Suits[38] (1977) se basa en una curva *M*, que relaciona la distribución acumulada de los ingresos declarados y la distribución acumulada de los impuestos pagados. El ***índice de Suits (S)*** es igual a dos veces el área comprendida entre la curva *M* y la diagonal. De este modo, el impuesto se clasificará como progresivo, proporcional o regresivo, según sea *S* sea mayor, igual o menor a cero.



[38] Cit. por: LAMBERT, P. (1996) op cit, p. 232; NORREGAARD, J. (1990) op cit, p 95; CREEDY, J. (1996) op cit, p 42; SARABIA, J. M. (2003)op cit, p 24.

Otros índices que buscan determinar simultáneamente el efecto redistributivo y la progresividad del impuesto comparando índices de desigualdad antes y después de impuestos son el ***índice de Pechman y Okner*** (1974), definido como *Gd – Ga*, que, en definitiva, es una simplificación de la descomposición de Pfähler y **el *índice de Reynolds y Smolensky*** (1977)[39], definido como *(Gd – Ga)/ Ga.* El criterio es que si el impuesto reduce la desigualdad, entonces se clasifica como progresivo. En tal caso estos indicadores asumirán un valor negativo.

Ninguno de los indicadores presentados es reconocido como "la" medida correcta de progresividad y la conveniencia en la aplicación de uno u otro criterio dependerá de la cuestión específica que quiera analizarse. Por otra parte, hay que tener presentes los conceptos subyacentes a cada indicador, ya que determinadas modificaciones en la estructura impositiva representan cambios en la progresividad desde el punto de vista de algunas medidas e inalteración de la misma según otras.

2. Cálculo de indicadores para Argentina

2.1. Indicadores estáticos: fuentes de datos y metodologías generales de cálculo

Se dispone de varias alternativas para arribar a medidas concretas de progresividad de los impuestos vigentes, especialmente en el caso de los índices de concentración. La elección y aplicación de una u otra modalidad dependerá del tipo, la cantidad y la calidad de información estadística disponible de acuerdo al caso que quiera analizarse, lo que definirá la selección del método que mejor se ajuste.

Los métodos que ofrecen conclusiones más precisas y que requieren de menor cantidad de supuestos y ajustes de tipo agregado son aquellos que trabajan con bases

[39] Ambos citados por: LAMBERT, P. (1996) op cit, p. 232; NORREGAARD, J. (1990) op cit, p 95; CREEDY, J. (1996) op cit, p 42; SARABIA, J. M. (2003) op cit, pp23-24.

de datos individualizadas, tales como series de microdatos de encuestas de hogares o de declaraciones juradas personales. En caso de optarse por este tipo de método, la principal dificultad es que los requisitos de información básica son mayores y no siempre o en todos los países se encuentran disponibles las bases usuarias de modo desagregado a nivel individual. En contrapartida están aquellos métodos que toman la información de tabulados, de carácter agregado y que, a lo sumo, se halla clasificada o diferenciada por grupos o categorías secundarias pero igualmente agregadas. Normalmente este tipo de información es de más fácil acceso y de mayor disponibilidad en la mayoría de los países, lo que facilita el trabajo. No obstante, por tratarse de información agregada, requiere de la introducción de supuestos y de la construcción de casos tipos, estandarizados o promedio por grupo o categoría, a fin de implementar cálculos o estimaciones. Es decir que, en este segundo caso, hay menores exigencias de información pero mayor arbitrariedad en la elaboración de casos representativos y conclusiones que surgen de los cálculos de tipo más bien general. En el primer caso, los resultados dan lugar a conclusiones más precisas y ricas desde el punto de vista descriptivo desagregado pero con un costo informativo superior.

Dentro del segundo conjunto de métodos, que es el más habitual por la disponibilidad informativa existente, en particular de Argentina, existen algunas técnicas de trabajo aceptadas en el consenso académico. Dado que aquí se opera con datos agregados, aunque se reconoce que existen diversas características y circunstancias particulares de los contribuyentes, hay estrategias como la aplicada por la OCDE[40], que consiste en definir un "caso tipo", por ejemplo, un hombre casado, con dos hijos, cuyos ingresos están conformados exclusivamente por salarios y cuya esposa no trabaja. Bajo esta hipótesis, se calcula una función *T(Y)* que indica el impuesto que deberá pagarse para cada nivel supuesto de ingreso según la escala de alícuotas establecida por la legislación del país en cuestión. Este tipo de función fiscal resulta de sencilla aplicación para el cálculo de índices estructurales pero resulta compleja para la estimación de medidas de concentración, ya que éstas constituyen indicadores sintéticos del

[40]OCDE (2012). *Trends in personal income tax and employee social security contribution schedules: Methodology*.

conjunto de la economía, cuya población está conformada por individuos con ingresos que provienen de diferentes fuentes. En tal sentido, arribar a índices de concentración sobre la base de cálculos aplicados al caso tipo omitiría la incidencia de la composición en las fuentes y sesgaría los resultados. Otra forma de cálculo descansa sobre las estadísticas de distribución de ingresos, que en el caso argentino provienen de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que realiza el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Concretamente, atendiendo a la distribución del ingreso por deciles se estima, según la normativa vigente, el impuesto que el contribuyente promedio por decil debería pagar (impuesto potencial). Como expone Gasparini[41], una alternativa es calcular el ingreso y la estructura familiar promedio de cada decil en base a datos de la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares (ENGH) y computar el impuesto a las ganancias potencial del contribuyente típico de cada decil. Esta metodología, en su propósito de uniformar contribuyentes por estrato, puede introducir sesgos y no captar adecuadamente exenciones, deducciones y gastos admitidos en la ley.

El otro mecanismo es calcular el impuesto potencial en base a registros individuales de la EPH (bases de microdatos) y haciendo uso de información contenida en las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias. La información de las declaraciones juradas es sintetizada por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) en sus Anuarios Estadísticos, en donde se especifica, para cada tramo de ingresos, el total de casos y monto atribuible a los diferentes tipos de deducciones aplicables (seguros de vida, gastos de sepelio, pagos a personal doméstico, aportes a obras sociales, cuotas médico asistenciales, donaciones). Así, para cada tramo de ingresos, que en el caso de las estadísticas de AFIP es más desagregado que los que definen los deciles de la EPH, se calcula la participación de cada tipo de gasto deducible por presentación, lo que proporciona una idea más precisa que la que se tiene cuando se trabaja con el caso tipo o promedio. En definitiva, se toma a cada perceptor de ingresos identificado en la base de microdatos de la EPH y se calcula su base imponible, deduciendo del ingreso individual -ajustado por subdeclaración en la

[41] GASPARINI, L. (1998). "Incidencia distributiva del sistema impositivo argentino" en *La reforma tributaria en la Argentina. Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.* pp 390-991.

encuesta- los conceptos de cargas familiares, el mínimo no imponible y los gastos que surgen del paso previo. La ventaja aquí es que los ingresos se encuentran desagregados por tipo, de modo que es posible trabajar de manera más precisa con ellos, tanto en lo que a ajuste por subdeclaración se refiere, ya que los coeficientes no son uniformes y varían según fuente del ingreso, como en lo que a consideraciones específicas que la ley impositiva determina según tipo de ingreso respecta. Finalmente se aplica la alícuota correspondiente de acuerdo a la escala dispuesta en la ley vigente.

Teniendo en cuenta las comentadas consideraciones generales, en las secciones siguientes se procede a la estimación de los principales indicadores estructurales y de concentración, con el propósito de hacer una descripción general de la situación distributiva y su relación con el impuesto personal y contar con una base de análisis para posteriores refinamientos.

En primera instancia se trabaja con los tabulados generales de la encuesta de hogares y de los informes de recaudación y luego se repiten los cálculos sobre la base de los microdatos disponibles. El propósito de aplicar ambos procedimientos es detectar la existencia o no de diferencias significativas entre los indicadores estimados por las dos vías.

2.2. Especificación de variables y resultados obtenidos

2.2.1. Aplicación a tabulados de encuestas de hogares

Para la estimación de indicadores estáticos de distribución y concentración impositiva, se trabaja, en primera instancia, con los datos de ingresos informados en la EPH-INDEC Continua que se publica desde 2003[42] para 31 aglomerados urbanos de la República

[42] Anteriormente se contaba también con la EPH Puntual, que comenzó a publicarse en 1974 para un conjunto menor de aglomerados urbanos, que en 1995 pasó a denominarse EPH Puntual Ampliada, al incorporar más localidades. Estas encuestas se nutrían en dos relevamientos u ondas anuales, que normalmente tenían lugar en los meses de mayo y octubre. Para mayores precisiones metodológicas, consultar http://www.indec.gov.ar/.

Argentina. De entre la serie de tabulados disponibles, se seleccionan específicamente los referidos a población total según escala de ingreso individual. No se toman en cuenta aquellos que distribuyen la población según escala de ingreso familiar por no admitirse en la legislación argentina la presentación conjunta de ingresos familiares para la liquidación del Impuesto a las Ganancias, es decir que se toma al individuo y no a la familia como unidad contribuyente. Asimismo, los conceptos que pretenden ajustar la obligación tributaria a la situación familiar del individuo, como mínimos exentos según estado civil y cargas de familia deducibles según número de hijos, se admiten por separado para cada uno de los integrantes de la sociedad conyugal en tanto contribuyentes independientes, de manera que actúan de manera simultánea en la determinación de ingresos gravables y disponibles del grupo familiar.

Un primer tipo de ajuste sobre los datos de ingresos es la corrección por subdeclaración, que es un sesgo que caracteriza a la información que proviene de las respuestas simples de los encuestados sin ningún tipo de cruce con otra fuente de datos. Teniendo en cuenta que las tablas de población total según escala de ingreso individual presentan información de tipo agregado por decil, sin la posibilidad de discriminar ingresos por tipo de fuente, las posibilidades de una corrección puntualizada para cada clase de ingreso según su peso relativo quedan sin efecto, por lo que se requiere de algún tipo de ajuste más general. Al aplicarse una corrección de carácter general, no se obtendrán modificaciones de los indicadores estructurales de distribución, ya que se mantendrán las participaciones relativas de los distintos deciles en el ingreso total, pero sí podrán obtenerse niveles absolutos de ingresos más realistas, que permitan una mejor simulación impositiva que la que sería posible a partir del caso base sin ajuste y esto sí tendrá efectos en los índices de concentración impositiva y de distribución *post* gravamen. La alternativa que aquí se aplica es la corrección según niveles de remuneraciones formales informadas por el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA).

Concretamente, el ingreso promedio individual correspondiente a la EPH es cotejado con el ingreso promedio del sistema informado por el SIPA y ajustado al nivel del

mismo, asumiendo que la brecha constatada es el monto subdeclarado. Tomando el nuevo nivel de ingreso individual ajustado como promedio general de la población con ingresos de la EPH, se estima luego el ingreso individual promedio correspondiente a cada decil y el total de ingresos por decil según la población de referencia de cada uno, bajo la premisa de mantener la participación de ingresos por decil en el total informada en primera instancia por la EPH. En síntesis, con este tipo de ajuste se mantienen las participaciones relativas por grupos de ingresos en el total, respetando la estructura distributiva que surge de la encuesta de hogares, pero se adecuan los niveles promedio general y por decil, de modo de subsanar al menos parcialmente el sesgo por subdeclaración y trabajar sobre un nivel de ingresos más realista sobre el que puedan aplicarse luego los mínimos no imponibles y gastos deducibles correspondientes, al momento de estimar la incidencia del impuesto a la renta.

Para la simulación impositiva y el cálculo de indicadores de distribución *post* impuestos e índices de concentración tributaria y medidas de variación *pre* y *post* gravamen, es preciso atender a determinadas particularidades de los individuos, a fin de aplicar los tratamientos específicos dispuestos por la ley referidos a situación familiar. Como en esta primera instancia no se trabaja con microdatos y no es posible identificar en forma individualizada circunstancias tales como estado civil, cantidad de hijos y demás características particulares del sujeto, es necesario implementar supuestos de carácter más general. Se asume entonces que el individuo promedio representativo de cada grupo decílico de ingresos replicará las particularidades del contribuyente promedio del tramo de ingresos asociable informado por la AFIP. En efecto, el Anuario de Estadísticas Tributarias de dicho organismo sintetiza la información correspondiente a los formularios de declaración jurada 711[43] de personas físicas y sucesiones indivisas presentados en el año fiscal en cuestión. Se incluye la información de las declaraciones juradas presentadas mediante el aplicativo *Régimen Simplificado Ganancias Personas Físicas*, destinado al cumplimiento de la obligación de informar el detalle anual de

[43] Reglamentado por Resolución 1345/02 de AFIP, de acuerdo a procedimiento general previsto por Ley N° 11.683, texto ordenado en 1998 y sus modificaciones, artículo 11. Decreto N° 658/2002 (Régimen especial de presentación de declaraciones juradas mediante transferencia electrónica de datos).

ingresos, gastos, deducciones y retenciones sufridas por los contribuyentes que obtienen rentas de cuarta categoría encuadrados en la normativa establecida por la RG 2437.

De la serie de cuadros sintéticos del Anuario AFIP que surgen de las declaraciones juradas mediante el F. 711, se trabaja en este punto en particular con el que detalla el importe total de cargas de familia, ganancia no imponible, deducciones especiales y deducciones personales computables por tramo de ingresos gravados (Cuadro 2.2.2.1.10). Para cada uno de estos conceptos deducibles se especifica cantidad de casos o presentaciones e importe total por tramo, lo que permite calcular el promedio de deducciones totales por presentación por tramo de ingresos y trasladar este último a la EPH, según el decil que se trate, sobre el ingreso promedio neto ajustado por subdeclaración calculado previamente.

Con respecto al período seleccionado para la realización de los cálculos y la estimación de indicadores se tiene en cuenta lo siguiente. La información de EPH se actualiza con una frecuencia trimestral y los últimos datos disponibles al momento de realizar esta tesis corresponden al cuarto trimestre de 2014. No obstante, la información de la AFIP relevante para el análisis es actualizada con una frecuencia menor. Si bien hay disponibles boletines mensuales actualizados a la fecha e informes de recaudación trimestral, cuya última edición data del tercer trimestre 2014, los mismos contienen estadísticas con alto grado de agregación que no son útiles a los fines de los ajustes antes detallados. Los cuadros con el grado de desagregación requerido, que incluyen tablas con aperturas por tramos de ingresos, ganancias según categoría y rama de actividad y tipos de conceptos deducibles, entre otros, se encuentran publicados en los Anuarios antes citados, cuya última edición es 2013, referida a datos de 2012. En consecuencia, los indicadores básicos son estimados para el período de referencia 2012.

El Cuadro III.2.2.1 contiene los datos iniciales de población por escala de ingreso individual de la EPH INDEC correspondiente al cuarto trimestre 2012. El mismo detalla

la población con ingresos de referencia por decil, el ingreso medio per cápita y el ingreso total estimado para cada grupo decílico. En el mismo cuadro se añade el ajuste por subdeclaración, tomando como media general la remuneración formal promedio del total del sistema privado del año 2012 y reestimando el ingreso per cápita y el total de ingresos por decil, manteniendo la participación relativa de cada uno en el total.

CUADRO III. 2.2.1.1

Población total según escala de ingreso individual ajustados por subdeclaración
Cuarto trimestre 2012

Decil	Población (miles)	Ingresos (mill $)	Particip. ingresos	Ingreso medio ($)	Ingreso medio ajustado ($)	Ingresos ajust. (mill $)
1	1.482	703	1,2%	475	750	1.112
2	1.482	1.759	3,1%	1.187	1.876	2.781
3	1.483	2.442	4,3%	1.647	2.604	3.861
4	1.482	3.036	5,3%	2.049	3.238	4.797
5	1.483	3.885	6,8%	2.620	4.143	6.143
6	1.483	4.766	8,4%	3.214	5.082	7.535
7	1.481	5.918	10,4%	3.995	6.311	9.350
8	1.483	7.316	12,9%	4.932	7.801	11.572
9	1.481	9.577	16,9%	6.466	10.213	15.127
10	1.483	17.406	30,6%	11.739	18.562	27.522
Pob. con ingresos	**14.823**	**56.808**	**100%**	**3.832**	**6.058**	**89.800**

Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH Continua INDEC y SIPA

Sobre la base distributiva anterior provista por la EPH, se procede a la estimación de la medida de concentración básica, que se usará de referencia para otras: el coeficiente de Gini. Hay diferentes formas de calcular el coeficiente de Gini, aunque con frecuencia se aplica la fórmula de Brown (1994), debido a su simplicidad, puesto a que la misma trabaja con valores discretos, como los que se publican en los tabulados de la EPH. Según la fórmula de Brown, el índice de Gini se calcula de la siguiente manera[44]:

[44] Ver referencia en MEDINA, F. (2001). C*onsideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso,* CEPAL, marzo.

$$G = \left| 1 - \sum_{i=0}^{i=n-1} \left(X_{i+1} - X_i \right) \left(Y_{i+1} + Y_i \right) \right|$$

Donde *X* es la proporción acumulada de la variable población e *Y*, la proporción acumulada de la variable ingresos.

Aplicando la expresión de Brown a los datos básicos del Cuadro III.2.2.1, se obtiene la relación entre porcentaje de ingreso acumulado y porcentaje acumulado de población, sintetizado en el coeficiente de Gini. El Cuadro III.2.2.2 muestra los resultados obtenidos, que dan lugar a un *G* igual a 0,421.

CUADRO III.2.2.1.2

Estimación coeficiente de Gini en base a datos de EPH y SIPA

Cuarto trimestre 2012

Decil	Población (miles)	% población	% acum pob (X)	Ingreso total (mill $)	% ingreso	% acum ingreso (Y)	X_{i+1}-X_i (A)	Y_{i+1}+Y_i (B)	A*B
1	1.482	10%	10%	1.112	1,2%	1,2%	0,1	0,01	0,00
2	1.482	10%	20%	2.781	3,1%	4,3%	0,1	0,06	0,01
3	1.483	10%	30%	3.861	4,3%	8,6%	0,1	0,13	0,01
4	1.482	10%	40%	4.797	5,3%	14,0%	0,1	0,23	0,02
5	1.483	10%	50%	6.143	6,8%	20,8%	0,1	0,35	0,03
6	1.483	10%	60%	7.535	8,4%	29,2%	0,1	0,50	0,05
7	1.481	10%	70%	9.350	10,4%	39,6%	0,1	0,69	0,07
8	1.483	10%	80%	11.572	12,9%	52,5%	0,1	0,92	0,09
9	1.481	10%	90%	15.127	16,8%	69,4%	0,1	1,22	0,12
10	1.483	10%	100%	27.522	30,6%	100,0%	0,1	1,69	0,17
Pob. con ingresos	**14.823**	**100%**		**89.800**	**100%**	**100%**			**0,58**
								Gini	***0,421***

El Cuadro III.2.2.3 expone la simulación para captar la incidencia por decil del impuesto personal a la renta para el cuatro trimestre 2012. En primer término, se anualizan los ingresos promedio por decil ajustados por subdeclaración presentados en el Cuadro

III.2.2.1. Luego se procede al descuento del mínimo no imponible, las cargas de familia, las deducciones especiales y las deducciones personales computables[45], cuya media por decil se establece en función del promedio de cada uno de estos conceptos por presentación por tramo de ingresos detallado en el Anuario AFIP sobre la base de las declaraciones juradas personales (F. 711). Esta información puede consultarse en la Tabla 10 del Anexo estadístico. Aplicadas las deducciones, se obtiene el ingreso neto sujeto impuesto por decil, sobre el cual se aplica la escala de alícuotas dispuesta por la normativa vigente correspondiente al período fiscal 2012[46]. El detalle de alícuotas aplicables por tramo de ganancia neta imponible acumulada figura en la Tabla 11 del Anexo estadístico.

CUADRO III.2.2.1.3

Simulación incidencia Impuesto a las Ganancias de las Personas Físicas

Datos de ingresos, cargas, deducciones y pagos impositivos en pesos corrientes - Cuarto trimestre 2012

Decil	Población (miles)	Ingreso medio mensual	Ingreso medio anual	MNI promedio	Promedio cargas familia	Deducciones personales y especiales prom	Ingreso neto anual promedio	Impuesto determ.	Ingreso disponible anual medio	Ingreso disp. mensual total (mill)
1	1.482	750	9.002	11.217	15.037	4.952	-22.204	0	9.002	1.112
2	1.482	1.876	22.515	12.618	14.859	18.335	-23.298	0	22.515	2.781
3	1.483	2.604	31.244	12.712	15.439	22.852	-19.758	0	31.244	3.861
4	1.482	3.238	38.851	12.712	15.439	22.852	-12.151	0	38.851	4.797
5	1.483	4.143	49.716	12.792	16.555	26.703	-6.334	0	49.716	6.143
6	1.483	5.082	60.985	12.847	17.505	34.485	-3.852	0	60.985	7.535
7	1.481	6.311	75.734	12.866	17.505	34.485	10.879	1.023	74.711	9.224
8	1.483	7.801	93.616	12.866	17.812	39.648	23.291	2.925	90.691	11.210
9	1.481	10.213	122.559	12.895	18.201	50.952	40.511	6.618	115.941	14.311
10	1.483	18.562	222.738	12.926	20.278	66.304	123.229	29.630	193.108	23.861
Pob. con ingresos	**14.823**	**6.058**	**72.696**	**12.645**	**16.863**	**32.157**	**11.031**	**100%**	**100%**	**84.834**

Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH Continua INDEC, SIPA y Anuario Estadístico AFIP

Aplicada la escala de alícuotas correspondiente, se calcula el ingreso disponible anual promedio individual por decil y luego, en función de la población de referencia por

[45] Conceptos deducibles dispuestos por Ley 26.731/2011.

[46] Ley 25.063 y modificatorias.

grupo decílico, el ingreso disponible mensual total por decil. Como puede apreciarse, entre los deciles 1º a 6º, el ingreso promedio individual antes y después de impuestos no varía, puesto que, en virtud de los mínimos exentos y deducciones computables, el impuesto a las Ganancias se hace efectivo recién a partir del decil 7º.

Una vez estimada la incidencia del impuesto personal a la renta y obtenidos los ingresos disponibles promedio y totales por decil, es posible evaluar el grado de concentración del impuesto, a través del cálculo de *C*. El Cuadro III.2.2.4 muestra el detalle de pagos impositivos acumulados en términos porcentuales respecto del porcentaje acumulado de población, relación que deriva en un índice *C* igual a 0,822 >0, lo que corrobora la progresividad del impuesto.

CUADRO III.2.2.1.4

Estimación índice de concentración del Impuesto a las Ganancias de las Personas Físicas

Cuatro trimestre 2012

Decil	Población (miles)	% pob	% acum pob (X)	Impuesto total (mill $)	% impuesto	% acum imp (T)	$X_{i+1}-X_i$ (A)	$T_{i+1}+T_i$ (B)	A*B
1	1.482	10%	10%	0	0,0%	0,0%	0,1	0,01	0,00
2	1.482	10%	20%	0	0,0%	0,0%	0,1	0,00	0,00
3	1.483	10%	30%	0	0,0%	0,0%	0,1	0,00	0,00
4	1.482	10%	40%	0	0,0%	0,0%	0,1	0,00	0,00
5	1.483	10%	50%	0	0,0%	0,0%	0,1	0,00	0,00
6	1.483	10%	60%	0	0,0%	0,0%	0,1	0,00	0,00
7	1.481	10%	70%	1.023	2,5%	2,5%	0,1	0,03	0,00
8	1.483	10%	80%	2.925	7,3%	9,8%	0,1	0,12	0,01
9	1.481	10%	90%	6.618	16,5%	26,3%	0,1	0,36	0,04
10	1.483	10%	100%	29.630	73,7%	100,0%	0,1	1,26	0,13
Pob. con ingresos	**14.823**	**100%**		**40.196**	**100%**	**100%**			**0,18**
								C	***0,822***

Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH Continua INDEC, SIPA y Anuario Estadístico AFIP

La cancelación de la obligación tributaria estimada da lugar a una nueva distribución de ingresos teórica, determinada por los ingresos disponibles individuales. En consecuencia, una vez llevada a cabo la simulación para determinar la incidencia por

decil del Impuesto a las Ganancias, obtenida la concentración del impuesto y calculados los ingresos disponibles per cápita promedio y totales por grupos decílicos, es posible reestimar *G*, esta vez de acuerdo a la concentración relativa de los ingresos disponibles, esto es *G* después de impuestos o G_d. El Cuadro III.2.2.5 sintetiza las operaciones efectuadas y los resultados obtenidos.

CUADRO III.2.2.1.5

Estimación coeficiente de Gini después de impuestos

Cuatro trimestre 2012

Decil	Población (miles)	% población	% acum pob (X)	Ingreso total (mill $)	% ingreso	% acum ingreso (Y)	X_{i+1}-X_i (A)	Y_{i+1}+Y_i (B)	A*B
1	1.482	10%	10%	1.112	1,3%	1,3%	0,1	0,01	0,00
2	1.482	10%	20%	2.781	3,3%	4,6%	0,1	0,06	0,01
3	1.483	10%	30%	3.861	4,6%	9,1%	0,1	0,14	0,01
4	1.482	10%	40%	4.797	5,7%	14,8%	0,1	0,24	0,02
5	1.483	10%	50%	6.143	7,2%	22,0%	0,1	0,37	0,04
6	1.483	10%	60%	7.535	8,9%	30,9%	0,1	0,53	0,05
7	1.481	10%	70%	9.224	10,9%	41,8%	0,1	0,73	0,07
8	1.483	10%	80%	11.210	13,2%	55,0%	0,1	0,97	0,10
9	1.481	10%	90%	14.311	16,9%	71,9%	0,1	1,27	0,13
10	1.483	10%	100%	23.861	28,1%	100,0%	0,1	1,72	0,17
Pob. con ingresos	**14.823**	**100%**		**84.834**	**100%**	**100%**			**0,60**
								Gini $_d$	**0,397**

Como puede observarse, tras la liquidación del impuesto personal a la renta, *G* pasa de 0,421 a 0,397, es decir que registra una caída de 2,4 puntos. La valoración de este retroceso en el índice de Gini, que indica una mejora en términos redistributivos tendientes a la equidistribución, requiere al menos de algún otro indicador o parámetro de referencia contra el cual contrastar la merma, a fin de relativizarla o evaluar su grado de significación.

Antes de efectuar el análisis comparativo entre la variación entre *G* y G_d y la atribuible a la aplicación de algún instrumento de redistribución alternativo, se presenta el resumen de indicadores que se calculan a partir de *G* y *C* (Cuadro III.2.2.6).

CUADRO III.2.2.1.6

Síntesis indicadores estructurales y de concentración

Cuarto trimestre 2012

INDICADOR	Valor
Gini (G)	0,4207
Gini después de impuestos (G_d)	0,3973
Indice Concentración del impuesto (C)	0,8216
Indice de Progresión Efectiva (PEG)	1,0405
Kakwani (K)	0,4008
Pechman y Okner (PO)	-0,0235
Reynolds y Smolensky (RS)	-0,0558

En virtud de las cifras obtenidas a lo largo de la presente sección, es posible efectuar algunas apreciaciones preliminares. En primer término, la simulación del funcionamiento del impuesto personal a la renta presentada en el Cuadro III.2.2.1.3 refleja, entre otros conceptos, el aporte porcentual por decil al total de recursos generados al fisco en concepto de Impuesto a las Ganancias, incluyendo recaudación por pagos directos y retenciones. En términos generales, los deciles 1º a 6º tienen una contribución nula al total recaudado, en tanto que el decil 7º contribuye con un 3%, el 8º con un 7%, el 9º con un 16% y el decil superior, con el 74%. En años anteriores, incluso, la contribución efectiva tenía lugar en los dos últimos deciles solamente, factor que se modificó a raíz de la no actualización de mínimos no imponibles al ritmo de la inflación, lo que provocó que se incrementara el número de contribuyentes efectivos.

La AFIP informó para 2012 una recaudación total de 9.942 millones de pesos por pagos directos en concepto de Impuesto a las Ganancias de Personas Físicas. De acuerdo a los pesos relativos comentados antes, las contribuciones de los deciles 7º a 10º fueron: 253, 724, 1.635 y 7.330 millones de pesos respectivamente. La brecha estimada de ingresos entre el decil superior y el más pobre pasó a ser, como consecuencia de la redistribución provocada por el gravamen, de 26,4 millones de pesos a 22,7 millones, siempre para el año 2012. En otros términos, se estima una transferencia de 3,7 millones de pesos en concepto de pagos directos del impuesto personal desde el decil

superior al inferior. En consecuencia, la relación de ingresos entre éstos, medida por el ratio de Kuznets pasó de 24,8 a 21,5 luego de la liquidación del impuesto. Tanto estas cifras como los indicadores de concentración impositiva calculados dan una primera impresión del poder redistributivo del impuesto personal a la renta, si bien, para obtener conclusiones más contundentes es necesario, en primer lugar, refinar lo más posibles los cálculos y, en segundo término, contrastar los resultados obtenidos con instrumentos alternativos de redistribución o esquemas diferentes de aplicación del gravamen en escenarios simulados y/o sistemas impositivos vigentes en otros países.

El primero de los pasos mencionados, esto es, el refinamiento de los cálculos, es el propósito de la sección siguiente, en la que se trabaja con correcciones y simulaciones aplicadas a las bases de microdatos disponibles. Por otro lado, los resultados permitirán apreciar si las conclusiones varían significativamente al trabajarse con tabulados generales o microbases.

2.2.2. Aplicación a bases de microdatos

El empleo de bases de microdatos presenta ventajas con respecto al uso de tabulados generales, aunque también requiere de la especificación de supuestos y ajustes que conllevan cierta discrecionalidad. Las principales ventajas son la mejor calibración de modelos y cálculos aplicados, por el hecho de contarse con información individualizada de los encuestados, y la posibilidad de llevar a cabo microsimulaciones que derivan en una mayor riqueza descriptiva.

En el presente apartado se replica el cálculo de indicadores de distribución, con el objetivo de apreciar si existen o no diferencias sustanciales con los obtenidos sobre la base de tabulados generales. En primera instancia se especifican las variables relevantes de la base de microdatos empleada y los tratamientos aplicados a las mismas y, en segundo término, se realiza la microsimulación del Impuesto a las Ganancias. Efectuado el ejercicio, se procede a tabular las hipotéticas obligaciones

individuales tributarias estimadas y los ingresos disponibles, para luego verificar el valor asumido por los índices de concentración impositiva y el grado de corrección logrado a partir del impuesto. Finalmente, se comparan los sets de indicadores obtenidos en base a ambos procedimientos y se concluye si existen o no diferencias sustanciales.

El ejercicio de microsimulación aquí presentado se estructura a partir de una serie de fórmulas condicionales programadas para Microsoft Excel que, en conjunto, determinan un programa computacional que pretende ser un aporte para el trabajo empírico en la materia. La ventaja de este programa es su sencillez operativa y su flexibilidad. Ofrece el atractivo de permitir estimar de modo simple y rápido el modo en que se modifican ajustes por subdeclaración, mínimos exentos, niveles de deducciones, bases imponibles, obligaciones tributarias e ingresos disponibles a partir de cambios, reales o supuestos, en coeficientes de ajustes de ingresos, ganancias no gravables, deducciones personales, exenciones o escalas de alícuotas aplicables, entre otros conceptos. Basta con asignar de manera sucesiva a los datos de entrada del programa el valor de los nuevos parámetros considerados y correr la aplicación para que se ejecute automáticamente la serie de órdenes programadas y obtener de manera instantánea las salidas correspondientes.

a) Datos

Se emplea la base de microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares INDEC del cuarto trimestre 2012 correspondiente a los 31 aglomerados urbanos relevados que contiene 54.690 registros. La misma se encuentra disponible en formatos SPSS, Stata y DBF[47] para adecuarse a la aplicación empleada en su tratamiento. La elección del período, como ya se dijo, obedece al hecho de disponerse la información relevante de AFIP más actualizada al ejercicio fiscal 2012.

[47] Las bases de microdatos en todas sus versiones, los documentos metodológicos correspondientes y los instructivos de clasificadores y códigos pueden descargarse en http://www.indec.gov.ar/bases-de-datos.asp.

En cuanto a la información impositiva, al igual que en la sección 2.2.1, se toman los datos contenidos en los cuadros sintéticos por tramo de ingreso gravado que surgen de las declaraciones juradas personales (F. 711) de los contribuyentes al régimen.

Las variables seleccionadas para la microsimulación se detallan en el punto I.1 del Apéndice metodológico, en donde figuran los códigos internos de la base usuaria. En el caso de la variable PONDERA, cuya función es proveer de una medida de expansión poblacional a partir de la cantidad de registros contenidos en la muestra, en una primera instancia se incluye con el valor informado por el INDEC. No obstante, en caso de llevarse a cabo estimaciones que requieran expandir la población de los aglomerados urbanos relevados al total del país, la variable se ajusta por un coeficiente de corrección que surge del censo de población[48].

b) Procedimiento microsimulación

Antes de proceder al tratamiento de las variables, se trabaja en la depuración de la base (ver punto I.2 Apéndice metodológico). En primer término se filtran las encuestas no realizadas para luego extrapolar a las mismas los resultados obtenidos de las efectivamente llevadas a cabo. Posteriormente, a fin de discriminar entre los registros con ingresos nulos en el mes de referencia aquellos casos de pertenencia a población estructural sin ingresos (menores de edad) y los que corresponden a población relevante sin obtención de entradas en el período de referencia, se efectúa el cruce con el campo que recoge la edad de los encuestados. De este modo, se obtiene el conjunto de observaciones sobre el que se aplica la serie de pasos siguientes.

El siguiente paso es el ajuste de ingresos por subdeclaración (punto I.3 Apéndice metodológico). Como en este caso se cuenta con información desagregada por tipo de ingresos para cada uno de los registros individuales de la base, es posible corregir de

[48] El último Censo Nacional de Población y Viviendas para Argentina corresponde a 2010 e indica una población de 40.117.096 habitantes, lo cual requiere expandir en 1,58 el parámetro PONDERA de la EPH correspondiente al cuarto trimestre 2012.

manera diferencial, atendiendo a la naturaleza de las rentas percibidas y al estrato de ingresos del individuo informante.

Existen en Argentina diversos antecedentes de estudios dirigidos a estimar porcentajes de subdeclaración de ingresos. Como reseñan Gómez Sabaini y Rossignolo[49], en un trabajo presentado por Heber Camelo (1998) se revaloriza una investigación realizada como subproducto del cambio de base 1986 de las Cuentas Nacionales. Luego, Santiere y Gómez Sabaini (1999) en un estudio sobre incidencia distributiva de los impuestos, después de una evaluación de antecedentes, adoptan los correctores propuestos en Camelo (1998) por conservar actualidad y coherencia, traduciéndose en un ajuste global de 47% respecto a los niveles de la encuesta, debidamente desagregado, aplicado a los tres años estudiados (1986, 1993 y 1997). Una investigación sobre pobreza llevada a cabo por el Banco Mundial (1994) utiliza índices correctores -siempre por estratos de ingreso y fuente de los mismos- que figuran como suministrados por CEPAL. Más tarde, en una publicación sobre incidencia distributiva de los impuestos, Gasparini (1998) trabaja en el mismo sentido, presentando un conjunto de coeficientes que se basan en información preliminar, tanto para la EPH como para la ENGH, que surgen de estimaciones a partir de datos macroeconómicos. Llach y Montoya (1999), entretanto, calculan coeficientes de subdeclaración por fuente para los años 1986 y 1993, mientras que Santiere, Gómez Sabaini y Rossignolo (2000) también utilizan coeficientes de ajuste, calculados por la Dirección de Programación del Gasto Social a partir de datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del Ministerio de Economía. Gómez Sabaini, Harriague y Rossignolo (2011), y Gaggero y Rossignolo (2011) utilizan un procedimiento similar. En este último caso, los coeficientes empleados implican un ajuste del 18% sobre los ingresos de asalariados y un aumento del 31% sobre las jubilaciones y pensiones, mientras que los intereses y alquileres se multiplican por 5,6,los ingresos de cuentapropistas, por 2,08 y los de empleadores, por un coeficiente de 3,06.

[49] GÓMEZ SABAINI, J.C. y ROSSIGNOLO, D. (2014). *La tributación de altas rentas en América Latina*. Serie Estudios y Perspectivas Nº 13. CEPAL, pp. 49-52.

En virtud de la actualidad de los coeficientes estimados en el trabajo de Gaggero y Rossignolo (2011) y dada su proximidad con el período fiscal seleccionado para la microsimulación (2012), es que se aplican los mismos para la corrección de los ingresos informados en la EPH. El detalle de los coeficientes de ajuste por fuente y quintil de ingreso se presenta en el Cuadro III.2.2.2.1.

CUADRO III.2.2.2.1.

Coeficientes de subdeclaración diferenciales por fuente y quintil de ingresos
Año 2010

Fuente de ingreso	Coeficiente promedio	Quintiles de ingreso				
		1º	2º	3º	4º	5º
Asalariados	**1,180**	1,101	1,135	1,157	1,168	1,236
Cuentarpropistas	**2,077**	1,870	1,935	1,948	2,051	2,180
Empleadores	**3,064**	2,760	2,855	2,874	3,026	3,216
Jubilados	**1,311**	1,240	1,264	1,299	1,311	1,395
Rentistas	**5,635**	4,969	5,135	5,149	5,429	5,768

Fuente: Gómez Sabaini y Rossignolo (2011). Impacto del presupuesto sobre la equidad. CEFIDAR

Una vez aplicado el ajuste por subdeclaración se procede a la anualización de aquellos montos informados que revisten un carácter mensual, como es el caso de salarios, jubilaciones, becas y demás ingresos regulares y con periodicidad mensual. Quedan excluidos del ajuste los ingresos no habituales o aquellos de carácter único, como retroactivos, indemnizaciones, utilidades por dividendos, etc.

El ingreso bruto de cada individuo identificado en la base de datos, se determina por la sumatoria de los ingresos ajustados por subdeclaración y anualizados, desestimando aquellos exceptuados por la ley vigente.

La determinación de la base imponible, esto es, el ingreso neto sujeto a gravamen, requiere de la consideración de los mínimos no imponibles dispuestos por el régimen

legal, el descuento de las cargas de familia y las deducciones especiales y personales computables. Tomando la información de AFIP de tales conceptos por tramo de ingresos gravados, se confeccionan coeficientes que reflejan la importancia relativa promedio de los mismos en la renta gravada por tramo. Estos coeficientes se aplican luego al ingreso bruto individual de la base de microdatos, asignándosele el correspondiente al del tramo de ingresos en cuestión, de acuerdo con una orden condicional programada que toma como referencia el dato individual y lo coteja con la tabla de coeficientes de referencia (ver punto I.4 Apéndice metodológico).

Obtenida la ganancia neta sujeta a gravamen para cada uno de los registros de la microbase, se calcula la obligación impositiva individual, de acuerdo a la escala de alícuotas vigente, mediante un comando programado a tal fin (punto I.5 Apéndice metodológico). Finalmente, se calcula el ingreso disponible por individuo, deduciendo del ingreso bruto la obligación tributaria calculada.

Una vez determinado el valor de todos los campos antes comentados se reagrupan los resultados, organizando a la población encuestada en deciles, para luego expandir la micropoblación de cada decil según un coeficiente expresa los resultados en términos de la población total. A partir de este paso, es posible replicar toda la secuencia de cálculo de indicadores de concentración presentados en la sección 2.2.1.

En primer lugar se recalcula el coeficiente de Gini, *G*, a partir de los nuevos ingresos determinados por decil, en virtud de la corrección de datos informados mediante la aplicación de los coeficientes de subdeclaración específicos por fuente de ingreso detallados más arriba, procedimiento posible por el hecho de disponerse de los campos identificados individualmente de manera desagregada.

Concretamente, *G* asume ahora un valor de 0,40, dos puntos menos que el valor inicialmente estimado sobre la base de los tabulados generales. De aquí se infiere que el sesgo por subdeclaración tendría un peso mayor en los deciles inferiores. Esta apreciación se verá luego relativizada cuando se incorporen nuevos ajustes al cálculo

tendientes a considerar a los grupos de altos ingresos no debidamente captados por la Encuesta Permanente de Hogares.

En segunda instancia, se procede a reagrupar los deciles, haciendo una reordenación poblacional en función del ingreso individual corregido, agregando para cada uno de estos subgrupos poblacionales los resultados derivados de la microsimulación, esto es, la base imponible, las deducciones impositivas, las obligaciones tributarias estimadas y el ingreso disponible final. A partir de esta nueva información de base, se recalcula *G* después de impuestos, *C* y todos los índices de concentración relacionados.

CUADRO III.2.2.2.2.

Síntesis indicadores estructurales y de concentración estimados a partir de microsimulación
Cuarto trimestre 2012

INDICADOR	Valor	
	TAB	MICRO
Gini (G)	0,4207	0,4002
Gini después de impuestos (G_d)	0,3973	0,3746
Indice Concentración del impuesto (C)	0,8216	0,8160
Indice de Progresión Efectiva (PEG)	1,0405	1,0426
Kakwani (K)	0,4008	0,4158
Pechman y Okner (PO)	-0,0235	-0,0256
Reynolds y Smolensky (RS)	-0,0558	-0,0639

Nota: TAB se refiere a los cálculos sobre tabulados. MICRO, a los resultados a partir de microsimulación

Los índices de concentración calculados a partir del ejercicio de microsimulación modifican sus valores absolutos de manera moderada con respecto al caso base, indicando una aproximación más leve a la equidistribución que los estimados con los datos de tabulados agregados. De todos modos, las concusiones generales no se ven modificadas. Tanto *G* como G_D se reducen en algo más de dos puntos, asociándose a una hipotética "mejor" distribución del ingreso. Pero el dato esencial es que la situación antes y después de la liquidación del Impuesto a las Ganancias no se modifica sustancialmente, prevaleciendo un escenario de alta concentración de los ingresos y

escasa presencia del gravamen como instrumento "redistribuidor". Vale decir que, aunque el segundo tipo de análisis es más rico y preciso y reduce la necesidad de introducir supuestos y de trabajar con promedios por el hecho de contarse con la información individualizada de cada sujeto de la muestra, en definitiva, conduce a conclusiones similares.

2.2.3. Reestimación de indicadores bajo elasticidad del ingreso gravable operativa

La realización de los cálculos expuestos en las secciones precedentes para cuantificar la mejora esperada en los índices de distributivos tras la aplicación del impuesto personal a la renta asume un supuesto implícito: la no modificación de decisiones económicas de los contribuyentes en términos relativos. Sin embargo, es sabido que los sujetos alcanzados por el impuesto al ingreso reaccionan a él y a sus cambios, alterando su conducta. Como señala Feldstein (1995), el impuesto personal a la renta y las variaciones de alícuotas que pueden tener lugar, induce a los contribuyentes a alterar su comportamiento, en un intento por minimizar la obligación tributaria. En efecto, los individuos cambian las proporciones en las que trabajan, ahorran y distribuyen inversiones en respuesta al impuesto, refugiándose en aquellas alternativas más favorablemente tratadas. Inclusive, entre las opciones que se presentan a los agentes económicos, también figuran las conductas de fraude fiscal. Estos cambios de conducta, en definitiva, afectan al ingreso efectivamente gravable, lo cual incide, finalmente, en la recaudación[50].

Las modificaciones en la conducta de los contribuyentes ante cambios en el impuesto personal a la renta son captadas por la elasticidad del ingreso gravable, que mide el grado de reacción ante la variación impositiva en términos porcentuales. Este indicador es retomado y profundizado, tanto en lo conceptual como en lo referente a

[50] Tiene lugar una especie de e*fecto Laffer*, en el cual, aumentos en las alícuotas impositivas que, matemáticamente arrojarían una recaudación mayor en principio, pueden en realidad determinar una caída de la misma si la base imponible se reduce, como consecuencia de la disminución en la oferta por parte del contribuyente.

su tratamiento empírico en el Capítulo IV. Como se verá, los datos disponibles en el país no permiten un cálculo directo del mismo, de manera que sólo se cuenta con algunos parámetros presentados en estudios internacionales como aproximación[51].

Al compararse el coeficiente Gini antes y después de impuestos y todos los indicadores derivados para los dos tipos de ejercicios de simulación impositiva llevados a cabo (con tabulados y con microdatos), se asumió anteriormente la generación de un efecto mecánico únicamente. Es decir, se supuso una disminución en el ingreso disponible de los contribuyentes, resultante de aplicar la tasa correspondiente sobre el ingreso menos las deducciones pertinentes (ingreso neto) para luego reestimar los indicadores distributivos. De esta manera, solamente se tuvo en cuenta el reposicionamiento relativo de los distintos deciles, como consecuencia de reducirse el ingreso disponible de los contribuyentes pertenecientes a los deciles alcanzados por el impuesto, bajo el supuesto de no reacción de los mismos tendiente a reducir su obligación tributaria.

Con el propósito de aproximar más los resultados a la realidad y considerar, al menos en parte, una posible respuesta por parte de los individuos gravados, se recalculan los efectos redistributivos del impuesto personal a la renta, a través de los indicadores de concentración básicos, asumiendo ahora un ajuste negativo en el ingreso gravable final, como consecuencia de la operatividad de la elasticidad del ingreso gravable.

Para el ejercicio propuesto, se adoptará un escenario conservador, en el que se incluirá un coeficiente de elasticidad del ingreso gravable equivalente a la media de los resultados obtenidos a nivel internacional, igual a 0,4[52]. Se interpreta que este coeficiente puede ser incluso superior en Argentina, teniendo en cuenta que los trabajos disponibles evidencian que, en los países en desarrollo, la elasticidad tiende a

[51] Una buena síntesis de los coeficientes calculados en los principales trabajos de referencia internacionales y de las especificaciones del método aplicado y diseño muestral empleado se encuentra en DÍAZ CARO, C. y ONRUBIA FERNÁNDEZ, J. (2014). *Elasticidades de la renta gravable y costes de eficiencia en el IRPF dua*l. Estudios sobre la economía española 2015/02. FEDEA, pág. 39.

[52] Se toma la media de los coeficientes de los trabajos internacionales de referencia presentados en la síntesis de Díaz Caro y Onrubia Fernández (2014), op. cit . Se supone que la misma es uniforme entre los deciles relevantes.

ser más alta, cuestión asociada a aspectos de la legislación, que suele ser compleja y susceptible de mayores oportunidades de elusión fiscal, y a la efectividad de la administración tributaria. De todos modos, se asume el mencionado escenario conservador sólo a los fines de incorporar de alguna manera la potencial reacción de los contribuyentes al impuesto y observar las repercusiones de la misma sobre los indicadores de distribución básicos.

CUADRO III. 2.2.3.1.

Principales indicadores distributivos suponiendo elasticidad del ingreso gravable operativa
Cuarto trimestre 2012

INDICADOR	Valor INICIAL		Valor AJUSTADO	
	TAB	MICRO	TAB	MICRO
Gini (G)	0,421	0,400	0,421	0,400
Gini después de impuestos (G_d)	0,397	0,375	0,407	0,387
Indice de Progresión Efectiva (PEG)	1,041	1,043	1,029	1,022
Pechman y Okner (PO)	-0,023	-0,026	-0,017	-0,013
Reynolds y Smolensky (RS)	-0,056	-0,064	-0,039	-0,033

Como puede apreciarse en el Cuadro III. 2.2.3.1, que compara Gini antes y después de impuestos e índices derivados, tanto para el procedimiento sobre tabulados como sobre bases de microdatos, la mejora observada en la distribución, como consecuencia del reposicionamiento de individuos luego de la liquidación del tributo y la consecuente disminución del ingreso disponible (no operativa en los 6 primeros deciles) es menor cuando se considera algún grado de reacción de los contribuyentes críticos, materializada en la elasticidad del ingreso gravable.

En la medida que se consideren escenarios con elasticidad del ingreso gravable superior, la “ganancia” lograda en términos de equidistribución se verá reducida, por el hecho que parte de la redistribución potencial será absorbida por una reducción de la base imponible y la recaudación, como resultado de la respuesta de contribuyentes de los últimos deciles de la escala distributiva.

3. Simulación de esquemas impositivos alternativos: impacto sobre los indicadores básicos

De la observación de los cálculos presentados en las secciones precedentes, se concluye, en principio, que la aplicación del impuesto personal a la renta en Argentina parece tener una incidencia moderada en la mejora distributiva, entendida ésta como una mayor aproximación a la equidistribución, según se desprende de la escasa magnitud en la que los indicadores de concentración básicos se modifican luego de la liquidación del gravamen. Más aún, si se incluyen supuestos de reacción de los contribuyentes, a través de la incorporación de la elasticidad del ingreso gravable como factor de ajuste de la renta alcanzada por el impuesto, incluso asumiendo un escenario conservador, la mejora estimada en términos distributivos es todavía menor.

Frente al panorama poco alentador que parece ofrecer el impuesto personal a la renta como instrumento redistributivo, tal como se encuentra estructurado hoy en el país, cabe preguntarse qué podría esperarse en términos de mejora de la distribución si se implementaran esquemas similares a los vigentes en otros países, con tasas marginales más elevadas o diferentes esquemas de deducciones y mínimos exentos.

Trabajando siempre sobre los datos de ingresos correspondientes al cuatro trimestre de 2012 y sobre las estadísticas de recaudación y aspectos generales correspondientes al período fiscal en cuestión, se plantean a continuación tres escenarios con parámetros distintos a los vigentes en Argentina. Estos escenarios incluyen esquemas de tasas con un grado de progresión y alícuotas marginales máximas aplicados en países seleccionados.

Concretamente, los escenarios propuestos son:

- Esquema 1: tasa impositiva marginal máxima 37% (Suiza)
- Esquema 2: tasa impositiva marginal máxima 39% (Chile)
- Esquema 3: tasa impositiva marginal máxima 40% (Noruega)

En primer término se reestiman, en función de las especificaciones de cada esquema, las obligaciones tributarias e ingreso disponible individual aplicando la metodología detallada en la sección 2.2 de este capítulo. Posteriormente se calculan, en base a los nuevos ingresos disponibles individuales, los indicadores de distribución básicos. Inicialmente no se introducen supuestos de elasticidad del ingreso gravable. El Cuadro III.3.1 resume los resultados del ensayo de los esquemas planteados.

CUADRO III.3.1.

Síntesis indicadores de concentración en escenarios alternativos de aplicación del Impuesto a las Ganancias
Cuarto trimestre 2012

INDICADOR	Esquema actual	SIMULACIÓN ESQUEMAS		
		E1	E2	E3
Gini (G)	0,4207	0,4207	0,4207	0,4207
Gini después de impuestos (G_d)	0,3973	0,3972	0,3970	0,3969
Indice Concentración del impuesto (C)	0,8216	0,8197	0,8182	0,8183
Indice de Progresión Efectiva (PEG)	1,0405	1,0407	1,0410	1,0411
Kakwani (K)	0,4008	0,3989	0,3975	0,3976
Pechman y Okner (PO)	-0,0235	-0,0236	-0,0238	-0,0239
Reynolds y Smolensky (RS)	-0,0558	-0,0560	-0,0565	-0,0566

Descripción esquemas

E1: tasa impositiva marginal máxima 37%

E2: tasa impositiva marginal máxima 39%

E3: tasa impositiva marginal máxima 40%

A partir de lo que puede observarse en el Cuadro III.3.1, la introducción de esquemas de progresión mayor y con tasas marginales máximas superiores hace que el coeficiente de Gini después de impuestos descienda, el índice de progresión efectiva aumente y el valor absoluto del indicador de Pechman y Okner, que mide la ganancia porcentual en términos de equidistribución, se incremente. Sin embargo, los ajustes absolutos en los mencionados indicadores es leve, lo que indica moderadas mejoras en términos de distribución.

Lo anterior puede incluso complementarse con estimaciones acerca de las mejoras recaudatorias esperadas. Se calcula que los montos extra recaudados por el fisco en

concepto de pagos directos (excluyendo retenciones) representarían una mejora de entre el 0,5% y el 2% con respecto al esquema vigente. El Cuadro III.3.2 resume las estimaciones.

CUADRO III.3.2.

Estimación mejora recaudatoria en esquemas impositivos alternativos

Ejercicio fiscal 2012 - Datos de pagos directos en millones de pesos corrientes

ESQUEMA	Tasa marginal máxima	Gini post impuesto	Pagos directos impuesto personal	Incremento recaudación
Vigente Argentina	35%	0,3973	9.942	-
Suiza	37%	0,3972	10.401	1,0%
Chile	39%	0,3970	10.111	1,7%
Noruega	40%	0,3969	10.141	2,0%

El procedimiento de recálculo de indicadores es repetido, incorporando ahora elasticidad del ingreso gravable operativa, es decir, un cierto grado de reacción de los contribuyentes al eventual cambio de alícuotas bajo los tres esquemas considerados. Nuevamente se introduce un supuesto conservador, que asume que dicho coeficiente de elasticidad toma un valor en línea con la media internacional de las estimaciones llevadas a cabo, es decir, igual a 0,4. El Cuadro III.3.3 sintetiza los nuevos valores de los principales indicadores distributivos para los tres esquemas analizados, ahora con elasticidad operativa.

Como puede apreciarse, hay mejora en todos los indicadores a medida que se introducen mayores tasas marginales, aunque, a diferencia de lo que ocurre en el caso base, ahora la mejora es más moderada porque los contribuyentes de los estratos superiores reaccionan en una magnitud incorporada en el coeficiente de elasticidad operativo, de modo tal que su ingreso disponible se reduce en una proporción menor. De todos modos la diferencia en el valor absoluto de los diversos indicadores es leve, tanto entre el esquema vigente y los escenarios alternativos supuestos, como entre

todos éstos en el caso con elasticidad implícita del ingreso gravable nula y el que considera elasticidad operativa.

CUADRO III.3.3.

Síntesis indicadores de concentración en escenarios alternativos de aplicación del Impuesto a las Ganancias suponiendo elasticidad del ingreso gravable operativa

Cuarto trimestre 2012

INDICADOR	Esquema actual	SIMULACIÓN ESQUEMAS		
		E1	E2	E3
Gini (G)	0,4207	0,4207	0,4207	0,4207
Gini después de impuestos (G_d)	0,4069	0,4060	0,4058	0,4056
Indice de Progresión Efectiva (PEG)	1,0285	1,0254	1,0258	1,0261
Pechman y Okner (PO)	-0,0165	-0,0147	-0,0149	-0,0151
Reynolds y Smolensky (RS)	-0,0393	-0,0350	-0,0355	-0,0566

Descripción esquemas

E1: tasa impositiva marginal máxima 37%

E2: tasa impositiva marginal máxima 39%

E3: tasa impositiva marginal máxima 40%

La razón de las sutiles diferencias entre indicadores o ganancias distributivas se encuentra primordialmente en la estructura misma de los ingresos en Argentina, que hace que las variantes consideradas resulten relevantes sólo en el decil superior, lo que cuantitativamente es insuficiente para determinar un cambio redistributivo sustancial. De este modo, incluso asumiendo tasas marginales hasta cinco puntos porcentuales por encima de la actual, el universo de los individuos que la alícuota máxima alcanza es pequeño, de acuerdo a lo que revelan las cifras de distribución de las encuestas de hogares.

Según lo que se desprende de las encuestas de hogares, es necesario arribar al último decil para encontrar en el año 2012 personas con ingresos mensuales promedio mayores a los 11 mil pesos (18 mil pesos, si se incorpora ajuste por subdeclaración). En efecto, y atendiendo siempre a esta fuente de información, en 2012 el 90% de la

población con ingresos obtuvo mensualmente menos de 6.500 pesos mensuales (o de 10.300 pesos con ajuste por subdeclaración). Con una estructura como ésta, se entiende que la base de ingresos para la redistribución es muy débil y que sólo pueden conseguirse resultados exiguos, aun potenciando la progresividad del impuesto.

La conclusión anterior queda relativizada, si se tiene en cuenta que los datos de ingresos que provienen de la encuesta de hogares omiten la información de los grupos de individuos ricos o *top income*, simplemente porque estos individuos no son alcanzados por el relevamiento. Aunque las personas de muy altos ingresos conforman un grupo numéricamente reducido, concentran una parte importante de la renta nacional, por lo que posibles reformas al impuesto actual, ya sea como las supuestas en los esquemas ensayados o con muchas otras variantes, resultarán más efectivas si se considera la incidencia de estos grupos y, presumiblemente, si el énfasis de las reformas se encuentra focalizada en los mismos. Para evaluar estas cuestiones, la sección siguiente trata sobre la participación de los segmentos *top income* en Argentina y de los ajustes que es preciso incorporar a las estadísticas y a los indicadores básicos para no sesgar conclusiones y resultados.

La razón de no comenzar el análisis de la capacidad redistributiva del impuesto personal a la renta directamente con la incorporación de los individuos de muy altos ingresos y con la consecuente consideración de ajustes ya incluida en los indicadores básicos de distribución tiene un fundamento. El motivo de mostrar secuencialmente las estadísticas, los resultados de cálculos efectuados, los ajustes necesarios y las reestimaciones consecuentes reside en la mejor comprensión de los diferentes diagnósticos que se obtienen a partir del manejo de la información estadística disponible y de cómo se modifican resultados una vez incorporados correcciones y refinamientos. También permite comprender mejor la diferencia de criterio que suele haber en trabajos publicados sobre el tema y las conclusiones que de allí se derivan, más allá de la diversidad de posturas al respecto.

4. Ajustes en los cálculos de indicadores para Argentina: incidencia de los *top income*

"Pocos pueden dejar de conmoverse ante el contraste entre el lujo disfrutado
por unos y la agobiante pobreza sufrida por otros"

Milton Friedman

Los indicadores calculados en las secciones anteriores se basan en los datos de ingresos que surgen de la Encuesta Permanente de Hogares, tanto los que emplean tabulados globales como los que se derivan de las microbases usuarias. Por tal motivo y, más allá de las diferencias en los coeficientes absolutos obtenidos bajo ambas técnicas, los dos procedimientos determinan índices que conllevan una limitación en el universo de individuos considerados. Concretamente, las encuestas de hogares excluyen a los grupos de ingresos denominados "muy ricos" o "súper ricos", que sí son alcanzados por el impuesto a la renta y forman parte de las estadísticas tributarias de la AFIP.

Siguiendo a Jiménez y Solimano (2012), existen varias definiciones estadísticas de los ricos y súper ricos basadas en medidas del flujo de ingresos y del patrimonio, algunas de las cuales son absolutas y otras, relativas[53]:

- ***Deciles, ventiles o percentiles superiores.*** Ésta es una definición relativa de los ricos. En este caso, los ricos serían el sector de la población ubicado en el tramo superior de la distribución del ingreso, es decir en el 10% y el 5%, en tanto que los pertenecientes al 1% o al 0,1% podrían caracterizarse como "súper ricos".

- ***Línea de afluencia.*** De manera similar al método de línea de pobreza, que corresponde al tramo inferior de ingresos, se puede identificar el tramo superior y determinar la proporción de individuos definidos como "ricos", a partir de una línea de afluencia (ingreso) (Sen, 1988). Quienes se ubican por sobre la línea de afluencia pueden considerarse como "ricos" y, al igual que en

[53] JIMÉNEZ, J. P. y SOLIMANO, A. (2012). *Elites económicas, desigualdad y tributación*. CEPAL, Serie Macroeconomía del Desarrollo Nº 126, Santiago, pág. 11.

el caso de la línea de pobreza, se pueden emplear simplemente criterios numéricos o cuantitativos para medir la proporción de ricos en una sociedad.

- ***Umbrales de riqueza.*** Según la definición de Atkinson (2006), se puede definir a los ricos como las personas cuyo patrimonio equivale a 30 veces el ingreso medio per cápita, de un país. El múltiplo elegido se basa en una tasa de retorno del 3,5 por ciento anual (rendimiento de los activos de largo plazo), dado que ese nivel generaría intereses iguales al ingreso medio per cápita. Dicho nivel de patrimonio permitiría a una persona vivir de los intereses (retorno) devengados por su patrimonio y tener un nivel estándar (o promedio) de vida[54].

Atkinson (2006) considera "súper ricos" (multimillonarios) a quienes tienen un patrimonio equivalente a 30 x 30 veces el ingreso medio, es decir aquellos que pueden vivir de los "intereses de los intereses". También define como "globalmente ricos" a quienes poseen un ingreso superior en más de 20 veces el ingreso medio mundial. A su vez los "mega ricos" o billonarios serían quienes tienen un patrimonio equivalente a 30 x 30 x 30 veces el ingreso medio per cápita. Las personas clasificadas en esta última categoría de Atkinson corresponden aproximadamente a los billonarios incluidos en la lista de la revista Forbes.

Como señalan Gómez Sabaini y Rossignolo (2008) los "globalmente ricos" constituían en 1990 el 0,14% de la población mundial pero recibían el 5,4% del ingreso total, representando alrededor de 7,4 millones de personas. Este número cayó desde el 0,23% en 1910, pasando por un 0,1% en 1950, para luego volver a incrementarse entre 1970 y 1990, duplicándose la cantidad de "súper ricos" en los Estados Unidos. El estudio sobre la distribución de los individuos de altos ingresos ha renacido, de un tiempo a esta parte, en el interés de los investigadores. Se advierte, en tal sentido, un marcado esfuerzo en revitalizar los estudios sobre la distribución de los ingresos más

[54] Este límite es similar al aplicado por las empresas comerciales de gestión de activos como Cap Gemini, que consideran ricos a quienes tienen un patrimonio líquido de un millón de dólares, excluyéndose de esta definición las casas y otros bienes raíces de su propiedad (Jiménez y Solimano; 2012).

elevados utilizando información de las declaraciones juradas del impuesto sobre la renta personal que habían sido dejados de lado ante el surgimiento de los microdatos provenientes de encuestas de hogares. Los mismos comienzan siguiendo las fuentes y métodos tradicionales utilizados en el trabajo pionero de Kuznets (1953) sobre la participación de los ingresos más elevados en Estados Unidos. Los mencionados trabajos de Kuznets fueron continuados por el trabajo de Piketty sobre la distribución de los "*top incomes*" en Francia en el largo plazo, para concluir en la sucesión de estudios que han avanzado en la construcción de las participaciones de los ingresos más elevados a lo largo del tiempo (abarcando gran parte del siglo XX y los inicios del siglo XXI) en más de veinte países. Estos trabajos han sido compilados en varias publicaciones recientes, las más importantes de las cuales están reunidas en las publicaciones de Atkinson y Piketty (2007, 2010). La información sobre ingresos permite, de acuerdo a las características legislativas de cada país, discriminar el ingreso según su fuente, lo que habilita para analizar los cambios en la composición de los mismos en los tramos más elevados.

En definitiva, los individuos de ingresos muy altos constituyen un grupo numéricamente muy reducido, de pequeño peso en la población total e insignificante en términos estadísticos, pero con una participación considerable en el ingreso nacional, especialmente en países con desigualdad económica.

Dado que las encuestas de hogares excluyen a los segmentos de *top incomes*, el coeficiente de Gini y los indicadores relacionados con él estimados a partir de las mismas se encuentran normalmente subestimados. Por otra parte, estos índices tienen la propiedad de ser muy insensibles a las variaciones que se producen en los extremos de la distribución del ingreso y más vulnerables a los cambios que ocurren en los tamos medios. Teniendo en cuenta esta observación, resulta conveniente introducir algún tipo de ajuste a los cálculos precedentes, mediante el intento de incorporar a los grupos de *top incomes* excluidos en la encuesta de hogares. Luego habrá de juzgarse si las conclusiones y prescripciones que se derivan de las cifras cambian sustancialmente o no.

Atkinson (2006) desarrolló una fórmula matemática que toma en cuenta la proporción de individuos con ingresos más altos, a los que considera numéricamente infinitesimales. Si el parámetro *S* se define como la participación en el ingreso de los individuos con más altos ingresos, por ejemplo, el 1% superior y *G** como el coeficiente de Gini del resto de la población, por ejemplo, el 99% inferior, se puede demostrar que el Gini total "real" o corregido es igual a *G*(1-S) + S*. Alvaredo (2010), mediante la aplicación de la fórmula de Atkinson y empleando datos de Argentina y también de Estados Unidos, demuestra que el aumento de *G* en las últimas décadas puede atribuirse en gran medida al incremento en la participación en el ingreso de los individuos de rentas más altas. Esto confirma la importancia de los ingresos más altos en una medición adecuada de *G*. El coeficiente corregido puede ser superior en varios puntos al estándar cuando la concentración de los ingresos en los niveles más altos es elevada. Por ejemplo, Alvaredo muestra para el caso de Argentina en el año 2004, una diferencia de 3,4 entre *G* y *G* corregido con el *top income* 0,1% y de 8,5 puntos cuando aquel es ajustado con el *top income* 1%[55].

Entre los trabajos más completos y sistemáticos acerca de la participación de individuos de altos ingresos en la distribución de la renta sobresale, tanto por la cobertura temporal como geográfica, plasmada en la publicación de extensas series de datos e indicadores de interés estimados para alrededor de 30 países y unos 40 en estudio, *The World Top Incomes Database* (WTID)[56]. En la Tabla 12 del Anexo estadístico se presentan las participaciones estimadas de individuos de altos ingresos para los segmentos top 5%, 1%, 0,5%, 0,1% y 0,01% en Argentina entre 1932 y 2004, extraídas de la WTID. En la Tabla 13 del mismo figuran los ingresos promedio estimados para dichos segmentos en pesos constantes a precios de 2004. Tomando los datos más recientes de participación de individuos de altos ingresos en Argentina publicados en WTID, es factible ajustar los indicadores de distribución estimados

[55] ALVAREDO, F. (2010). *A note on relationship between top incomes shares and the Gini coefficient.* Discussion paper Nº 8071, Centre of Economic Policy Research, United Kingdom, Table 2, pp 9.

[56] Desarrollada por Facundo Alvaredo, Tony Atkinson, Thomas Piketty y Emmanuel Saez. Website: *http://www.parisschoolofeconomics.eu.*

anteriormente sobre la base de los tabulados de datos de la encuesta de hogares y a partir de la simulación aplicada a los microdatos, aplicando la fórmula de Atkinson.

El coeficiente de Gini antes de impuestos estimado en base a los tabulados generales pasa de 0,4207 a 0,4614 incluyendo a los ingresos de los individuos *top* 0,1% y a 0,5178 considerando a los registros del top 1%. Vale decir que la diferencia entre los indicadores con y sin ajuste varía entre el 9,7% y el 23,1%. Para los coeficientes calculados a partir de la microsimulación, el cambio es de 0,4002 a 0,442 en el caso del *top* 0,1% (+10,5%) y a 0,5007 con el ajuste del top 1% (+25,1%). Asimismo, el Gini *post* impuesto pasa de 0,3972 a 0,4396 en el caso base y de 0,3746 a 0,4185 en la variante con microsimulación cuando se computa el *top* 0,1%, lo que marca brechas del 10,7% y 25,4%, respectivamente. Al ajustar con el segmento *top* 1%, los coeficientes post gravamen pasan a 0,4982 y 0,4794, respectivamente, marcando variaciones del 25,4% y 28% con respecto a los indicadores iniciales.

Las modificaciones comentadas en el párrafo anterior dan cuenta de la sensibilidad de las estimaciones a la consideración de nuevos datos, particularmente en lo que a sectores de altos ingresos se refiere. Las variaciones porcentuales detalladas confirman que, aun tratándose de relativamente pocos casos en el universo de individuos con ingresos, la incidencia es significativa, dada la elevada concentración que los caracteriza y los altos niveles medios de ingresos individuales. Luego habrá que juzgar si, incluso, incorporando estas correcciones, el potencial redistributivo del impuesto personal a la renta puede considerarse crucial o si al menos se presenta como una alternativa claramente superior frente a otras variantes de redistribución del ingreso.

En el Cuadro III.3.1 se presenta una síntesis de los indicadores de concentración básicos antes y después de impuesto a la renta estimados en base a tabulados y microbases (G^*) y el ajuste de los mismos a partir de la consideración de las participaciones de los segmentos top 0,1% y top 1% (S y S'). Se asume que las mismas son las estimadas por Alvaredo (2010) para Argentina, de 7,02% y 16,75%, respectivamente.

CUADRO III.4.1.

Indicadores estructurales y de concentración ajustados por participación de individuos de altos ingresos
Cuarto trimestre 2012

INDICADOR	Valores iniciales		Ajustados top 0,1%		Ajustados top 1%	
	TAB	MICRO	TAB	MICRO	TAB	MICRO
Gini (G)	0,4207	0,4002	0,4614	0,4423	0,5178	0,5007
Gini después de impuestos (G_d)	0,3973	0,3746	0,4396	0,4185	0,4982	0,4794
Indice de Progresión Efectiva (PEG)	1,0405	1,0427	1,0405	1,0427	1,0405	1,0427
Pechman y Okner (PO)	-0,0235	-0,0256	-0,0218	-0,0238	-0,0195	-0,0213
Reynolds y Smolensky (RS)	-0,0558	-0,0640	-0,0473	-0,0538	-0,0377	-0,0426

	DIF top 0,1%		DIF top 1%	
	TAB	MICRO	TAB	MICRO
Gini (G)	9,7%	10,5%	23,1%	25,1%
Gini después de impuestos (G_d)	10,7%	11,7%	25,4%	28,0%

Parámetros empleados*

S top 0,1%	7,02%
S top 1%	16,75%

*Fuente: The World Top Incomes Database

Comprobada la sensibilidad de los indicadores de distribución al hecho de considerar o no los segmentos de individuos de altos ingresos en Argentina, resulta claro que cualquier simulación para dimensionar las ganancias distributivas de modificaciones al esquema impositivo vigente debe necesariamente incluir a estos individuos.

En el siguiente capítulo, no solamente se considerará la incidencia de los segmentos *top income*, sino que, más aún, el interés de las potenciales reformas a analizar, en particular, la estimación de los márgenes de elevación de la actual tasa impositiva marginal máxima, quedará circunscripto a estos segmentos, habida cuenta de que es aquí donde puede esperarse algún tipo de resultado significativo.

IV. UNA APLICACIÓN DE LA TEORÍA DE LA IMPOSICIÓN ÓPTIMA PARA ARGENTINA: ESTIMACIÓN DE HOLGURAS EN LA TASA MARGINAL MÁXIMA DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS

"Hay ciertas ´reformas´ fiscales bajo discusión que amenazan con restringir en vez de aumentar los ingresos fiscales netos y que, por lo tanto, van en una dirección equivocada"

Edmund Phelps

1. Aspectos generales

Una vez ajustado el índice de Gini y los índices de concentración derivados de éste para captar la participación de los segmentos de altas rentas no alcanzados por la EPH, cabe preguntarse cuál sería la mejora en la distribución del ingreso de distintos esquemas impositivos posibles y, más aún, intentar estimar márgenes de la tasa del impuesto personal a la renta que permitirían alcanzar la recaudación potencial máxima bajo determinados escenarios factibles. Es decir, interesa hallar la tasa potencial que maximiza el resultado fiscal del gobierno y, con él, sus posibilidades redistributivas. Para llevar a cabo la estimación, es posible tomar elementos de la Teoría de la Imposición Óptima (TIO), cuyo objetivo es encontrar aquella tasa impositiva que maximiza una función de bienestar social sujeta a una recaudación fija, es decir, la tasa óptima. Aunque en este caso no se busca una tasa óptima definida como tal sino tasas que posibilitarían aproximar la recaudación a su máximo potencial y mejorar el margen de redistribución, antecedentes de la TIO resultan útiles en esta tarea y son oportunamente citados.

En resumen puede decirse que este capítulo constituye una aplicación particular de la TIO, en el que se presenta un intento de estimación de holguras aplicables sobre la tasa marginal máxima del impuesto personal a la renta para los contribuyentes de altos ingresos en Argentina y sus potenciales efectos recaudatorios y redistributivos.

Estimar tasas marginales potenciales que, en determinados escenarios planteados, optimicen recaudación del gobierno y, con ello, sus posibilidades redistributivas, es una tarea pretenciosa por los requerimientos de información que conlleva. En efecto, la sobretasa aplicable a las alícuotas marginales vigentes depende de la magnitud de parámetros fundamentales, de compleja estimación si el objetivo es contar con valores precisos de los mismos. De hecho, trabajos realizados en diversos países al respecto revelan una elevada variabilidad en los cálculos según procedimiento estadístico empleado, muestra estudiada, período analizado y tipo de economía de contexto[57]. Por lo tanto, es importante recalcar una vez más el carácter probabilístico de estas aproximaciones, en el sentido que se trata de potenciales tasas impositivas *mejoradoras* de la recaudación, en determinados escenarios y con cierto rango de adopción de valores y probabilidades de ocurrencia. Esta cuestión adquiere mayor relevancia cuando subyacen limitaciones en la información disponible acerca de los contribuyentes de manera desagregada, como ocurre en Argentina. Teniendo en cuenta estos condicionamientos y hechas las aclaraciones del caso, puede procederse a la estimación aproximada de márgenes o diferenciales de tasas impositivas sobre el impuesto personal al ingreso con que podría contar el gobierno en diferentes escenarios, con vistas a mejorar la distribución.

Obtener valores de sobretasas marginales aplicables para los segmentos de ingresos altos requiere la estimación previa del ingreso promedio de los mayores contribuyentes en el país y la cuantificación de las respuestas conductuales de los mismos ante posibles cambios en las tasas impositivas, reacción que es medida por la *elasticidad del ingreso gravable*.

[57] Entre otros autores, Arrazola y De Hevia (2014) señalan una considerable heterogeneidad en los valores de elasticidad del ingreso gravable en función de las características de los individuos analizados. Aun cuando las técnicas de estimación se han ido enriqueciendo, diversos aspectos que forman parte de las decisiones de los contribuyentes, más allá de los cambios en la legislación y las diferencias en la definición de renta gravable neta, hacen se obtenga una elevada dispersión de valores, no solo entre países sino también para un mismo país.

Un cambio en los impuestos tiene dos efectos potenciales sobre los ingresos fiscales: el mecánico y el conductual[58]. El efecto mecánico se refiere al aumento en los ingresos debido al alza en la tasa impositiva, asumiendo que se mantiene constante el nivel de consumo o ingreso de los contribuyentes. El efecto conductual alude a que los comportamientos de los agentes económicos cambian por la modificación en el impuesto, es decir que este segundo efecto capta las respuestas que se originan en el motivo puramente fiscal y no en un cambio de preferencias, costos o datos del mercado. Es así como los contribuyentes pueden decidir ajustar el consumo, reasignar carteras de inversiones, modificar su oferta de trabajo, reorientar ahorros y también incurrir en elusión o evasión fiscal, únicamente en reacción al cambio en el impuesto. Cuando un gobierno eleva tasas impositivas, puede ocurrir que el efecto conductual supere al mecánico, con lo que la recaudación podría, incluso, disminuir. Dichos efectos revisten especial interés en los segmentos de altos ingresos, en la medida en que éstos disponen de mayor variedad de alternativas de colocación de fondos, cuentan con más información y opciones para la reorientación de recursos, particularmente en lo que se refiere a mecanismos de elusión fiscal y, por otra parte, aquí se concentran las respuestas de mayor magnitud en lo que a niveles de ingresos se refiere. Es por tal motivo que esta sección se focaliza en la estimación del efecto total de un aumento de la tasa impositiva en el impuesto a la renta en el caso de los individuos de altos ingresos. Las conclusiones que de aquí surjan serán relevantes para el análisis de las posibilidades de redistribución del tributo.

Como se dijo, la estimación del grado de respuesta de los individuos ante cambios en las alícuotas impositivas se resume en el coeficiente denominado elasticidad del ingreso gravable. La elasticidad del ingreso gravable, conjuntamente con datos sobre la distribución de ingresos -particularmente la participación de segmentos de altas rentas en la distribución total- son importantes para lograr una aproximación a otra variable fundamental en la evaluación de diferentes escenarios redistributivos: la tasa impositiva óptima del impuesto a la renta. Este concepto es planteado por la TIO y

[58] Así referenciados se encuentran estos efectos en CAMPOS VÁZQUEZ, R.M. (2014). *Ingresos altos, tributación óptima y recaudación posible*. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, México.

tomado como antecedente y adaptado luego para diversas aplicaciones empíricas. El concepto de tasa impositiva óptima de la TIO y el marco teórico para modelar tasas de impuestos óptimas en el caso del impuesto a la renta fue desarrollado por Mirrless (1971). La condición de "óptima" alude al hecho que se trata de la tasa que maximiza el bienestar social. A partir del mencionado antecedente, se ha empleado esta teoría en diversos trabajos para para estimar los valores empíricos de los parámetros de la fórmula de impuestos óptimos al ingreso[59] o de márgenes de mejora alcanzables sobre los tributos existentes.

Una aproximación a los márgenes aplicables sobre el impuesto personal a la renta para explotar su máximo potencial requiere de datos sobre la distribución de los ingresos y, en particular, niveles de ingreso promedio de los segmentos *top*, cuestión que fue abordada en el capítulo anterior. También de la especificación de valores de la elasticidad del ingreso gravable con respecto a tasas marginales del impuesto a la renta, que se tratará en las secciones siguientes. Los datos sobre distribución y niveles de ingreso interesan con respecto al efecto mecánico, en tanto que la elasticidad se vincula directamente al efecto conductual.

2. Fundamentos y antecedentes teóricos

El tema de la elasticidad del comportamiento ocupa un lugar relevante en el análisis de la economía de la imposición. En el ámbito del impuesto sobre la renta personal, los cambios en el comportamiento de los contribuyentes ante su reforma han sido analizados tradicionalmente a partir del concepto de la elasticidad de la oferta de trabajo, al menos hasta finales de la década de los años noventa. Este predominio se explica principalmente por el gran peso que las rentas del trabajo personal suelen tener entre las rentas gravadas por el impuesto, de alrededor del 75% en promedio en

[59] Algunos de los autores que han trabajado en la estimación de tasas óptimas luego del intento de Mirrlees fueron Toumala (1990), Saez (2001), Salanié (2003), Piketty, Saez y Stantcheva (2011).

los países desarrollados (OECD, 2014). Sin embargo, este enfoque constituye un análisis parcial de la cuestión, ya que deja de lado varios factores y decisiones relevantes que también afectan el comportamiento de los individuos frente a los impuestos. Entre otros, cabe mencionar a las decisiones relacionadas con el ahorro personal, la inversión en diferentes activos, la opción de invertir frente a consumir y los comportamientos de elusión y evasión impositivas. Como señalan Saez, Slemrod y Giertz (2012), la literatura más actual destaca que detrás de estos cambios en el comportamiento de los contribuyentes se encuentran, en gran medida, razones de planificación fiscal, antes que modificaciones de la oferta de trabajo o la iniciativa inversora.

Desde hace aproximadamente dos décadas, la literatura sobre respuestas conductuales de los individuos frente a cambios en el sistema impositivo se ha visto enriquecida de manera creciente por trabajos que se centran en las elasticidades del ingreso gravable con respecto a las tasas marginales de imposición, en detrimento de los estudios tradicionales basados en la oferta de trabajo. Esta aproximación alternativa permite incorporar al análisis cuantitativo información más amplia que la manejada habitualmente bajo el enfoque de las elasticidades de la oferta de trabajo, consistente en datos sobre horas de trabajo y salarios. Desde la perspectiva más amplia, la estimación de elasticidades del ingreso gravable permite captar la influencia de la tasa de ahorro, la elección de tipos de activos, las formas de percepción de renta, la elección consumo-inversión, los ajustes temporales en la percepción de los ingresos e incluso aspectos relacionados directa o indirectamente con el fraude fiscal.

El concepto de elasticidad del ingreso gravable, asociado el efecto conductual provocado por los impuestos y sus cambios, fue planteado inicialmente por Feldstein (1995) y concebido como una medida del conjunto de respuestas de los contribuyentes ante cambios en las tasas marginales del gravamen sobre el ingreso personal. En su trabajo pionero, el autor calculaba empíricamente la elasticidad mediante un estimador de diferencias en diferencias, utilizando datos de panel que permitían identificar dos grupos similares de contribuyentes, en función de si éstos se

habían visto afectados (grupo de tratamiento) o no (grupo de control) por la reforma impositiva analizada. En posteriores desarrollos, estos grupos fueron segmentados, a su vez, de acuerdo a diferentes variables económicas, sociales y territoriales, obteniéndose elasticidades diferenciales por clases de contribuyentes. Aquí, el concepto de elasticidad del ingreso gravable se define como la respuesta de la base imponible ante cambios en la tasa marginal neta, siendo éste el porcentaje de la renta marginal que obtiene el contribuyente una vez satisfecho el impuesto correspondiente a dicho incremento.

Volviendo a Feldstein (1995), el autor comienza su análisis señalando que los cambios en las tasas marginales inducen a los contribuyentes a alterar su comportamiento de modo tal que se afecta el ingreso gravable y, con ello, la recaudación, motivo por el cual conocer la magnitud de estas respuestas tiene una importancia crítica para la apropiada formulación de políticas presupuestarias e impositivas[60].

En términos simples, los individuos maximizan su utilidad eligiendo niveles de consumo (*C*), ocio (*L*), compensación no gravable (*E*) y consumo no gravable (*D*). Si ω es la tasa salarial, el ingreso gravable de los individuos es $\omega (1 - L) - D - E$, que maximizan su utilidad *U(C, L, D, E)* sujeto a la restricción presupuestaria $C = (1 - T')[\omega (1 - L) - E - D]$. Donde *C* es el consumo sujeto a gravamen y *T´*, la tasa marginal del impuesto al ingreso.

La tasa del impuesto a la renta cambia el precio relativo entre el consumo sujeto a impuesto y el ocio pero no cambia el precio relativo del ocio, la compensación libre de impuestos y el consumo libre de impuestos. De este modo, en la medición de las respuestas de los contribuyentes a los cambios en las tasas impositivas, interesa el grado de sustitución entre consumo gravable y la compensación y el ocio libres de impuestos. Éste es el efecto sustitución medido por la elasticidad del ingreso gravable. Además está el efecto ingreso, también señalado por Feldstein (1999) dado por el

[60] FELDSTEIN, M. (1995). *The effect of marginal tax rates on taxable income: a panel study of the 1986 Tax Reform Act.* Journal of Political Economy, 103(3): 551-572.

incentivo que recibe el contribuyente de elegir más consumo y ocio libres de impuestos, a medida que el ingreso disponible disminuye como consecuencia del gravamen. Diversos autores encuentran que este segundo efecto es muy pequeño, sugiriendo que puede asumirse que elasticidad compensada y la no compensada son idénticas y que el efecto ingreso puede obviarse[61].

El otro concepto importante que ocupa al análisis como base para las estimaciones luego propuestas es el de tasa marginal impositiva óptima (TMII). Como se ha mencionado, el principal antecedente teórico en la materia corresponde a Mirrless (1971) y sobre éste diversos autores han avanzado luego. Siguiendo a Campos Vázquez (2014) que cita al autor, la fórmula general para calcular tasas impositivas marginales óptimas derivada por Mirrless tiene la virtud de considerar dos factores importantes en la definición de tasas impositivas. El primero de ellos es la eficiencia, plasmada en la elasticidad del ingreso gravable (ε_L), que capta los cambios de conducta de los contribuyentes. El segundo factor es la equidad, materializada en la densidad de la distribución $f(\omega_Y)$ para diferentes niveles de ingreso y en las preferencias redistributivas del gobierno $G(\omega_Y)$. De este modo, la fórmula captura el modo en que los contribuyentes responden a cambios en las tasas y también en qué partes de la distribución están más concentrados, lo que indica en qué niveles se puede aumentar la recaudación. En síntesis, la fórmula de tasas marginales óptimas de impuestos de Mirrless (1971) es:

$$\frac{T'(Y)}{1-T'(Y)} = \left(1+\frac{1}{\varepsilon_L(\omega_Y)}\right)\left(\frac{1-F(\omega_Y)}{\omega_Y f(\omega_Y)}\right)\left(1-\frac{G(\omega_Y)}{D(0)}\right) \qquad (1)$$

Donde ω_Y es el nivel de ingreso de un contribuyente *Y*.

[61] Entre otros autores que han investigado sobre la cuestión y propuesto eliminar el efecto ingreso se destacan GRUBER, J. y SAEZ, E. (2002). *The elasticity of taxable income: evidence and implications*. Journal of Public Economics, 84: 1-32.

El término en el primer paréntesis de la fórmula cuantifica las respuestas conductuales inducidas en los contribuyentes por cambios en el impuesto al ingreso, medido por la elasticidad del ingreso gravable ε_L. Manteniendo todo lo demás constante, a mayor ε_L, menor tasa marginal de impuesto al ingreso. En otras palabras, si el ingreso gravable responde de manera significativa a cambios en la tasa impositiva, el gobierno no podrá aumentar las tasas para incrementar sus ingresos, ya que los contribuyentes van a responder escapando de sus actividades gravadas y refugiándose en otras no gravadas de manera importante.

El término en el segundo paréntesis indica que las tasas óptimas dependen de la distribución del ingreso de los contribuyentes, $f(\omega_Y)$ y, siguiendo a Atkinson (1995), que la tasa marginal del impuesto al ingreso debe ser mayor en zonas de la distribución en donde la densidad de los ingresos de los contribuyentes es pequeña en relación al número de contribuyentes con ingresos mayores que ese nivel. De manera intuitiva: si la tasa marginal del impuesto aumenta en el nivel de ingreso ω_Y, dado que opera en el margen, va a aumentar para todos los niveles de ingreso que están por encima de ω_Y, medidos por $1- F(\omega_Y)$. Este incremento en impositivo también crea un efecto de desincentivos en el nivel de ingresos cercano a ω_Y, medido por $f(\omega_Y)$, porque los contribuyentes cercanos a pueden reducir sus actividades gravables, a causa de la suba impositiva. Si las ganancias en ingresos para el gobierno de aumentar los impuestos a contribuyentes por encima de ω_Y es mayor que los desincentivos que se crean sobre los contribuyentes del entorno de ω_Y, entonces los impuestos deberían aumentar.

El último factor que define la tasa marginal de impuestos óptima está dado por las preferencias redistributivas del gobierno, reflejadas por el término en el tercer paréntesis. La función $G(\omega_Y)$ pondera el consumo marginal de los individuos de acuerdo a su nivel de ingresos y toma valores diferentes de acuerdo a las prioridades redistributivas del gobierno. Si el gobierno otorga un valor alto al consumo marginal de un contribuyente con ingreso ω_Y, entonces, manteniendo lo demás constante, la tasa marginal del impuesto al ingreso óptima (TMII) para ese ω_Y debe ser más baja.

Un caso especial de la comentada fórmula es el que corresponde a segmentos de ingresos altos. Siguiendo a Saez (2001), si se define ω_Z como un nivel dado de ingreso alto, entonces, la expresión de la TMII para ingresos por encima de ω_Z, queda definida del siguiente modo[62]:

$$T' = \frac{1 - G}{1 - G + \varepsilon^{\mu} + \varepsilon^{C}(\alpha - 1)} \tag{2}$$

Donde *G* indica el peso que el gobierno otorga al consumo marginal de los contribuyentes con altos ingresos. En definitiva, se trata de un parámetro que refleja los las preferencias redistributivas del gobierno. Si el gobierno es proclive a una fuerte redistribución, entonces *G* asumirá un valor bajo. En tanto, son los ε^{μ} y ε^{C} son, respectivamente, las elasticidades compensada y no compensada del ingreso gravable. Si, como se ha mencionado más arriba, se asume que el efecto ingreso es despreciable, entonces puede suponerse que $\varepsilon^{\mu} = \varepsilon^{C}$ y α es el denominado coeficiente o parámetro de Pareto.

La evidencia empírica recogida en reconocidos trabajos da cuenta de que los segmentos altos de la distribución del ingreso se aproximan a distribuciones de Pareto[63]. En una distribución de Pareto, la probabilidad de que el ingreso de algún individuo sea mayor que ω_Z es:

$$P[ingreso > \omega_Z] = \left(\frac{\omega_{\check{Z}}}{\omega_Z}\right)^{\alpha}$$

[62] Una versión más reciente de la fórmula de impuestos marginales al ingreso para contribuyentes con ingresos altos es presentada por Piketty (2011). Se trata de un aporte más completo, ya incluye en el cálculo, no sólo la elasticidad del ingreso gravable, sino también elasticidades de la evasión de impuestos y elasticidades del poder de negociación de los contribuyentes ricos.

[63] Por ejemplo, Atkinson, Piketty y Saez (2011) utilizan funciones de Pareto para aproximar las distribuciones de ingreso para ingresos altos. En trabajos anteriores, como Goolsbee, Hall y Katz (1999) y Saez (2001) se sigue ese criterio. Asimismo, Gómez Sabaini y Rossignolo (2014) señalan algunas limitaciones del método de interpolación de Pareto, como el énfasis en los tramos superiores y la omisión del resto de la distribución, la consideración de ingresos antes de impuestos y los problemas de comparación entre países por la diferente definición de ingresos y unidades de observación.

Donde $\omega_{\check{Z}}$ es el valor mínimo de ω_Z y α es el parámetro de Pareto, que mide la "delgadez" de la parte alta de la distribución del ingreso y, en la expresión (2) hace el papel del término $1- F(\omega_Y)/ \omega_Y) f(\omega_Y)$ en la fórmula (1). En definitiva, α indica que la TMII para ingresos altos depende de la distribución que éstos tienen, así como $1- F(\omega_Y)/ \omega_Y) f(\omega_Y)$ muestra que la TMII en todos los niveles de ingreso depende del modo en que se encuentran distribuidos.

3. Datos empíricos

Los parámetros comentados en la sección anterior, que determinan la tasa marginal óptima, influyen en el mismo sentido cuando se buscan las holguras aplicables sobre las tasas actuales y por ello se requiere conocer su valor en la práctica. En primer lugar, se comentan los hallazgos empíricos acerca de la elasticidad del ingreso gravable. Estos datos serán de relevancia luego para la aproximación a las sobretasas aplicables al impuesto a la renta, dada la no disponibilidad de información requerida a nivel país para poder llevar a cabo un cálculo directo de la elasticidad a emplearse en el trabajo.

Campos Vázquez (2014) reseña que las primeras estimaciones empíricas de la elasticidad del ingreso gravable se llevaron a cabo en los Estados Unidos. El intento inicial se atribuye a Lindsey (1987), quien empleó datos de *cross section* antes y después de las reformas impositivas de los años 1981 y 1983, en las cuales se redujeron considerablemente las tasas marginales impositivas para individuos de ingresos altos. Luego, Feldstein (1995) llevó a cabo estimaciones utilizando datos de panel de unos 4 mil contribuyentes para evaluar el impacto de las reformas de 1986 en aquel país. Los mencionados autores obtuvieron valores relativamente altos, superiores a la unidad, revelando que subas impositivas en estos contextos alientan cambios de decisiones en los contribuyentes, sustitución de alternativas y maniobras elusivas o evasivas de modo tal que el ingreso gravable termina cayendo en mayor proporción que la suba de alícuotas, lo que genera en definitiva una pérdida de recaudación para el fisco y un resentimiento de su política de redistribución.

Trabajos posteriores incluyeron refinamientos en las técnicas de estimación, tales como el empleo de paneles más grandes, la inclusión de una serie de controles (edad al inicio y al final del período, propiedad de la empresa, número de hijos, lugar de residencia, entre otros) y la incorporación de ponderadores a distintos niveles de ingreso para corregir sesgos muestrales. Así, Auten y Carroll (1999) encontraron valores considerablemente más bajos, del orden del 0,6. En tanto, Gruber y Saez (2002), que emplearon paneles con cerca de 100 mil observaciones y técnicas de estimación más sofisticadas, estimaron una elasticidad igual a 0,4.

Moffitt and Wilhelm (2000)[64] analizaron también la reforma de 1986 en Estados Unidos. A diferencia de los estudios anteriores, estos autores, en lugar de microdatos fiscales, utilizaron datos de panel correspondientes al período 1983-1986, procedentes de la Survey of Consumer Finances de la Reserva Federal norteamericana. Como variable explicada utilizaron la base imponible (*adjusted gross income*), en lugar de la renta bruta, y emplearon otros instrumentos alternativos para el cambio en la tasa marginal, como la educación y una medida de los activos no líquidos de los contribuyentes. Los resultados de las estimaciones obtenidas se situaron en un rango entre 0,35 y 0,97.

Un enfoque diferente fue el adoptado por Goolsbee (1990), que llevó a cabo una estimación histórica de la elasticidad del ingreso gravable. En su trabajo se examinaron las modificaciones en las tasas del impuesto al ingreso en las reformas realizadas entre 1920 y la década de 1990, hallándose rangos muy grandes para el valor del coeficiente, de acuerdo a la década analizada. En efecto, los resultados van desde valores negativos hasta 1,2, con un promedio de 0,4. Posteriormente, Goolsbee (2000) efectuó una estimación de la elasticidad del ingreso gravable para contribuyentes con ingresos altos con datos recolectados por Standard and Poor's. Con estos datos, el autor separó respuestas de corto y largo plazo de los contribuyentes ante cambios en las tasas impositivas. Encontró una elasticidad superior a la unidad para contribuyentes *top*

[64] Citados por DÍAZ CARO, C. y ONRUBIA FERNÁNDEZ, J. (2014), op.cit.

income en el largo plazo, pero su estimación disminuyó a menos de 0,4 una vez considerados los efectos temporales de corto plazo. También concluyó que, entre más ricos son los contribuyentes, mayores son sus elasticidades de corto plazo, lo que puede atribuirse a una mayor proporción del ingreso de éstos en forma de acciones y otros títulos, que pueden ser cobrados de manera adelantada antes de modificaciones en los impuestos.

Saez, Slemrod y Giertz (2009) identifican dos razones por las que las estimaciones de la elasticidad del ingreso gravable resultan disímiles entre trabajos y a lo largo del tiempo. La primera es que el investigador se enfrenta a dificultades al estimar la elasticidad, tales como cambios en la definición de ingreso gravable o deficiencias en la disponibilidad de datos, que varían entre trabajos y que son abordadas y resueltas de modos diferentes. La segunda razón es que la elasticidad del ingreso gravable no constituye un parámetro por naturaleza, sino que está influenciado por el marco legal de cada lugar, sus mecanismos institucionales y las fases expansivas o recesivas del ciclo económico, entre otros factores, lo que hace que ésta varíe entre países o en diferentes momentos.

Más allá de las discrepancias entre los valores de elasticidad hallados, lo cierto es que en general se trata de valores positivos, que dan cuenta de la respuesta de los contribuyentes ante variaciones en las tasas impositivas, lo que de algún modo afecta la recaudación esperada y el potencial de redistribución, en mayor o menor grado de acuerdo a los valores en cuestión. En la Tabla 14 del Anexo estadístico se incluye una síntesis de los hallazgos sobre elasticidad del ingreso gravable en trabajos con diferentes particularidades en distintos países. Se especifican los períodos de análisis considerados, los tipos de contribuyentes estudiados y las clases de datos utilizados de acuerdo al criterio estadístico seguido. Como puede apreciarse, el rango de coeficientes va de valores cercanos a cero hasta 1,4.

La observación de los datos de la Tabla 14 revela que la tasa del ingreso gravable varía de manera considerable entre países y también entre diferentes estudios que se han

hecho para un mismo país. Esto último tiene que ver con las reformas tributarias implementadas en un determinado país a lo largo del tiempo, su ciclo económico y la dinámica en la distribución del ingreso. Más allá de las diferencias estructurales entre países y del desenvolvimiento de cada uno de ellos, los métodos empleados para la estimación del coeficiente difieren, por una cuestión de preferencia de los autores o, en muchos casos, por estrategias que se adoptan frente a limitaciones de los datos disponibles para el análisis. Así puede apreciarse la elevada sensibilidad de la elasticidad estimada a los diferentes escenarios.

En principio, los valores de elasticidad del ingreso gravable estimados en países desarrollados y en desarrollo son similares, levemente por encima de 0,4, aunque debe reconocerse la escasa cantidad de trabajos en estos últimos, con lo que la media no representaría un valor robusto. De hecho, dado que los niveles de evasión impositiva son en general mayores en los países en desarrollo[65], es esperable que los valores de elasticidad sean superiores que los que surgen de las estimaciones efectuadas. De todos modos, como señalan Kleven y Waseem (2011), es importante distinguir entre el nivel de evasión y la respuesta en la evasión ante cambios en las tasas de impuestos marginales. Un sistema de instituciones deficientes y controles débiles sin dudas estará asociado a un nivel elevado de evasión pero no necesariamente a una respuesta grande en el grado de evasión ante cambios en la tasa marginal. Es decir, si los contribuyentes ya se encuentran evadiendo cantidades de impuestos grandes, alteraciones en las tasas impositivas no necesariamente inducirán a éstos a evadir más.

Otro aspecto que surge de la observación de las cifras es que los contribuyentes de ingresos altos presentan valores de la elasticidad del ingreso gravable superiores que aquellos de menores ingresos para un mismo país. Este resultado se condice con la intuición, en el sentido que, en los tramos superiores de la escala distributiva, se multiplican las alternativas de colocación de fondos, existe una mayor proporción de

[65] Una referencia a la relación entre grado de desarrollo, complejidad de las leyes impositivas y tasas de evasión puede encontrarse en el trabajo del Banco Mundial y Price Waterhouse Coopers (2011), *Paying taxes: the global picture*, pág. 8.

activos de riesgo mayormente elegidos por individuos de altos ingresos con amplio acceso a la información y una propensión al ahorro superior. Del mismo modo, se espera que en estos estratos se multipliquen las opciones de elusión impositiva. En los segmentos de ingresos bajos y medios, el mayor peso en los ingresos proviene de la remuneración salarial y además la tasa de ahorro es más baja, hay un menor peso de opciones de riesgo en las carteras de los contribuyentes y una mayor proporción de alternativas conservadoras, con menos chances de sustitución, aspecto reflejado en el coeficiente de elasticidad. De acuerdo a los valores proporcionados por la Tabla 14, la media de la elasticidad en los segmentos de ingresos *top income* es 0,6 y de 0,4 para todos los contribuyentes en un mismo país.

4. Estimaciones para Argentina: método y resultados

En primer término, se especifica el modo de estimación del parámetro de Pareto, a partir de las participaciones de los segmentos *top incomes* analizadas en el capítulo previo. Atkinson (2007) muestra que en una distribución de Pareto, las participaciones relativas de dos grupos en el ingreso total están dadas por:

$$\frac{S_i}{S_j} = \left(\frac{H_i}{H_j}\right)^{\frac{\alpha-1}{\alpha}}$$

Donde S_i y S_j y son las participaciones en el ingreso total de dos grupos de individuos *i* y *j*. En tanto, H_i y H_j son el porcentaje de individuos de los grupos *i* y *j* (por ejemplo, el 10 por ciento más rico o el 1 por ciento más rico) y α es el parámetro de Pareto. Aplicando logaritmos a toda la expresión y despejando α se obtiene:

$$\alpha = \frac{1}{\frac{\log(S_i/S_j)}{\log(H_i/H_j)}}$$

A partir de α, puede definirse $\beta = (\alpha/1-\alpha)$, que es la inversa del coeficiente de Pareto y que resulta intuitivamente más comprensible. En consecuencia, si $\beta = 2$, el ingreso promedio de individuos con ingreso superior a 100 mil pesos es 200 mil pesos y el

ingreso promedio de individuos con ingreso superior a 1 millón de pesos es 2 millones de pesos. Un valor de β más elevado implica una "cola" más ancha en la distribución, lo cual significa mayor proporción de ingresos concentrados en los tramos superiores. Gómez Sabaini y Rossignolo (2014) hacen referencia a valores de β en distintos países y su evolución: en Estados Unidos el coeficiente pasó de 1,69 en 1976 a 2,89 en 2007, implicando un incremento en la participación del percentil de mayores ingresos de 7,9% a 18,9%. En Francia, entretanto, el coeficiente se mantuvo estable a lo largo del tiempo entre 1,65 y 1,75, asociado a una concentración del percentil superior constante entre 7,5% y 8,5%. En Argentina los valores de β fueron superiores a 2,5 hasta principios de los años 50, luego decrecieron a niveles inferiores a 1,8 hacia inicios de la década de 1970, para luego volver a crecer a cifras en torno a 2,5 a principios de la década de 2000[66].

Tomando los datos de participación en los ingresos para grupos *top de The Word Top Incomes Database* resumidos en la Tabla 12 del Anexo estadístico y las cifras de distribución poblacional por grupos de ingresos presentados por Alvaredo (2007), se efectúa una proyección poblacional de estos últimos a 2012 considerando la última tasa de crecimiento intercensal. De este modo se exponen en la Tabla 15 del Anexo los pesos relativos S_i y H_j de diferentes grupos seleccionados dentro de los percentiles *top* P 99-100, P 99,5-100, P 99,9-100 y P 99,99-100, con los cuales puede estimarse el parámetro de Pareto, incluido en la última columna de la tabla. En función de los coeficientes calculados para los distintos percentiles de los segmentos top, se estima un α global de 1,72, que se corresponde con un β igual a 2,4, en línea con las tendencias a partir del año 2000 en Argentina comentadas por Atkinson, Piketty y Saez (2011) y con los resultados obtenidos por Alvaredo (2007) para el año 2004[67].

[66] Según Atkinson, Piketty y Saez (2011), el coeficiente β varía entre 1,5 y 3. Los valores comprendidos entre 1,5 y 1,8 expresan baja desigualdad (donde el *top* 1% concentra entre el 5% y el 10% del ingreso), mientras que valores superiores a 2,5 indican elevada desigualdad (el percentil más alto concentra entre el 15% y el 20% del total de la renta).

[67] El autor estima un α igual a 1,607, que se corresponde con una inversa del parámetro de Pareto (β) de 2,65.

Una vez estimado α es posible obtener aproximaciones a lo que se podrían denominar "tasas marginales mejoradoras" del impuesto al ingreso para contribuyentes *top income*. Para ello, se toma la expresión (2), asumiéndose que es despreciable el efecto ingreso asociado a cambios en las tasas impositivas, de modo tal que $\varepsilon^{\mu} = \varepsilon^{C}$. Por lo tanto, la identidad (2) puede reescribirse como

$$T' = \frac{1 - G}{1 - G + \alpha\varepsilon}$$

Donde ε es la elasticidad del ingreso gravable y *G*, la ponderación que el gobierno confiere al consumo marginal de los contribuyentes más ricos.

Tomando en cuenta todos los elementos descriptos, se procede a la estimación de márgenes de sobretasa del impuesto al ingreso, para lo cual se especificarán los parámetros necesarios del siguiente modo:

- *Preferencias redistributivas del gobierno*. Se resumen en el parámetro *G*, que indica la valoración por parte del gobierno del consumo marginal de los individuos de altos ingresos. En la medida que *G* sea más bajo, menor será la mencionada ponderación y, por ende, más fuertes las preferencias redistributivas del gobierno. Asumiendo que el sector público pretende una mejora en la distribución del ingreso mediante una política redistributiva más agresiva que la actual, entonces *G* adoptará valores relativamente bajos. Asimismo, pueden contemplarse distintos niveles del mismo. Para el ejercicio propuesto, se trabajará con tres valores de *G*: 0, 0,2 y 0,3.

- *Parámetro de Pareto.* Valores más altos de α (más bajos de β) se corresponden con distribuciones del ingreso más "delgadas" en los tramos superiores. Mayor delgadez en la parte alta de la distribución significa que los individuos de altas rentas concentran menor parte del ingreso total, por lo que incrementar la tasa marginal del impuesto personal a la renta en este contexto aumentará la recaudación en una proporción relativamente baja. Para el cálculo se trabajará

con los parámetros de Pareto presentados en la Tabla 15 para diferentes percentiles dentro de los grupos top: 1,680, 1,972 y 2,052 (asociados a valores de β 2,47, 2,02 y 1,95, respectivamente), agregando el parámetro estimado por Alvaredo (2007) igual a 1,608 (β = 2,6).

- *Elasticidad del ingreso gravable*. Las tasas impositivas marginales que optimizan la recaudación potencial dependen negativamente de la elasticidad del ingreso gravable, ya que, a mayor elasticidad, mayor reacción de los contribuyentes y menor nivel esperado de ingresos declarados, por sustitución de decisiones en favor de aquellas menos gravadas o libres de impuestos o por prácticas de elusión o evasión impositiva. Debido a la insuficiencia de datos para Argentina, ya que se requeriría de microdatos de las declaraciones juradas de los contribuyentes para estimar coeficientes confiables de elasticidad, se asumen diferentes valores posibles de la misma, de acuerdo a los antecedentes sintetizados en la Tabla 14 del Anexo estadístico. En primer término, se estima un primer escenario con la mediana de la elasticidad del ingreso gravable hallada en los estudios empíricos disponibles: 0,4. Luego se repite el cálculo incorporando valores superiores, que podrían identificarse mejor con el caso de un país en desarrollo y considerando mayores posibilidades de elusión y evasión impositiva y de aprovechamiento de tratamientos impositivos diferenciales. Concretamente, se asumen valores de elasticidad iguales a 0,6 y 0,8.

Los resultados obtenidos para los distintos escenarios de preferencias redistributivas del gobierno y elasticidad del ingreso gravable bajo parámetros alternativos de Pareto son sintetizados en el Cuadro IV.3.1. Allí puede observarse que las tasas impositivas estimadas adoptan un rango que va del 33,7% al 62,8%.

CUADRO IV.3.1

Estimación tasas impositivas marginales potenciales para Argentina para segmentos *top income*

Escenario ponderación consumo *top incomes*	Elasticidad del ingreso gravable		
	0,4	0,6	0,8
***G* =0**			
Parámetro de Pareto			
1,48	62,8%	53,0%	45,8%
1,59	61,1%	51,2%	44,0%
1,61	60,9%	50,9%	43,7%
1,72	59,2%	49,2%	42,1%
***G* =0,2**			
Parámetro de Pareto			
1,48	57,5%	47,4%	40,3%
1,59	55,7%	45,6%	38,6%
1,61	55,4%	45,3%	38,3%
1,72	53,8%	43,7%	36,8%
***G* =0,3**			
Parámetro de Pareto			
1,48	54,2%	44,1%	37,2%
1,59	52,4%	42,3%	35,5%
1,61	52,1%	42,0%	35,2%
1,72	50,4%	40,4%	33,7%

Resulta claro cómo las hipotéticas tasas potenciales máximas aumentan en la medida en que se suponen preferencias redistributivas más fuertes del gobierno y elasticidades del ingreso gravable menores con parámetros de Pareto más bajos, que indican una mayor concentración de ingresos en los tramos altos.

Para calcular el impacto potencial extra en los distintos escenarios, incluyendo pagos directos y retenciones, se toma en cuenta la cantidad de adultos estimada para cada segmento *top income* según *The World Top Incomes Database* para 2004 y se la actualiza a 2012, asumiendo que dichos segmentos tuvieron una evolución poblacional en línea con la tasa de crecimiento intercensal[68].

[68] De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censo, la población total creció un 10,64% entre en Censo Nacional de Población y Vivienda 2001 y el correspondiente a 2010.

Asimismo, el ingreso individual promedio correspondiente a estos segmentos se actualiza a 2012 bajo el supuesto que la participación del mismo en el PBI se mantuvo desde 2004. De este modo, se incorpora el componente inflacionario registrado durante el período.

Una vez actualizado el ingreso individual promedio para cada uno de los segmentos *top income* considerados, se procede en primer término a simular la obligación tributaria del Impuesto a las Ganancias de las Personas Físicas a la tasa vigente, del 35% en todos los casos, y luego, a tasas seleccionadas de entre todas las estimadas y presentadas en el Cuadro IV.3.1. La diferencia entre el pago hipotético a la tasa actual y el estimado según la tasa óptima seleccionada constituye el efecto mecánico para cada caso, es decir, el efecto directo de lograrse una mayor recaudación sobre una base imponible dada al aplicar una alícuota mayor. Posteriormente debe considerarse el efecto conductual, esto es, la reacción del contribuyente que cambia decisiones con el fin de reducir su obligación impositiva. Esta reacción es captada por la elasticidad del efecto gravable, que adopta los valores antes comentados: 0,4, 0,6 y 0,8. Este segundo efecto debe sustraerse del anterior, a fin de estimar el efecto neto total de cada uno de los casos. De esta manera, se arriba al resultado potencial extra, que incluye pagos directos y retenciones, el cual es luego relacionado con el PBI del año bajo análisis, a fin de relativizar de algún modo su magnitud.

En la serie de cuadros que se ofrecen a continuación se presentan los resultados de varios escenarios considerados, suponiendo distintas combinaciones de G y α para cada una de las elasticidades del ingreso gravable. Se explicita en primer término el ajuste de los ingresos medios antes comentados y la estimación del ingreso neto sujeto a impuesto y del pago teórico a la alícuota actual del 35% para estos tramos. En los bloques de columnas siguientes se muestran los diferenciales de tasas entre la potencial máxima estimada y la vigente, los pagos hipotéticos a las nuevas tasas, los efectos mecánico, conductual y total y el resultado potencial extra en términos nominales absolutos y como porcentaje del PBI.

CUADRO IV.3.2

Efectos recaudatorios estimados para tasas potenciales seleccionadas aplicables a segmentos *top income*

En pesos corrientes

ESCENARIO 1: G = 0 y α = 1,48

Segmento	WTID	Ajustado 2012	Ing neto sujeto a imp	Imp det tasa vigente	Imp det c/tasas seleccionadas		
					T1	T2	T3
Top 1%	180.915	730.726	558.768	182.069	337.406	282.647	242.416
Top 0.5%	290.544	1.173.524	736.128	244.145	448.789	376.648	323.647
Top 0.1%	758.221	3.062.506	1.196.306	405.207	737.780	620.542	534.408
Top 0.01%	2.689.418	10.862.735	6.037.590	2.099.657	3.778.107	3.186.423	2.751.716
			Dif tasa vigente/supuesta		27,8%	18,0%	10,8%

	Efecto mecánico			Efecto conductual		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	155.337	100.578	60.347	-62.135	-60.347	-48.278
Top 0.5%	204.644	132.503	79.502	-81.857	-79.502	-63.601
Top 0.1%	332.573	215.335	129.201	-133.029	-129.201	-103.361
Top 0.01%	1.678.450	1.086.766	652.060	-671.380	-652.060	-521.648
Elast operativa	0,4	0,6	0,8	0,4	0,6	0,8

	Efecto total			RESULTADO POTENCIAL EXTRA*		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	93.202	40.231	12.069	11.106.470.334	4.794.159.857	1.438.247.957
Top 0.5%	122.786	53.001	15.900	11.705.456.534	5.052.715.050	1.515.814.515
Top 0.1%	199.544	86.134	25.840	475.512.892	205.257.363	61.577.209
Top 0.01%	1.007.070	434.706	130.412	2.399.847.848	1.035.905.546	310.771.664

*Incluye pagos directos y retenciones

Tasas seleccionadas para G = 0 y α = 1,61

T1) ε = 0,4 → t = 62,8%

T2) ε = 0,6 → t = 53,0%

T3) ε = 0,8 → t = 45,8%

Tasa marginal vigente para todos los tramos considerados: 35%

RESULTADO / PBI		
T1	T2	T3
0,51%	0,22%	0,07%
0,54%	0,23%	0,07%
0,02%	0,01%	0,00%
0,11%	0,05%	0,01%

CUADRO IV.3.3

Efectos recaudatorios estimados para tasas potenciales seleccionadas aplicables a segmentos *top income*

En pesos corrientes

ESCENARIO 2: G = 0 y α = 1,59

Segmento	WTID	Ajustado 2012	Ing neto sujeto a imp	Imp det tasa vigente	Imp det c/tasas seleccionadas		
					T1	T2	T3
Top 1%	180.915	730.726	558.768	182.069	327.907	272.589	232.358
Top 0.5%	290.544	1.173.524	736.128	244.145	436.274	363.398	310.397
Top 0.1%	758.221	3.062.506	1.196.306	405.207	717.443	599.009	512.875
Top 0.01%	2.689.418	10.862.735	6.037.590	2.099.657	3.675.468	3.077.746	2.643.040
			Dif tasa vigente/supuesta		26,1%	16,2%	9,0%

	Efecto mecánico			Efecto conductual		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	145.838	90.520	50.289	-58.335	-54.312	-40.231
Top 0.5%	192.130	119.253	66.252	-76.852	-71.552	-53.001
Top 0.1%	312.236	193.802	107.668	-124.894	-116.281	-86.134
Top 0.01%	1.575.811	978.090	543.383	-630.324	-586.854	-434.706
Elast operativa	0,4	0,6	0,8	0,4	0,6	0,8

	Efecto total			RESULTADO POTENCIAL EXTRA*		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	87.503	36.208	10.058	10.427.297.688	4.314.743.871	1.198.539.964
Top 0.5%	115.278	47.701	13.250	10.989.655.235	4.547.443.545	1.263.178.763
Top 0.1%	187.341	77.521	21.534	446.434.765	184.731.627	51.314.341
Top 0.01%	945.487	391.236	108.677	2.253.094.562	932.314.991	258.976.386

*Incluye pagos directos y retenciones

Tasas seleccionadas para G = 0 y α = 1,61

T1) ε = 0,4 → t = 61,1%

T2) ε = 0,6 → t = 51,2%

T3) ε = 0,8 → t = 44,0%

Tasa marginal vigente para todos los tramos considerados: 35%

RESULTADO / PBI		
T1	T2	T3
0,482%	0,199%	0,055%
0,508%	0,210%	0,058%
0,021%	0,009%	0,002%
0,104%	0,043%	0,012%

CUADRO IV.3.4

Efectos recaudatorios estimados para tasas potenciales seleccionadas aplicables a segmentos *top income*

En pesos corrientes

ESCENARIO 3: G = 0 y α = 1,61

Segmento	WTID	Ajustado 2012	Ing neto sujeto a imp	Imp det tasa vigente	Imp det c/tasas seleccionadas		
					T1	T2	T3
Top 1%	180.915	730.726	558.768	182.069	326.790	270.913	230.681
Top 0.5%	290.544	1.173.524	736.128	244.145	434.802	361.189	308.188
Top 0.1%	758.221	3.062.506	1.196.306	405.207	715.050	595.420	509.286
Top 0.01%	2.689.418	10.862.735	6.037.590	2.099.657	3.663.392	3.059.633	2.624.927
			Dif tasa vigente/supuesta		25,9%	15,9%	8,7%

	Efecto mecánico			Efecto conductual		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	144.721	88.844	48.613	-57.888	-53.306	-38.890
Top 0.5%	190.657	117.044	64.043	-76.263	-70.227	-51.235
Top 0.1%	309.843	190.213	104.079	-123.937	-114.128	-83.263
Top 0.01%	1.563.736	959.977	525.270	-625.494	-575.986	-420.216
Elast operativa	0,4	0,6	0,8	0,4	0,6	0,8

	Efecto total			RESULTADO POTENCIAL EXTRA*		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	86.833	35.538	9.723	10.347.395.024	4.234.841.207	1.158.588.632
Top 0.5%	114.394	46.818	12.809	10.905.443.317	4.463.231.628	1.221.072.804
Top 0.1%	185.906	76.085	20.816	443.013.809	181.310.671	49.603.863
Top 0.01%	938.241	383.991	105.054	2.235.829.470	915.049.899	250.343.840

*Incluye pagos directos y retenciones

Tasas seleccionadas para G = 0 y α = 1,61

T1) ε = 0,4 → t = 60,9%

T2) ε = 0,6 → t = 50,9%

T3) ε = 0,8 → t = 43,7%

Tasa marginal vigente para todos los tramos considerados: 35%

RESULTADO / PBI		
T1	T2	T3
0,478%	0,196%	0,0535%
0,504%	0,206%	0,0564%
0,020%	0,008%	0,0023%
0,103%	0,042%	0,0116%

CUADRO IV.3.5

Efectos recaudatorios estimados para tasas potenciales seleccionadas aplicables a segmentos *top income*

En pesos corrientes

ESCENARIO 4: G = 0 y α = 1,72

Segmento	WTID	Ajustado 2012	Ing neto sujeto a imp	Imp det tasa vigente	Imp det c/tasas seleccionadas		
					T1	T2	T3
Top 1%	180.915	730.726	558.768	182.069	317.290	261.414	221.741
Top 0.5%	290.544	1.173.524	736.128	244.145	422.288	348.675	296.410
Top 0.1%	758.221	3.062.506	1.196.306	405.207	694.713	575.082	490.145
Top 0.01%	2.689.418	10.862.735	6.037.590	2.099.657	3.560.753	2.956.994	2.528.325
			Dif tasa vigente/supuesta		24,2%	14,2%	7,1%

	Efecto mecánico			Efecto conductual		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	135.222	79.345	39.673	-54.089	-47.607	-31.738
Top 0.5%	178.143	104.530	52.265	-71.257	-62.718	-41.812
Top 0.1%	289.506	169.875	84.938	-115.802	-101.925	-67.950
Top 0.01%	1.461.097	857.338	428.669	-584.439	-514.403	-342.935
Elast operativa	0,4	0,6	0,8	0,4	0,6	0,8

	Efecto total			RESULTADO POTENCIAL EXTRA*		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	81.133	31.738	7.935	9.668.222.377	3.782.059.442	945.514.861
Top 0.5%	106.886	41.812	10.453	10.189.642.018	3.986.030.762	996.507.691
Top 0.1%	173.704	67.950	16.988	413.935.683	161.925.253	40.481.313
Top 0.01%	876.658	342.935	85.734	2.089.076.184	817.214.375	204.303.594

*Incluye pagos directos y retenciones

Tasas seleccionadas para G = 0 y α = 1,61

T1) ε = 0,4 → t = 59,2%

T2) ε = 0,6 → t = 49,2%

T3) ε = 0,8 → t = 42,1%

Tasa marginal vigente para todos los tramos considerados: 35%

RESULTADO / PBI		
T1	T2	T3
0,447%	0,175%	0,044%
0,471%	0,184%	0,046%
0,019%	0,007%	0,002%
0,097%	0,038%	0,009%

CUADRO IV.3.6

Efectos recaudatorios estimados para tasas potenciales seleccionadas aplicables a segmentos *top income*

En pesos corrientes

ESCENARIO 5: G = 0,2 y α = 1,61

Segmento	WTID	Ajustado 2012	Ing neto sujeto a imp	Imp det tasa vigente	Imp det c/tasas seleccionadas		
					T1	T2	T3
Top 1%	180.915	730.726	558.768	182.069	296.057	239.622	200.508
Top 0.5%	290.544	1.173.524	736.128	244.145	394.315	319.966	268.437
Top 0.1%	758.221	3.062.506	1.196.306	405.207	649.253	528.427	444.685
Top 0.01%	2.689.418	10.862.735	6.037.590	2.099.657	3.331.325	2.721.528	2.298.897
			Dif tasa vigente/supuesta		20,4%	10,3%	3,3%

	Efecto mecánico			Efecto conductual		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	113.989	57.553	18.439	-45.595	-34.532	-14.751
Top 0.5%	150.170	75.821	24.292	-60.068	-45.493	-19.434
Top 0.1%	244.046	123.219	39.478	-97.619	-73.932	-31.582
Top 0.01%	1.231.668	621.872	199.240	-492.667	-373.123	-159.392
Elast operativa	0,4	0,6	0,8	0,4	0,6	0,8

	Efecto total			RESULTADO POTENCIAL EXTRA*		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	68.393	23.021	3.688	8.150.071.756	2.743.324.807	439.464.654
Top 0.5%	90.102	30.328	4.858	8.589.615.586	2.891.275.834	463.165.546
Top 0.1%	146.428	49.288	7.896	348.937.518	117.452.825	18.815.258
Top 0.01%	739.001	248.749	39.848	1.761.039.428	592.768.173	94.958.008

*Incluye pagos directos y retenciones

Tasas seleccionadas para G = 0 y α = 1,61

T1) ε = 0,4 → t = 55,4%

T2) ε = 0,6 → t = 45,3%

T3) ε = 0,8 → t = 38,3%

Tasa marginal vigente para todos los tramos considerados: 35%

RESULTADO / PBI		
T1	T2	T3
0,377%	0,127%	0,020%
0,397%	0,134%	0,021%
0,016%	0,005%	0,001%
0,081%	0,027%	0,004%

CUADRO IV.3.7

Efectos recaudatorios estimados para tasas potenciales seleccionadas aplicables a segmentos *top income*

En pesos corrientes

ESCENARIO 6: G = 0,2 y α = 1,72

Segmento	WTID	Ajustado 2012	Ing neto sujeto a imp	Imp det tasa vigente	Imp det c/tasas seleccionadas		
					T1	T2	T3
Top 1%	180.915	730.726	558.768	182.069	287.117	230.681	192.127
Top 0.5%	290.544	1.173.524	736.128	244.145	382.537	308.188	257.395
Top 0.1%	758.221	3.062.506	1.196.306	405.207	630.113	509.286	426.741
Top 0.01%	2.689.418	10.862.735	6.037.590	2.099.657	3.234.723	2.624.927	2.208.333
			Dif tasa vigente/supuesta		18,8%	8,7%	1,8%

	Efecto mecánico			Efecto conductual		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	105.048	48.613	10.058	-42.019	-29.168	-8.046
Top 0.5%	138.392	64.043	13.250	-55.357	-38.426	-10.600
Top 0.1%	224.905	104.079	21.534	-89.962	-62.447	-17.227
Top 0.01%	1.135.067	525.270	108.677	-454.027	-315.162	-86.941
Elast operativa	0,4	0,6	0,8	0,4	0,6	0,8

	Efecto total			RESULTADO POTENCIAL EXTRA*		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	63.029	19.445	2.012	7.510.850.442	2.317.177.264	239.707.993
Top 0.5%	83.035	25.617	2.650	7.915.920.246	2.442.145.608	252.635.753
Top 0.1%	134.943	41.631	4.307	321.569.869	99.207.726	10.262.868
Top 0.01%	681.040	210.108	21.735	1.622.918.688	500.687.680	51.795.277

*Incluye pagos directos y retenciones

Tasas seleccionadas para G = 0 y α = 1,61

T1) ε = 0,4 → t = 53,8%

T2) ε = 0,6 → t = 43,7%

T3) ε = 0,8 → t = 36,8%

Tasa marginal vigente para todos los tramos considerados: 35%

RESULTADO / PBI		
T1	T2	T3
0,347%	0,107%	0,011%
0,366%	0,113%	0,012%
0,015%	0,005%	0,000%
0,075%	0,023%	0,002%

CUADRO IV.3.8

Efectos recaudatorios estimados para tasas potenciales seleccionadas aplicables a segmentos *top income*

En pesos corrientes

ESCENARIO 7: G = 0,3 y α = 1,61

Segmento	WTID	Ajustado 2012	Ing neto sujeto a imp	Imp det tasa vigente	Imp det c/tasas seleccionadas		
					T1	T2	T3
Top 1%	180.915	730.726	558.768	182.069	277.618	221.182	183.186
Top 0.5%	290.544	1.173.524	736.128	244.145	370.023	295.674	245.617
Top 0.1%	758.221	3.062.506	1.196.306	405.207	609.775	488.948	407.600
Top 0.01%	2.689.418	10.862.735	6.037.590	2.099.657	3.132.084	2.522.288	2.111.732
			Dif tasa vigente/supuesta		17,1%	7,0%	0,2%

	Efecto mecánico			Efecto conductual		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	95.549	39.114	1.118	-38.220	-23.468	-894
Top 0.5%	125.878	51.529	1.472	-50.351	-30.917	-1.178
Top 0.1%	204.568	83.741	2.393	-81.827	-50.245	-1.914
Top 0.01%	1.032.428	422.631	12.075	-412.971	-253.579	-9.660
Elast operativa	0,4	0,6	0,8	0,4	0,6	0,8

	Efecto total			RESULTADO POTENCIAL EXTRA*		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	57.330	15.645	224	6.831.677.796	1.864.395.500	26.634.221
Top 0.5%	75.527	20.612	294	7.200.118.947	1.964.944.742	28.070.639
Top 0.1%	122.741	33.497	479	292.491.743	79.822.308	1.140.319
Top 0.01%	619.457	169.053	2.415	1.476.165.403	402.852.157	5.755.031

*Incluye pagos directos y retenciones

Tasas seleccionadas para G = 0 y α = 1,61

T1) ε = 0,4 → t = 52,1%

T2) ε = 0,6 → t = 42,0%

T3) ε = 0,8 → t = 35,2%

Tasa marginal vigente para todos los tramos considerados: 35%

RESULTADO / PBI		
T1	T2	T3
0,3157%	0,0861%	0,0012%
0,3327%	0,0908%	0,0013%
0,0135%	0,0037%	0,0001%
0,0682%	0,0186%	0,0003%

CUADRO IV.3.9

Efectos recaudatorios estimados para tasas potenciales seleccionadas aplicables a segmentos *top income*

En pesos corrientes

ESCENARIO 8: G = 0,3 y α = 1,72

Segmento	WTID	Ajustado 2012	Ing neto sujeto a imp	Imp det tasa vigente	Imp det c/tasas seleccionadas		
					T1	T2	T3
Top 1%	180.915	730.726	558.768	182.069	268.119	212.242	174.805
Top 0.5%	290.544	1.173.524	736.128	244.145	357.509	283.896	234.575
Top 0.1%	758.221	3.062.506	1.196.306	405.207	589.438	469.808	389.655
Top 0.01%	2.689.418	10.862.735	6.037.590	2.099.657	3.029.445	2.425.686	2.021.168
			Dif tasa vigente/supuesta		15,4%	5,4%	-1,3%

	Efecto mecánico			Efecto conductual		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	86.050	30.173	-7.264	-34.420	-18.104	5.811
Top 0.5%	113.364	39.751	-9.570	-45.346	-23.851	7.656
Top 0.1%	184.231	64.601	-15.552	-73.692	-38.760	12.442
Top 0.01%	929.789	326.030	-78.489	-371.916	-195.618	62.791
Elast operativa	0,4	0,6	0,8	0,4	0,6	0,8

	Efecto total			RESULTADO POTENCIAL EXTRA*		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Top 1%	51.630	12.069	-1.453	6.152.505.149	1.438.247.957	-173.122.439
Top 0.5%	68.018	15.900	-1.914	6.484.317.648	1.515.814.515	-182.459.155
Top 0.1%	110.539	25.840	-3.110	263.413.616	61.577.209	-7.412.071
Top 0.01%	557.873	130.412	-15.698	1.329.412.117	310.771.664	-37.407.700

*Incluye pagos directos y retenciones

Tasas seleccionadas para G = 0 y α = 1,61

T1) ε = 0,4 → t = 50,4%

T2) ε = 0,6 → t = 40,4%

T3) ε = 0,8 → t = 33,7%

Tasa marginal vigente para todos los tramos considerados: 35%

RESULTADO / PBI			
T1	T2	T3	
0,2843%	0,0665%	0,0080%	(*)
0,2996%	0,0700%	0,0084%	(*)
0,0122%	0,0028%	0,0003%	(*)
0,0614%	0,0144%	0,0017%	(*)

(*) Peso relativo de la pérdida de recaudación estimada en el PBI

Como puede apreciarse en las cifras presentadas en los cuadros IV.3.2 a IV.3.9, el incremento estimado en la recaudación total potencial del impuesto tiene una importancia en el PBI del 0,5% en el escenario más optimista, que presupone una fuerte preferencia redistributiva del gobierno y la menor elasticidad hipotética del ingreso gravable[69]. A medida que se asume una postura gubernamental más moderada, elasticidades mayores y parámetros de Pareto más elevados, el peso relativo del resultado total extra en el PBI va disminuyendo hasta representar una fracción ínfima.

También se contempla la posibilidad de un resultado final que suponga una caída con respecto al monto recaudado actualmente y esto se asocia a hipotéticas tasas potenciales menores a la vigente. En efecto, como se observa en el Cuadro IV.3.1, algunas de las tasas máximas estimadas representan valores muy próximos al 35% que constituye la tasa marginal máxima actual y la última combinación de parámetros supuesta arroja una alícuota menor. No obstante, esto tiene lugar bajo un escenario que asume un gobierno con relativamente bajas preferencias redistributivas y una elasticidad del ingreso gravable elevada, de acuerdo a los parámetros disponibles a nivel internacional. Es por eso que a este escenario se le asigna una baja probabilidad y su interés queda reducido principalmente a la cuestión matemática. En caso de ser operativo, la combinación de parámetros que propone, implicaría un resultado final que representaría una reducción con respecto al monto recaudado actualmente. Tal posibilidad queda reflejada en los cálculos expuestos en el Escenario 8 (Cuadro IV.3.9).

Frente al abanico de posibilidades, tanto por parte del gobierno según su política redistributiva como de los contribuyentes, de acuerdo a su grado de reacción y las chances concretas de materializar cambios de decisiones, bajo pequeñas variantes del parámetro de Pareto, cabe preguntarse qué escenario resulta más factible, cuestión que ingresa en un campo meramente normativo. Sobre este aspecto intentará hacerse

[69] A modo de comparación, Campos Vázquez (2014) estima para México un impacto recaudatorio que representa un 0,3% del PBI de aplicar una tasa del 52% a los segmentos de altos ingresos, siendo la tasa margina máxima del 35%, al igual que en Argentina. En la estimación aquí presentada, elevar la tasa a 51%, asumiendo $G = 0$ implicaría un impacto del 0,23% del PBI.

una evaluación crítica en el siguiente capítulo, en donde se aborda el tema de la tasa marginal de imposición efectiva, concepto que puede relacionarse con mayores posibilidades de sustitución de actividades por parte de los contribuyentes y, por lo tanto, con una mayor probabilidad de elasticidad relativamente elevada del ingreso gravable.

Antes de abordar el tema de la tasa marginal de imposición efectiva, se procederá a contextualizar los diferenciales de recaudación potencial obtenidos en los distintos escenarios supuestos de tasas óptimas, cotejándolos con otros instrumentos de redistribución del ingreso, en términos del PBI.

El Cuadro IV.3.10 resume el peso relativo con respecto al PBI en Argentina de instrumentos seleccionados de redistribución del ingreso para el año 2012 [70]. Concretamente se incluyen los principales tipos de asistencia social que forman parte del gasto público. Por un lado, se presentan las grandes partidas presupuestarias que conforman la ejecución consolidada de gastos de los niveles nacional, provincial y municipal, por el otro, programas asistenciales seleccionados que constituyen algunos de los principales instrumentos redistributivos del gobierno por el lado del gasto. Estos últimos están específicamente dirigidos a personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad social o a individuos que presentan determinados indicadores objetivos de ingresos, vivienda, cobertura de salud o situación laboral, lo que los califica como potenciales beneficiarios de determinados planes asistenciales.

Como puede observarse, lo que se define como Gasto Público Social representa alrededor del 27% del PBI argentino en el período bajo análisis. En particular, Promoción y Asistencia Social tiene una importancia superior al 2% y Trabajo, un peso del 1,1%, dentro del cual se destaca el subítem Asignaciones Familiares, con una participación del 0,7%. Cuando se analizan cifras con mayor grado de desagregación,

[70] En el caso de las grandes partidas de Gasto Público Social, la participación porcentual corresponde a 2009, último año en que se encuentran actualizadas las estadísticas consolidadas (Nación, Provincias, Municipios). En el resto de los conceptos, que se refieren a programas específicos de asistencia social, los porcentajes sí corresponden al año 2012.

de acuerdo a la apertura por programa, se destaca el rubro Pensiones No Contributivas, con un peso del 0,8%, que incluye beneficios asistenciales otorgados por vejez, invalidez, a madres de más de 7 hijos o más y a personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad social. Otro rubro destacado es el de Asignación Universal por Hijo, con una participación del 0,5%. Esa última es una prestación que corresponde a los hijos de personas que están desocupadas, trabajan en la economía informal con ingresos iguales o inferiores al Salario Mínimo, Vital y Móvil, monotributistas sociales, trabajadores del servicio doméstico, trabajadores por temporada en el período de reserva del puesto o que perciban ingresos por algún programa de empleo público. En menor grado de importancia aparece el programa laboral Argentina Trabaja, con un presupuesto asignado del 0,2% del PBI[71]. El resto de los conceptos verifica participaciones menores, de entre el 0,02% y el 0,15% del PBI para el año 2012.

[71] Se lo incluye a modo de ejemplo por su importancia relativa dentro de los programas públicos de empleo, si bien existen varios más, con distintas especificaciones, destinatarios o particularidades: Manos a la Obra, Ellas Hacen, Programa de Trabajo Autogestionado, Jóvenes con Más y mejor Trabajo, Promover la igualdad de Oportunidades y Seguro de Capacitación y Empleo.

CUADRO IV.3.10

Participación sobre el PBI de conceptos seleccionados - Argentina

Concepto	Participación PBI (%)	
GASTO PÚBLICO SOCIAL	27,78	*
Educación, cultura y ciencia y técnica	6,68	*
Educación básica	4,24	*
Educación superior y universitaria	1,32	*
Ciencia y técnica	0,32	*
Cultura	0,17	*
Educación y cultura sin discriminar	0,63	*
Salud	6,21	*
Atención pública de la salud	2,57	*
Obras sociales - Atención de la salud	2,74	*
INSSJyP - Atención de la salud	0,90	*
Agua potable y alcantarillado	0,44	*
Vivienda y urbanismo	0,63	*
Promoción y asistencia social	2,23	*
Promoción y asistencia social pública	1,89	*
Obras sociales - Prestaciones sociales	0,13	*
INSSJyP - Prestaciones sociales	0,20	*
Previsión social	9,52	*
Trabajo	1,12	*
Programas de empleo y seguro de desempleo	0,38	*
Asignaciones familiares	0,74	*
Otros servicios urbanos	0,96	*
Pensiones No Contributivas	0,81	**
Asignación Universal por Hijo (AUH)	0,54	**
Argentina Trabaja	0,23	**
Conectar Igualdad	0,15	**
Techo Digno	0,13	**
Programa Atención Madre y Niño	0,05	**
Acción Capacitación Laboral	0,05	**
Fortalecimiento Comunitario del Hábitat	0,02	**

Nota: *2009 - **2012

Fuentes: Ministerio de Economía de la Nación, Ministerio de Desarrollo Social, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Administración Nacional de la Seguridad Social y diario La Nación (09/06/13).

Las cifras comentadas tienen el propósito de dimensionar, de algún modo, las hipotéticas ganancias netas en términos del PBI, asociadas incrementos en las tasas marginales de imposición sobre contribuyentes de ingresos altos.

El escenario más optimista en términos de elasticidad supuesta, preferencias redistributivas del gobierno y parámetro de Pareto aplicado estima un resultado fiscal extra que representaría un peso en el producto equivalente al del presupuesto en Asignación Universal por Hijo en 2012 (0,5%). Ahora bien, en el mismo escenario en cuanto a política gubernamental y parámetro de Pareto, una elasticidad algo superior, ya implica una caída considerable del resultado recaudatorio, que lo ubica en un 0,2% del PBI, asociable a la participación del programa Argentina Trabaja. Con el mismo criterio, se observa el descenso del peso relativo del resultado fiscal extra de diversas tasas marginales estimadas, que puede asociarse a programas de menor participación presupuestaria como los que se han ejemplificado en el Cuadro IV.3.10. En escenarios menor favorables, especialmente en cuanto a grado de respuesta de los contribuyentes frente a incrementos de las tasas impositivas, los efectos totales estimados se hallan en el entorno del 0%, por debajo del peso relativo, incluso de aquellos programas asistenciales de más baja participación.

Frente a los resultados obtenidos surgen dos tipos de interrogantes. El primero se refiere a la efectividad de una política redistributiva por el lado del sistema impositivo o por el lado del gasto cuando la magnitud de los fondos redistribuidos es similar. Esto tiene que ver con el direccionamiento de los recursos, la focalización del gasto y la modificación de incentivos tanto en uno como en otro tipo de política. Al respecto, Goode (1990), citando un resultado de Musgrave, Case y Leonard para Estados Unidos (1968), expresa que el impuesto personal a la renta con tasas marcadamente progresivas ha desilusionado a su defensores por sus efectos redistributivos y que, en cambio, los gastos en transferencias han tenido mayor efecto en la distribución del ingreso, como lo muestra el coeficiente de Gini y otras medidas. Esto sugiere que, si el objetivo es la redistribución, recaudar un nivel elevado de fondos con impuestos proporcionales de alto rendimiento y destinarlos a gasto público focalizado puede

tener mayor impacto “igualador de ingresos” que un impuesto progresivo de bajo rendimiento.

El otro interrogante, asumiendo que es objetivo del gobierno lograr mejoras en la redistribución mediante modificaciones en el sistema impositivo, particularmente en el impuesto personal al ingreso, es cuál será el grado de reacción esperable de los contribuyentes afectados por las reformas. Como se dijo antes, la magnitud de la reacción se resumen en el coeficiente de elasticidad del ingreso gravable. Debido a la no disponibilidad de microdatos de las declaraciones de contribuyentes en Argentina, no es factible calcularlo mediante métodos que aseguren una precisión aceptable. Es por ello que en este capítulo se ensayaron escenarios alternativos que han contemplado coeficientes alternativos, a partir de antecedentes disponibles en numerosos trabajos a nivel internacional. Siendo éste el caso, cabe preguntarse cuán probable será que el coeficiente de elasticidad del ingreso gravable esté en línea con la media internacional, o bien, que asuma valores más elevados, como se espera en el caso de países en desarrollo, con controles fiscales menos estrictos o mayor disponibilidad de alternativas de elusión fiscal.

Lo que se propone en este trabajo es asociar la probabilidad de una elasticidad del ingreso gravable relativamente elevada con la denominada tasa marginal efectiva de imposición, que mide justamente el impacto efectivo sobre diferentes formas de renta, de acuerdo al tratamiento diferencial que las mismas reciben en cuanto a alícuotas aplicables, deducciones, excepciones, diferimientos, etc. La hipótesis que se adopta es que, cuanto mayor sea el abanico de tasas marginales efectivas de imposición vigente, más incentivos para la sustitución de bases enfrentarán los contribuyentes y mayor probabilidad de una elasticidad del ingreso gravable elevada habrá. Por otra parte, si se asume que justamente los segmentos de mayores ingresos, con capacidad de ahorro superior, son los que tienen mayor acceso efectivo a todas las variantes de obtención de renta, el análisis resulta más oportuno, ya que lo que pretende juzgarse es la factibilidad de elasticidades relativamente elevadas para dimensionar el impacto de ajustar tasas marginales en los segmentos de ingresos *top*.

Teniendo en cuenta la importancia de las tasas impositivas marginales efectivas y su relación con la elasticidad del ingreso gravable, concepto fundamental para dimensionar el éxito fiscal del fortalecimiento de la progresividad del impuesto a la renta, el capítulo siguiente se dedica justamente estimar tasas marginales efectivas para Argentina. El objetivo es conocer la diferencia entre tasas impositivas legales y reales que tributan distintas formas de renta, con especial énfasis en los tramos de ingresos superiores, que son los relevantes al momento de plantear reformas en el actual impuesto.

V. TRIBUTACIÓN SEGÚN TIPO DE RENTA: ESTIMACIÓN DE TASAS MARGINALES DE IMPOSICIÓN EFECTIVA

"Ningún impuesto es bueno, a menos que deje a los individuos
en la misma posición relativa en que los encontró"

John Ramsay McCullock

1. Tratamiento fiscal de distintos tipos de renta: aspectos generales

Cuando se habla de potenciar el impuesto personal a la renta como forma de lograr mejoras en la redistribución del ingreso, particularmente acentuando el esquema de tasas en los tramos de ingresos superiores, es preciso tener presente que tal política no puede reducirse al simple ajuste de alícuotas impositivas. Esto es así porque el porcentaje efectivo que finalmente desembolsan los contribuyentes se relaciona, además, con toda la serie de tratamientos especiales que la normativa contempla para las diferentes formas de manifestación de la renta. Por otra parte, el conjunto de tratamientos previstos y su impacto sobre las tasas efectivas determinarán, por sí mismos, incentivos adicionales para que los contribuyentes modifiquen sus decisiones personales, en un intento por obtener mayores utilidades netas, al desplazar recursos desde las actividades más fuertemente gravadas hacia aquellas con un tratamiento impositivo más favorable.

Por lo expresado en el párrafo anterior, resulta relevante el criterio fiscal adoptado en el país con respecto al tratamiento de las distintas formas de renta y, en particular, a los rendimientos obtenidos bajo diversas alternativas de colocación de fondos que, en términos genéricos, podrían denominarse *ahorro*.

Cualquier forma de ahorro está conformada por tres componentes característicos:

1. Pagos iniciales o aportes al medio de ahorro

2. Medio de ahorro propiamente dicho[72]
3. Retiros de fondos del medio de ahorro

Los regímenes impositivos que aplican los diferentes países gravan dichos componentes del ahorro bajo muchas de las combinaciones concebibles. A pesar de esta variedad, se visualizan algunos patrones comunes que caracterizan sistemas impositivos ideales desde el punto de vista teórico. Siguiendo la idea Dinlot (1998), pueden esquematizarse los principales sistemas impositivos desde el punto de vista teórico. El Cuadro V.1.1. ilustra cuatro posibles regímenes impositivos, que se definen de acuerdo al tipo de imposición sobre cada uno de los componentes del ahorro. Así, el denominado régimen EEG significa exento-exento-gravado, lo que implica que no se gravan los aportes iniciales, no se gravan los ingresos ganados y sí se gravan los retiros de fondos. En forma análoga se interpretan los tres sistemas restantes. Para una interpretación más gráfica, se supondrá para estos ejemplos que existe una única tasa de impuesto a la renta del 25%, que la tasa de rendimiento que puede ganarse de los ahorros es del 10% y que hay una única contribución de 100 unidades monetarias (u.m.), ahorrada por un año y luego retirada.

CUADRO V.1.1

Regímenes impositivos alternativos e imposición al ahorro

REGIMEN	**A**	**B**	**C**	**D**
Descripción	EEG	GEE	GGE	EGG
Aporte	100,0	100,0	100,0	100,0
Impuesto pagado sobre el aporte	-	25,0	25,0	-
Ahorro	100,0	75,0	75,0	100,0
Ingreso neto ganado	10,0	7,5	5,6	7,5
Retiro de fondos	110,0	82,5	80,63	107,5
Impuesto sobre los retiros	27,5	-	-	26,87
Beneficio obtenido	82,5	82,5	80,63	80,63

[72] "Medio de ahorro" es la denominación general elegida para referirse a la colocación de capital propiamente dicha. Existen términos más apropiados para aludir a modalidades específicas. Por ejemplo, en el caso de las colocaciones financieras, el medio de ahorro podrá denominarse *fondo*.

- *Régimen A: aportes y medio de ahorro exentos y retiros gravados*. Este régimen permite la deducción de ahorros de los ingresos sujetos a imposición, de manera que las 100 u.m. de ingresos aportados permanecen íntegramente en el fondo de ahorros. En efecto, la exención se aplica a los aportes, mientras que los retiros son gravados. Este tipo de tratamiento impositivo confiere una tasa de retorno de ahorros después de impuestos igual a la tasa antes de impuestos. En el marco de este régimen, puede elegirse gastar ahora las 100 u.m. y pagar 25 en concepto de impuesto, consumiendo por valor de 75 u.m., o bien, ahorrar ahora y consumir bienes un año más tarde por valor de 82.5 u.m. Esta modalidad puede verse como una forma de aplazar la obligación impositiva hasta que se produzca el consumo. Comúnmente se aplica en el caso de las pensiones privadas.

- *Régimen B: aportes gravados y medio de ahorro y retiros exentos.* Aquí no se permite la deducción de los aportes, de manera que el monto inicial del ahorro se reduce de 100 a 75 u.m. De todos modos, quedan exentos los ingresos ganados. Al igual de lo que ocurre en el régimen *A*, este tipo de tratamiento impositivo preserva la igualdad entre las tasas de retorno antes y después de impuestos.

- *Régimen C: aportes y medio de ahorro gravados y retiros exentos.* Este sistema se aplica básicamente a los rendimientos de interés en ahorros de corto plazo en la mayoría de los países de la OCDE[73]. Aquí las contribuciones no son deducibles, el fondo de ahorros está gravado y los retiros están exentos. A diferencia de los regímenes *A* y *B*, este tratamiento impositivo provoca una tasa de retorno después de impuestos más baja que la tasa antes de impuestos. En el ejemplo, la tasa de retorno después de impuestos es del 7.5% (80,63 = 75 * 1,075).

[73] OECD (2006). *Fundamental reform of personal income tax*. OECD Tax Policy Studies, Nº. 13.

- *Régimen D: aportes exentos y medio de ahorro y retiros gravados.* La aplicación de esta modalidad produce el mismo resultado que el régimen *C* y, por ende, la misma tasa de rendimiento después de impuestos. La imposición sobre los aportes y la exención de los retiros son sustituidas por la imposición sobre los retiros y la exención de los aportes.

Si gravar los ahorros fuera tan simple como lo indican los ejemplos anteriores, la complejidad en la legislación sería innecesaria. Aquí se han hecho varios supuestos que muchas veces no se verifican en la realidad: identificación de los aportes, existencia efectiva de las colocaciones y ausencia de inflación, entre otros. Con respecto al último supuesto se tiene que en los sistemas *A* y *B*, que no gravan los medios de ahorro propiamente dichos, la inflación no origina inconvenientes. En cambio, las dificultades aparecen en los regímenes *C* y *D* que sí los gravan.

Los esquemas de tipo *A* y *B* corresponden a los tradicionalmente denominados *Impuestos al gasto*, mientras que *C* y *D* integran *los Impuestos amplios o comprensivos a la renta*. El debate acerca de cuál de estos dos tipos de sistema debería perseguirse ha sido uno de los temas dominantes en la discusión sobre política tributaria en la segunda mitad del siglo veinte. Como se mencionara en el capítulo I, los argumentos en torno a la definición del concepto de renta fiscal, puesta de manifiesto en las teorías de la fuente y amplia, han servido de base a la discusión. En general, y aunque con variantes y salvedades, ha predominado el criterio amplio.

Existen muchas consideraciones referentes al tratamiento impositivo de los ahorros. Una de ellas concierne a la neutralidad fiscal, al deseo de alcanzar una estructura impositiva que evite la discriminación entre diferentes tipos de actividad y que no afecte las elecciones con consideraciones impositivas. Un segundo aspecto tiene que ver con el aumento de la recaudación, mediante la eliminación de impuestos que subsidian a actividades particulares. El tercer punto se refiere al nivel agregado de ahorro.

No es posible lograr un régimen impositivo que cumpla simultáneamente los propósitos de recaudar y ser fiscalmente neutral en todos los aspectos. Los impuestos inevitablemente distorsionan el comportamiento económico, de manera que lo mejor que puede hacerse es remover las innecesarias desviaciones de la neutralidad y seleccionar aquellas menos perjudiciales en cuanto a sus efectos económicos.

Hay dos maneras de interpretar la neutralidad fiscal en relación a la decisión de ahorrar. Puede buscarse la neutralidad entre consumo y ahorro o entre consumo presente y futuro.

La neutralidad entre consumo y ahorro es alcanzada mediante un impuesto comprensivo sobre todos los tipos de ingreso real: cualquier fuente de ingreso, cualquier clase de ahorro y cualquier manifestación de consumo deben ser gravadas a la misma tasa[74].

Con un impuesto amplio sobre el ingreso (GGE), los ahorros son tratados como si fueran una mercancía. Pero la gente, en su mayoría, no ahorra por ahorrar: los ahorros no constituyen una mercancía en sí mismos pero representan un consumo futuro. Éste es un argumento poderoso para considerar que el concepto relevante de neutralidad no recae sobre consumo y ahorro sino sobre consumo presente y futuro.

La neutralidad impositiva entre consumo presente y futuro se alcanza mediante sistemas impositivos de los tipos EEG y GEE. Tales sistemas ofrecen la alternativa de consumir ahora y diferir el impuesto hasta que los fondos de ahorro sean retirados (EEG), o bien, de pagar el impuesto ahora evitando el pago sobre los retornos y los retiros de fondos (GEE). De este modo, el consumo presente y futuro son gravados sobre la misma base. Los regímenes EEG y GEE constituyen impuestos al gasto y tienen

[74] Neumark (1974) recomienda el impuesto global sobre la renta como uno de los impuestos cuya progresividad -en exceso de la necesaria para cumplimentar el principio de capacidad contributiva- debe contribuir a compensar la regresividad de otros componentes del sistema tributario que propugna.

la característica de mantener la igualdad entre las tasas de retorno antes y después de impuestos, de manera que evitan distorsiones entre consumo presente y futuro.

En contraste, el impuesto amplio sobre el ingreso, plasmado en los regímenes GGE y EGG, reduce la tasa de retorno de los ahorros después de impuestos, desalentando el diferimiento del consumo. Si la neutralidad fiscal entre consumo presente y futuro es deseada, el sistema impositivo apropiado es aquel que grava el gasto.

Un segundo concepto de neutralidad fiscal concierne a la manera en que las diferentes clases de ahorro son gravadas. Aquí, el principio de neutralidad demanda que todas las formas sean gravadas del mismo modo. Si esto no se cumple, las formas de ahorro más favorablemente tratadas tenderán a atraer mayores flujos de fondos, alterándose la eficiencia económica. En general, en la práctica, los distintos instrumentos de ahorro son gravados de muy diferentes maneras.

Los impuestos sobre el gasto, al no gravar el ahorro, no distorsionan las elecciones de composición de cartera. Los impuestos amplios sobre el ingreso, por su parte, son neutrales si gravan a todas las modalidades de ahorro a la misma tasa. Si esto no se logra, se genera una distorsión que conduce a trasladar ahorros hacia las formas más favorablemente tratadas desde el punto de vista impositivo.

El argumento en favor de gravar el retorno de todas las formas de ahorro de la misma manera parece poderoso. El debate acerca de si son o no los impuestos comprensivos sobre el ingreso o los impuestos sobre el gasto la vía para lograr este propósito tiene una larga historia[75]. De todos modos, lo que sí queda fuera de discusión es que, para

[75] Siguiendo a Ruiz Castillo, J. (2004), puede decirse que, en el período más reciente, el debate acerca de si potenciar el impuesto a la renta o gravar al consumo personal comienza con los dos modelos de reforma contenidos en el informe del U.S. Treasury Department (1977). A favor de una reforma en profundidad del impuesto sobre la renta puede citarse el informe Carter (1966) en Canadá, Bossons (1970), Pechman (1977), Goode (1980, 1990, 1997), U.S. Treasury Department (1984, 1992) y Gephardt (1995) en Estados Unidos, el First Report of the Comisión on Taxation (1982) en Irlanda, y González Páramo (1986), Fuentes Quintana (1987), Zubiri (2001), Castell et al. (2001) y Díaz y Sebastián (2004) entre otros. Sobre la implementación de un impuesto personal sobre el consumo, se han realizado informes en el Reino Unido (Meade, 1978), Suecia (Lodin, 1978), Canadá (Economic Council of Canada,

que un impuesto amplio sobre la renta sea neutral, debe verificar las siguientes condiciones:

- Gravar las ganancias reales de capital sobre todos los activos que las generan, incluyendo las casas ocupadas por sus propietarios.
- Gravar el ingreso imputado a la utilización de la vivienda propia.
- Gravar sólo los ingresos reales de los fondos de pensión.
- Remover cualquier privilegio impositivo, a fin de gravar los rendimientos reales de todos los tipos de ahorro.
- Gravar sólo los ingresos de intereses reales de los individuos.

En definitiva es esencial, en todos los casos, eliminar los efectos de la inflación sobre los ingresos nominales, además de gravar efectivamente a todos los activos correspondientes. Estos requisitos presentan tantos problemas políticos como operativos que, en la práctica, ningún gobierno ha implementado un sistema tal. Esto cuestiona neutralidad de los impuestos amplios en el mundo real.

2. El concepto de Tasa Marginal de Imposición Efectiva

2.1. Generalidades

De acuerdo a lo expuesto en la sección anterior, los impuestos comprensivos sobre el ingreso reducen la tasa de retorno de los ahorros después de impuestos, desalentando el aplazamiento del consumo. De esta manera, se viola el principio de neutralidad fiscal entre consumo presente y futuro. Sólo los regímenes que gravan la renta consumida mantienen la igualdad entre tasa de rendimiento antes y después de impuestos, con lo que evitan las distorsiones entre consumo presente y futuro.

1987) y Colombia (McLure et al., 1988). Junto a estos informes, la literatura contemporánea en defensa de la imposición sobre el consumo, que se inicia con Kaldor (1955), cuenta entre otros, con Andrews (1974), Mieszkovski (1977, 1980), Kay y King (1978 y varias ediciones posteriores), Hall y Rabushka (1983, 1995), Aaron y Galper (1985), Bradford (1986a, 2000), McLure (1988), McLure y Zodrow (1990, 1996) y Zodrow y McLure (1991).

Por otra parte, está la cuestión de la neutralidad entre las diferentes opciones de obtención de renta. Las mismas constituyen sustitutos cercanos que se diferencian sólo en tasa de retorno, grado de riesgo, liquidez y plazos asociados. Si existe un tratamiento diferencial entre ellas, se producirá un impacto significativo en las decisiones de cartera del tenedor individual, ya que se generarán incentivos a trasladar fondos hacia las formas más favorablemente tratadas.

En síntesis, la neutralidad en relación con el tratamiento impositivo del ahorro tiene dos aspectos: el primero concierne a la relación consumo-ahorro y el segundo atañe a las diferentes formas de colocación de fondos.

Un impuesto sobre el gasto personal no genera distorsiones en la composición de ahorros del decisor individual porque no grava el ahorro. Por lo tanto, es neutral en ambos aspectos. Un impuesto comprensivo sobre el ingreso no es neutral respecto al primer concepto de neutralidad, pero sí lo es respecto al segundo si grava a la misma tasa a los rendimientos de todas las formas de colocación de la renta. Si esto se verifica, no se afecta el principio de neutralidad desde el punto de vista teórico en su segundo aspecto. Sin embargo, existen ciertos requisitos necesarios para que el impuesto sea efectivamente neutral en la práctica: excluir privilegios impositivos y exenciones, gravar sólo ingresos reales, gravar todas las ganancias de capital real e incluir en la base del impuesto al ingreso imputado a la utilización de las viviendas ocupadas por sus propietarios, entre otros.

Los requisitos mencionados son difíciles de implementar, razón por la cual, los regímenes impositivos basados en impuestos amplios sobre el ingreso constituyen una fuente de tratamientos distorsivos y violan el principio de neutralidad respecto del ahorro.

El impuesto las ganancias argentino, que ha evolucionado hacia un impuesto amplio sobre el ingreso, dispone una serie de exenciones sobre determinadas formas de ahorro, de manera que en cierta forma se comporta como un impuesto sobre el gasto.

Esta simple observación ya es suficiente para inferir que el tributo constituye un híbrido y que, en consecuencia, no proporciona un tratamiento neutral a los diferentes instrumentos de obtención de renta. Además de esta cuestión, que es la más evidente, el impuesto a las ganancias no cumple otras de las exigencias para que la neutralidad sea efectiva, como por ejemplo, el hecho de gravar a absolutamente todas las ganancias reales de capital o de incorporar a la base imponible la renta imputada al uso de la vivienda ocupada por sus propietarios, entre otras.

En este contexto, la aplicación de iguales tasas impositivas a todas las formas de ingreso gravadas no conduce a un tratamiento neutral del ahorro. Más aún, la aplicación de iguales tasas legales no implica iguales tasas efectivas, en virtud de las deducciones, descuentos, compensaciones, regímenes especiales y otras disposiciones que la ley establece para cada tipo de inversión. Vale decir que la comparación de las tasas legales de imposición no brinda una guía adecuada con respecto a la verdadera incidencia del tributo. En tal sentido, la remoción de las exenciones que rigen actualmente no aseguraría la neutralidad fiscal porque no necesariamente estaría acompañada por iguales tasas efectivas.

Las observaciones presentadas ya bastan para concluir que el impuesto a las ganancias es distorsivo en su forma de gravar porque confiere un tratamiento preferencial a ciertas formas de ingresos, generando incentivos a trasladar fondos hacia las alternativas que proporcionan un rendimiento después de impuestos mayor. Sin embargo, para hacer un análisis más preciso, es oportuno arribar a alguna medida que indique, en términos cuantitativos, el grado de alejamiento del principio de neutralidad y que permita apreciar la brecha existente entre tasas legales y tasas efectivas para las distintas formas de renta. En la medida que los resultados muestren dispersión de las mismas, esto podrá asociarse a una mayor probabilidad de elasticidad del ingreso gravable de los contribuyentes relativamente elevada, lo que servirá para juzgar de algún modo la chance de ocurrencia de los diferentes escenarios planteados en el capítulo IV.

Un indicador que revela la diferencia entre tasas legales y reales, en particular para las distintas formas de renta, es la denominada *tasa marginal de imposición efectiva* (TMEI). La TMEI indica la diferencia entre el retorno bruto (antes de impuestos directos) y el retorno neto (después de impuestos directos) correspondientes a colocaciones marginales alternativas y se expresa generalmente como porcentaje del retorno bruto.

La TMEI es una medida del impacto efectivo de los impuestos sobre el rendimiento de diferentes inversiones. Para su resolución, se calcula una tasa de descuento que considera varios factores relevantes: rendimientos ordinarios, ganancias de capital, impuestos y sus tasas de crecimiento, deducciones, contribuciones menores, inflación, sistemas de indexación, formas de financiamiento, probabilidades de venta de los activos de inversión y otros. De esta manera, se arriba a una tasa de descuento distinta a la que ordinariamente se emplea como patrón para la evaluación de proyectos de inversión marginales. Esta tasa de descuento permite calcular cuál es el rendimiento mínimo que el decisor individual debe obtener luego del pago de impuestos directos para que el tipo de ahorro en cuestión sea conveniente. La comparación de este retorno con el rendimiento mínimo exigido antes de impuestos proporciona una medida del grado de distorsión generada por los gravámenes existentes. Además, la magnitud de la diferencia entre ambos tipos de rendimiento permite explicar por qué son dejadas de lado ciertas alternativas de ahorro cuando, en ausencia de impuestos, hubieran sido adoptadas. Es por ello que este indicador constituye una medida del grado en que los regímenes impositivos se apartan del postulado de neutralidad respecto de las diferentes opciones de ahorro-inversión.

2.2. Antecedentes y aspectos básicos de la TMEI

El concepto de TMEI y el desarrollo de metodologías tendientes a su cálculo surgieron en el marco del análisis teórico de las reformas tributarias llevadas a cabo en varios países industrializados desde principios de la década del ochenta. Los estudiosos del tema, interesados en evaluar el impacto de tales medidas con ayuda de instrumentos

conceptuales adecuados, encararon una línea de investigación que reconoció como antecedentes fundamentales a dos trabajos pioneros en la materia, ampliamente discutidos en los años sesenta. El primero de ellos fue el de Harberger (1962), que desarrolló el concepto de tasa efectiva de imposición, y el segundo correspondió a Jorgenson (1963), quien incorporó dicho concepto a la estimación del costo de capital. Más tarde, Auerbach y Jorgenson (1980) combinaron ambos conceptos, dando lugar al conocido como TMEI. Posteriormente King y Fullerton (1984) desarrollaron la metodología para cuantificar la TMEI y la aplicaron a cuatro países (Suecia, Reino Unido, Estados Unidos y Alemania). Luego la metodología se empleó para analizar el caso de gran cantidad de países en distintas circunstancias. En 1991 se efectuó una comparación de las tasas efectivas de veinticuatro países miembros de la OCDE[76] y en 1992 se realizó un estudio similar para los países de la Comunidad Europea[77]. Finalmente, en 1994, un trabajo de la OCDE presentó algunos refinamientos sobre la metodología original de King y Fullerton y sus posteriores ajustes.

Como ya se ha mencionado, la TMEI es la diferencia entre la tasa de retorno real antes de impuestos directos y la tasa de retorno real después de impuestos directos, expresada como un porcentaje de la tasa de rendimiento bruta requerida. La diferencia entre tasas reales de retorno bruta y neta se denomina cuña tributaria y constituye una medida del grado de distorsión que generan los impuestos sobre las elecciones relativas a la colocación de fondos.

Si p es la tasa de rendimiento real mínima requerida antes de impuestos y s, la tasa de retorno real mínima requerida después de impuestos, entonces $c = p - s$ es la cuña tributaria y $\tau = c / p$, la TMEI.

Para arribar al valor de τ es preciso cumplir una serie de pasos:

---

[76] Presentado en OECD (1991). *Taxing Profits in a Global Economy*. Paris: Organisation For Economic Cooperation And Development.

[77] Ruding Committee (1992). *Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation*, Brussels: European Community.

1. Calcular la tasa de retorno nominal bruta para la inversión marginal.
2. Resolver la tasa de descuento.
3. Calcular la tasa de retorno real requerida después de impuestos.
4. Calcular la cuña tributaria y la TMEI.

Dado que cada tipo de renta posee características y consideraciones fiscales diferentes, entonces deberá suponerse una tasa de retorno mínima antes de impuestos igual para todas las clases de colocación. Esto permitirá contar con una base para la comparación e interpretación de las TMEIs que se obtengan en cada caso. Si por ejemplo se supone que todas las alternativas de ahorro proporcionan un rendimiento bruto del 10% y se calcula que un cierto tipo en particular tiene una TMEI del 30%, eso significa que, por cada diez unidades monetarias de beneficios brutos, tres se dirigen al gobierno en concepto de pago de tributos y las siete restantes corresponden al inversionista.

2.3. Metodología de cálculo de la TMEI

Aquí se resume la metodología fundamental empleada para calcular cuñas tributarias y tasas marginales de imposición efectiva. La estructura se ajusta al trabajo desarrollado por King y Fullerton (1984), con los refinamientos posteriores incorporados en el trabajo de OCDE (1991).

En el modelo se considera la situación de un ahorrista neutral al riesgo que evalúa una inversión marginal entre una serie de alternativas. Se supone que el decisor espera conservar esa inversión por un cierto número de períodos con una probabilidad dada. La inversión es marginal en el sentido que representa un incremento sobre la inversión total y proporciona un retorno después de impuestos suficiente como para tornarla atractiva.

En dicho esquema en particular se supone que la tasa real de retorno antes de impuestos para cada activo se fija paralelamente a las tasas para todos los activos, todos los países y todas las tasas de inflación. A este enfoque convencionalmente se lo denomina "de *p* fija". No obstante, las mismas ecuaciones pueden emplearse bajo el supuesto de una tasa real de retorno después de impuestos fija (*s* fija) o de una tasa de interés real de mercado fija (*r* fija).

2.3.1. Derivación de las ecuaciones

Inversión y retornos

Se considera la posición de un ahorrista que evalúa la inversión de $1 adicional en un activo en particular. Suponiendo que todos los flujos de fondos tienen lugar al final de un período dado, el valor presente que se espera para esta inversión está dado por:

$$V = -1 + \sum_{u=0}^{\infty} \frac{R_u - T_u}{(1+\rho)^u} \qquad (1)$$

Donde R_u : flujo de fondos esperados brutos al cabo del año *u*

T_u : flujo de pagos impositivos esperados al final del año *u*

La ecuación (1) describe las relaciones entre los rendimientos antes de impuestos (R_u), los flujos de pagos impositivos asociados (T_u) y la tasa de descuento *p* para cada valor presente dado. En el caso de una inversión marginal, que está en el límite de la viabilidad económica, el valor presente es cero.

$$\sum_{u=0}^{\infty} \frac{R_u - T_u}{(1+\rho)^u} = 1 \qquad (2)$$

En cada período, el activo gana una tasa de retorno mínima dada antes de impuestos sobre el stock al comienzo del mismo. Pero ese retorno puede aparecer como una combinación de dos elementos: utilidades y cambios en el valor del activo.

$$p = \frac{y_u + g_u - \pi}{1 + \pi} \tag{3}$$

Donde y_u: utilidades efectivas en precios corrientes como una proporción del stock de activos

g_u : tasa nominal de crecimiento del valor del activo al cabo del año *u*, en pesos corrientes

En principio, el nivel de utilidades y las ganancias de capital pueden variar después del período considerado. Para simplificar, se supone que la tasa nominal esperada y la relación utilidades-stock permanecen constantes luego del período tomado. En este caso, el stock de activos, la ganancia en cada año y el ingreso efectivo de cada período pueden ser expresados en términos de *y* y de *g*. Por ejemplo, al finalizar el año 4, una inversión inicial de \$1 se valorará en $\$(1+g)^4$, habiendo aumentado en valor por $g(1+g)^3$ y el ahorrista recibirá utilidades por $y(1+g)^3$.

Períodos de tenencia

Aunque el período de tenencia del activo no es conocido con certeza, se asigna una probabilidad a cada uno de los posibles períodos. En particular, se supone que hay una probabilidad fija *a* de que el activo sea vendido en cada período. La probabilidad de vender al cabo de *n* períodos es entonces:

$$P(n) = a(1-a)^{n-1} \tag{4}$$

Se supone que *a* no es afectada por la duración del tiempo en que el activo haya sido conservado hasta el momento. Si el activo es mantenido por *n* períodos (no hay flujo

de fondos después de ese tiempo), el inversor recibe ingresos en esos *n* períodos de tenencia. La consideración de una venta puede estar sujeta a imposición. El valor presente neto de esta posibilidad, V_n, está dado por:

$$V_n = \sum_{u=1}^{n} \frac{y(1+g)^{u-1}}{(1+\rho)^u} + \left(\frac{1+g}{1+\rho}\right)^n - 1 - T_n \qquad (5)$$

Donde T_n es el valor presente esperado de todos los impuestos a pagar.

Para una inversión con valor esperado igual a cero se tiene:

$$V = \sum_{n=1}^{\infty} a(1-a)^{n-1}\left[\sum_{u=1}^{n} \frac{y(1+g)^{u-1}}{(1+\rho)^u} + \left(\frac{1+g}{1+\rho}\right)^n - 1 - T_n\right] = 0 \qquad (6)$$

Aplicando las reglas del sistema impositivo, la ecuación (6) puede ser resuelta por la tasa de descuento ρ.

La resolución de (6) requiere el cálculo del valor presente de impuestos y descuentos. Afortunadamente, muchas de las tasas que se aplican en la mayoría de los países conforman un número reducido de categorías. Estos tratamientos impositivos estándar pueden ser incorporados dentro del modelo general. De esta manera, habrá: un impuesto sobre el ingreso de utilidades, un impuesto sobre las ganancias de capital realizadas (con o sin indexación), impuestos sobre las compras y ventas de activos y un impuesto sobre el stock de activos (impuestos a la riqueza).

Los flujos de impuestos asociados a dichos tratamientos son:

- *Impuesto sobre las utilidades:* $t_y y(1+g)^{u-1}$ en cada período *u* en que el activo es retenido, donde t_y es la tasa del impuesto al ingreso.

- *Impuesto sobre el stock de activos (riqueza):* $t_w(1+g)^u$ en cada período *u*, donde t_w es la tasa del impuesto a la riqueza, como una proporción del valor de mercado.

- *Impuesto sobre las compras:* t_p aplicado sobre el costo de adquisición en el período 0 en que el activo es adquirido.

- *Impuesto sobre las ventas:* $t_s(1+g)^n$ en el período *n*, cuando el activo es vendido; donde t_s es la tasa del impuesto sobre las ventas.

- *Impuesto sobre las ganancias de capital:* $t_g\left[(1+g)^n-(1+\pi)^n\right]$ en el período *n*, cuando el activo es vendido; donde t_g es la tasa impositiva establecida sobre las ganancias de capital que asume el valor 1 en un sistema impositivo con indexación y 0 en uno sin indexación.

- *Deducciones impositivas del ahorro*: $-t_c$, donde t_c es la tasa según la que inversiones o contribuciones pueden ser deducidas.

Aplicando los tratamientos impositivos descriptos a la expresión (6) se obtiene:

$$V=-(1-t_c)-t_p+\sum_{n=1}^{\infty}a(1-a)^{n-1}\left\{\frac{\sum_{u=1}^{n}\left[y(1-t_y)-t_w(1+g)\right](1+g)^{u-1}}{(1+\rho)^u}+(1-t_s)\left(\frac{1+g}{1+\rho}\right)^n-\frac{t_g\left[(1+g)^n-(1+d\pi)^n\right]}{(a+\rho)^n}\right\}-T_n \qquad (7)$$

Donde T_n es el valor presente de todos los impuestos no incluidos en el detalle precedente.

Reordenando (7) para *V*=0 y resolviendo las series geométricas se obtiene la tasa de descuento.

$$\rho = y(1-t_y) - t_w(1+g) + g - z_g(g - d\pi) - z_s(1+g) - (T' - t_c + t_p)(\rho - g + a(1+g)) \qquad (8)$$

donde $z_g = \dfrac{t_g a(1+\rho)}{\rho + a - \pi d(1-a)}$, suponiendo que t_g no varía con el período de tenencia

$z_s = ats$ y

$$T' = \sum_{n=1}^{\infty} a(1-a)^{n-1} T_n$$

T' es el valor presente esperado de impuestos especiales menores y z_g y z_s pueden ser interpretados como las tasas de crecimiento de los impuestos sobre las ganancias de capital y sobre las ventas.

El monto desembolsado en la inversión marginal puede provenir de fondos propios del inversor o de préstamos. La proporción entre estas dos alternativas determina el costo de la financiación. Si la inversión es totalmente solventada por el decisor, entonces la tasa de descuento es simplemente el costo de oportunidad del capital propio, $p = p_e$, y (8) puede resolverse directamente. Si existe la posibilidad de financiar al menos una parte con préstamos, entonces el caso deviene más complejo.

Aquí se supone que hay una fracción fija (β) de la inversión marginal que es financiada con deuda y que los sucesivos aumentos y caídas en el valor del activo se reflejan en subas y bajas en los préstamos, según esa proporción.

El costo del financiamiento con deuda es derivado mediante su relación con la tasa de retorno del mercado. Se asume que el prestatario tiene acceso a un gran mercado de préstamos, de manera que el impuesto pagado por el prestamista particular puede ser ignorado. El costo del servicio de la deuda es, por lo tanto, igual a la tasa de interés de mercado, ajustada por la deducción de intereses (y de algunos otros costos del préstamo). En general, el costo de la financiación con deuda está dado por:

$$\rho_d = i(1 - t_d) \tag{9}$$

El costo de la financiación propia depende del retorno obtenible por el inversor en las oportunidades de inversión en el margen. Para comparar el endeudamiento con el uso de fondos propios es necesario relacionar el costo de esta última alternativa con la tasa de interés de mercado. La relación se define en términos de un parámetro *m**.

$$\rho_e = i(1 - m^*) \tag{10}$$

Se supone que la única oportunidad en el margen consiste en un préstamo de corto plazo que paga la tasa de interés de mercado, de manera que *m** es igual a un porcentaje de la tasa de interés nominal de mercado. Otro supuesto es que la relación deuda-financiación propia es constante durante todo el período. Bajo estas condiciones puede resolverse el valor del costo de oportunidad máximo para el inversor, asumiendo que la tasa de descuento está dada por el costo medio de financiación ponderado por la relación deuda-financiación propia en el margen.

$$\rho = \beta i(1 - t_d) + (1 - \beta) i(1 - m^*) \tag{11}$$

Sustituyendo (9) y (10) se obtiene una relación entre el retorno requerido por el ahorrista y el retorno exigido sobre la inversión como un todo.

$$\rho_e = \frac{\rho(1 - m^*)}{\beta(1 - t_d) + (1 - \beta)(1 - m^*)} \tag{12}$$

La tasa de retorno después de impuestos requerida por el agente está entonces dada por:

$$s = \frac{1+\rho_e}{1+\pi} - 1 \qquad (13)$$

La cuña tributaria es *p*-*s*. Por lo tanto, la tasa de imposición efectiva es:

$$\tau = \frac{p-s}{p} \qquad (14)$$

Si se fija la tasa real de retorno requerida antes de impuestos (caso de "de *p* fija"), se resuelve la ecuación (8) para obtener la tasa de descuento, la (12) para calcular el costo de oportunidad nominal del ahorrista y las (13) y (14) para arribar a la tasa de imposición efectiva.

3. Cálculo de tasas marginales de imposición efectiva para Argentina

Teniendo en cuenta los fundamentos desarrollados en las secciones anteriores, el objetivo de este apartado es estimar las tasas marginales de imposición efectiva en Argentina en 2012, año de referencia de todo el análisis, para distintas alternativas de obtención de renta a disposición de los contribuyentes particulares. El interés particular de este cálculo será asociar una eventual dispersión de valores a elasticidades del ingreso gravables relativamente altas, es decir, a un mayor margen de reacción por parte de los contribuyentes ante ajustes en las tasas impositivas marginales, especialmente en los segmentos de ingresos altos.

La estimación propuesta contemplará diversas alternativas de inversión disponibles desde el punto de vista del decisor individual, quedando entonces el análisis circunscripto al caso de las personas físicas. El tratamiento fiscal de las sociedades no será incorporado al trabajo por no ser relevante para el estudio de las posibilidades redistributivas del impuesto personal.

Con respecto a las formas concretas de rentas a incorporar en el ejercicio comparativo, cabe mencionar que existen en la práctica numerosas modalidades de colocación de fondos, con múltiples variantes y posibilidades de combinación. De ese universo de alternativas, ha intentado seleccionarse un conjunto suficientemente amplio y representativo como para derivar conclusiones lo más precisas posible.

De acuerdo al carácter del instrumento de inversión, las opciones de obtención de renta consideradas para el cálculo de la TMEI pueden clasificarse en tres grandes grupos[78], según el siguiente detalle:

1. RENTAS DE CAPITALES
   Fondos privados de pensión
   Depósitos a plazo fijo
   Fondos comunes de inversión
   Acciones, bonos públicos y demás títulos valores que cotizan en Bolsa
   Acciones, bonos públicos y demás títulos valores que no cotizan en Bolsa
   Obligaciones negociables

2. RENTAS DEL SUELO
   Renta imputada uso vivienda propia
   Renta imputada uso vivienda propia con compra financiada
   Locación de vivienda
   Locación de vivienda con compra financiada
   Venta de inmuebles

3. BENEFICIOS EMPRESAS
   Utilidades empresa unipersonal con participación ganancias de capital 1/3
   Utilidades empresa unipersonal con participación ganancias de capital 1/5
   Utilidades empresa unipersonal promovida

[78] Asociables a las rentas de segunda, primera y tercera categoría, respectivamente contempladas en la Ley del Impuesto a las Ganancias.

En el caso de los inmuebles adquiridos con financiación, se contempla la deducción de intereses de los créditos hipotecarios asumidos por el inversionista, que tendrá una incidencia en el parámetro t_c por un valor igual a 0,15.

Con respecto a la obtención de utilidades en empresas unipersonales, se considera un primer caso con una participación de dos tercios de ganancias corrientes y un segundo caso en el que las ganancias corrientes representan el 80% de los ingresos totales. Finalmente se incorpora el caso de una empresa unipersonal promovida, en donde el beneficio puede consistir, por ejemplo, en un diferimiento impositivo equivalente al 75% del aporte de capital al proyecto o la deducción en concepto de depreciación de un monto superior al valor de los fondos invertidos. Se supone que tal beneficio implicará una deducción especial del 15% sobre la obligación tributaria. Además se asume que los ingresos de esta empresa representan en un 95% ganancias corrientes.

Se supondrá, a los fines del cálculo, que todas las formas de ahorro proporcionan una tasa de retorno antes de impuestos del 12%, rendimiento es similar al de los bonos en dólares de largo plazo del gobierno argentino y a la tasa anual promedio en 2012 para depósitos a plazo fijo de 30 a 59 días de plazo (BADLAR)[79]. De todos modos, la tasa de rendimiento puede ser cualquiera porque sólo sirve como referencia para establecer la magnitud relativa de brecha tributaria.

Con respecto a la alícuota impositiva relevante para el cálculo, debe tenerse presente que el impuesto a las ganancias grava a las personas físicas con distintas tasas, de acuerdo al tramo en el que se ubican sus respectivas rentas sujetas a impuesto. La Tabla 2 del Anexo estadístico detalla las tasas operativas por tramo de renta neta.

Del conjunto de alícuotas definidas para los distintos tramos de ganancia neta imponible, solamente dos serán relevantes para el modelo: la tasa marginal promedio (16,7%) y la tasa marginal máxima del contribuyente del tramo superior (35%). La

[79] Fuente: Banco Central de la República Argentina, Estadísticas Monetaria y Financieras, Cuadro IX-1.

primera puede asociarse a una especie de contribuyente promedio. La segunda es relevante porque corresponde a los contribuyentes que generan los mayores volúmenes de ingresos y que, por lo tanto, son los que más probablemente cambiarán su conducta por razones fiscales. En definitiva, para cada forma de renta considerada, se calcularán dos TMEIs, una asociada a cada tasa impositiva mencionada. El propósito es obtener una mejor descripción del tratamiento impositivo vigente.

Otras variables incluidas en el modelo son la tasa anual de inflación y la alícuota del impuesto a la riqueza. La primera tomará un valor del 25,1%, de acuerdo a la evolución general de los precios en 2012[80] y la segunda, del 1%, que se ubica en torno a la media de la estructura de tasas dispuesta en ley del Impuesto a los Bienes Personales[81].

Un parámetro que debe establecerse *a priori* es la proporción entre ganancias corrientes (*k*) y ganancias de capital (*1-k*), dentro del rendimiento bruto total de las inversiones. Las primeras representan un ingreso tipo flujo y las segundas, una renta por variaciones en el valor del activo. En los casos en que se admitan ambos tipos de utilidad, las participaciones respectivas serán fijadas discrecionalmente, debido a la gran cantidad de variantes admisibles. Asimismo, habrá casos en los que sólo quepa una clase de ganancia, de manera que el parámetro en cuestión quedará automáticamente definido. Dos ejemplos ilustrativos al respecto son los depósitos a plazo fijo y los terrenos: mientras que los primeros sólo reditúan intereses (ganancia corriente), los segundos únicamente producen ganancias de capital. Aquí, entonces, la proporción será del 100% para el tipo de ganancia que corresponda.

[80] Fuente: Índice de Precios Congreso. Constituye un promedio de las estimaciones publicadas por consultoras privadas argentinas. Se opta por esta medición y no por la oficial, debido a la subestimación observada en los índices de precios al consumidor desde la intervención del INDEC, a fines de 2007.

[81] Para el año 2012, la estructura de alícuotas aplicada es la siguiente: 0,5% cuando el monto total de los bienes gravados sea mayor a 305 mil pesos y hasta 750 mil pesos; 0,75% cuando el monto sea mayor que 750 mil pesos y hasta 2 millones; 1% cuando el mismo se ubique entre 2 millones y 5 millones de pesos y 1,25%, cuando el valor total de los bienes gravados supere los 5 millones de pesos (Ley 23.966 y decretos modificatorios).

Con respecto a las deducciones, se sabe que todas las formas de renta admiten descuentos en concepto de gastos de obtención, mantenimiento y conservación de la fuente que origina la ganancia. Como el rendimiento supuesto del 10% se considera neto, dichas deducciones ya están consideradas a los fines del cálculo. Sin embargo, la ley prevé ciertas deducciones especiales. Éstas sí serán explicitadas separadamente.

Por último se encuentran los supuestos referidos a la venta o transferencia de activos. Se asumirá, para todos los casos, excepto para los fondos privados de pensión, que la probabilidad de venta al cabo del año es del 12%. En caso que, efectivamente, la operación se produjera, algunos tipos de ahorro deberían pagar un 10 a 40‰ del valor de la transacción en concepto de sellados. Esto es operativo sólo para algún tipo de instrumento financiero (obligaciones negociables) y fundamentalmente para los bienes inmuebles. Como la legislación establece una distribución igualitaria de la carga entre las partes intervinientes en la operación, el valor que finalmente se introducirá en el modelo para considerar la tasa impositiva por venta es 5‰ para obligaciones negociables y 20‰ en el caso de inmuebles. Adicionalmente, las transferencias onerosas de inmuebles pagan el 1,5% sobre el valor de la transacción[82]. Por lo tanto, al considerar ese tipo de renta, la tasa impositiva por ventas adoptará el valor 0.035 (0.02 + 0.015).

En el Cuadro V.3.1 se sintetiza la serie de supuestos anteriormente comentados, a los fines de la estimación de las tasas marginales de sustitución efectivas. Los mismos definen los parámetros que luego constituirán los valores de entrada o *inputs* de la aplicación desarrollada para la simulación de escenarios y la estimación de TMEIs en cada caso particular.

[82] Se considera transferencia a la venta, permuta, cambio, dación en pago, aporte a sociedades y todo acto de disposición por el que se transmita el dominio a título oneroso. Marco normativo: Ley 23.905, Título VII.

CUADRO V.3.1

Supuestos generales para el cálculo de la TMEI

Concepto	Valor
Tasa de retorno anual bruta para cualquier alternativa de inversión (p)	12,0%
Tasa de inflación anual (π)	25,1%
Tasa marginal promedio impuesto a las ganancias personas físicas (t_y)	16,7%
Tasa marginal máxima impuesto a las ganancias personas físicas (t_y')	35,0%
Tasa impuesto a la riqueza (alícuota imp. bienes personales: t_w)	1%
Tasa impuesto a los sellos - Venta de inmuebles (50% de la alícuota: t_s)	20‰
Tasa impuesto a los sellos - Venta obligaciones negociables (50% de la alícuota: t_s)	5‰
Tasa transferencia onerosa de inmuebles (t_s)	1,5%
Probabilidad de venta del activo al cabo del año (a)	12%

Antes de exponer y analizar los resultados de las tasas marginales efectivas obtenidas, es preciso repasar las principales características de las diferentes alternativas de obtención de renta y el tratamiento tributario dispuesto para cada una de ellas en la legislación vigente. Concretamente, los puntos de interés a los fines del cálculo de la TMEI son: disposición de exenciones, existencia o no de ganancias de capital y su régimen de tributación, admisión de deducciones especiales, aplicación de impuestos sobre las transacciones e introducción de cláusulas extraordinarias. También interesa el supuesto asumido en cada caso con respecto a la proporción en que participan ganancias corrientes y de capital, ya que las tasas marginales efectivas de imposición son sensibles a este parámetro. La especificación de dichos puntos para cada grupo de inversiones considerado y sus variantes presenta en el Cuadro V.3.2.

CUADRO V.3.2

Observaciones particulares sobre tratamiento impositivo por grupo de rentas

	RENTA DE CAPITALES				
CONCEPTO	**Fondos privados de pensión**	**Fondos comunes inversión**	**Depósitos a plazo fijo**	**Acciones , bonos y demás títulos valores**	**Obligaciones negociables**
Exenciones	No	Ganancias exentas	Ganancias de interés exentas	Utilidades exentas (se gravan a nivel societario) de los que coticen en bolsa	No
Existencia ganancia capital	No 1-k = 0	Sí, en forma exclusiva (1-k=1)	No 1-k = 0	Sí 1-k = 0,5	Sí 1-k = 0,05
Deducciones especiales	Sí Fondos aportados	-	-	-	No
Impuestos s/ compra-venta	No	No	No	No	5 ‰
	RENTAS DEL SUELO				
CONCEPTO	**Renta imputada vivienda uso propio**	**Renta uso propio compra financiada**	**Locación de vivienda**	**Locación vivienda compra financiada**	**Venta inmuebles**
Exenciones	Renta imputada exenta	Renta imputada exenta	No	No	Ganancia capital exenta
Existencia ganancia capital	Sí 1-k = 1/3	No 1-k = 1/3	No 1-k = 0	No 1-k = 0	Sí, en forma excl. (1-k=1)
Deducciones especiales	5% gastos mantenimiento	-	No	Intereses crédito hipotecario	No
Impuestos s/ compra-venta	Transferencia onerosa de inmuebles (1,5% sobre el valor de la operación) Sellos (compra-venta): 2‰				
	BENEFICIOS EMPRESAS				
CONCEPTO	**Empresa unipersonal CASO 1**		**Empresa unipersonal CASO 2**		**Empresa promovida**
Exenciones	No				
Existencia ganancia capital	Sí 1-k = 1/3		Sí 1-k = 1/5		SÍ k = 1/5
Deducciones especiales	No				Beneficio imp del 11%
Impuestos s/ compra-venta	No				

Una vez definidos todos los parámetros, se procede a volcar al sistema de ecuaciones del modelo los valores correspondientes, de acuerdo con los supuestos generales y las consideraciones particulares especificadas. En el punto II del Apéndice metodológico se describe el procedimiento de programación de fórmulas para la obtención de TMEIs en planilla de cálculo ante parámetros elegidos, que pueden ser modificados a fin de corroborar los cambios consecuentes sobre las tasas efectivas. Por otra parte, las Tablas 16 y 17 del Anexo estadístico resumen todos los parámetros de entrada (*inputs*) y variables de salida (*outputs*) obtenidas a partir de la ejecución del programa para los dos casos contemplados: tasa marginal promedio y máxima, respectivamente. Las TMEIs estimadas para ambos casos se resumen en el Cuadro V.3.3.

CUADRO V.3.3

Tasas marginales de imposición efectiva calculadas según tipo de renta y escenario

FORMA DE RENTA	TMEI caso τ = 16,7%	TMEI caso τ = 35%
Fondos Privados de Pensión	9,3%	9,3%
Depósitos Plazo Fijo	0,0%	0,0%
Fondos Comunes Inversión	13,5%	9,3%
Títulos valores que cotizan en Bolsa	0,0%	0,0%
Títulos valores que no cotizan en Bolsa	14,8%	32,1%
Obligaciones negociables	24,9%	43,5%
Vivienda uso propio	6,8%	6,8%
Vivienda uso propio compra financiada	-22,9%	-22,9%
Locación vivienda	20,9%	42,4%
Locación vivienda compra financiada	16,0%	25,2%
Venta inmuebles	11,7%	11,7%
Empresas unipers. Caso 1	29,9%	51,8%
Empresas unipers. Caso 2	35,7%	63,0%
Empresa promovida	-29,7%	20,5%

Los valores obtenidos ponen de manifiesto el tratamiento diferencial que el impuesto a las ganancias en Argentina confiere a las formas alternativas de obtención de renta disponibles para el decisor individual. En ese mismo sentido, las tasas efectivas calculadas constituyen una medida del grado de distorsión generado por el impuesto. Las conclusiones que se derivan a partir de la observación de los resultados son las siguientes:

- Las colocaciones de tipo financiero, en general, son las más favorablemente tratadas desde el punto de vista impositivo. En la mayoría de los casos considerados, se arriba a una tasa de imposición efectiva nula o de un solo dígito, lo que arroja una tasa promedio apenas por encima del 9% cuando se considera el escenario de la alícuota media. Más aún, dicha tasa se atribuye a la incidencia del impuesto patrimonial supuesto en el modelo, que opera en algunas de las alternativas consideradas. Si se omitiera el gravamen a la riqueza, todas las modalidades excepto obligaciones negociables exhibirían una TMEI nula.

- Las inversiones directas en empresas, más específicamente las utilidades que pueden obtener los contribuyentes que pagan el impuesto personal pero que derivan utilidades de empresas unipersonales, son las más fuertemente gravadas en términos efectivos. Así lo indican las TMEIs correspondientes, cuyos valores van del 30% al 63%, de acuerdo a la alícuota marginal considerada y excluyendo el caso de la empresa promovida, que arroja una tasa efectiva negativa en el escenario 1.

- Las rentas de tipo inmobiliario ocupan una posición intermedia. Esto significa que, en general, resultan favorecidas con respecto a la inversiones directas en empresas pero tributan más que las colocaciones financieras. Las tasas efectivas obtenidas se hallan comprendidas entre el 10,6% y el 32%. Dentro de este grupo, la renta imputada al uso de la vivienda propia es la forma menos

gravada y la tributación efectiva que sufren se asocia puramente a impuestos patrimoniales.

- Excluyendo el caso de la renta imputada al uso de la vivienda propia, la venta de inmuebles es la forma que menos tributa dentro del grupo de inversiones inmobiliarias. Aquí es preciso notar que se trata del único tipo cuyo rendimiento está conformado en su totalidad por ganancias de capital. Como en Argentina las ganancias de capital sólo se gravan en la figura de la empresa, todas aquellas formas de ahorro con ganancia de capital mantenidas por personas físicas resultan favorecidas. En efecto, mientras que las TMEIs atribuibles a ingresos por locación de vivienda van del 16% al 42%, la correspondiente a venta de inmuebles sólo es del 11,7%.

- Las inversiones directas en empresas también exhiben distintas tasas efectivas, en virtud de la consideración de diferentes proporciones de ganancia de capital supuestas. A medida que se introduce un mayor peso de la ganancia corriente, la TMEI aumenta. En el caso de mayor participación de las ganancias de capital, las tasas efectivas van del 30% al 51,8% y, en el de menor peso relativo, del 36% al 63%.

En definitiva, la observación de los resultados anteriores permite extraer rápidamente tres conclusiones:

1. La forma de instrumentación del impuesto a las ganancias en Argentina favorece, en general, a las colocaciones financieras y discrimina en contra de las inversiones en inmobiliarias y en empresas.

2. Con el esquema impositivo vigente, las utilidades ordinarias tributan más que las ganancias de capital. Esto favorece a aquellas formas de ahorro cuyo retorno se genera por la apreciación del valor. La explicación no reside en que las ganancias de capital son gravadas a tasas legales más bajas, sino en que es posible diferirlas, en la medida en que tributan cuando son realizadas.

3. Como en la mayoría de los sistemas tributarios, el esquema argentino subvenciona implícitamente la ocupación de viviendas por sus propietarios. Es decir que las elecciones de consumo de vivienda son distorsionadas en contra de las inversiones en propiedades para alquiler.

Los resultados alcanzados con referencia al funcionamiento del Impuesto a las Ganancias argentino constituyen, junto con otros tantos trabajos empíricos realizados sobre el tema, una prueba más de las limitaciones de la progresividad en el aspecto práctico. En rigor, el impuesto personal al ingreso se aplica con tantas salvedades que su progresividad se ve seriamente limitada, pese a que las alícuotas crezcan a gran velocidad a medida que aumentan los ingresos. Mientras el discurso político sostiene importantes tasas o propuestas de elevación de las mismas, en la práctica se multiplican los mecanismos de elusión, principalmente al alcance de los contribuyentes ricos. Algunos ejemplos de la relativizada o debilitada progresividad en la práctica son: sistemas cedulares y no globales con tasas crecientes, en los que la imposición por separado de las distintas fuentes no permite sumar para determinar mínimos no imponibles ni la alícuota aplicable; sistemas en los que las mayores tasas efectivas corresponden a la remuneración al trabajo y no al capital; estructuras con menores tasas efectivas en los tramos superiores de ingresos, con casos de tasas iguales a cero en el percentil más alto en virtud de todas las deducciones legales existentes; disminución en el número de contribuyentes sujetos a las más altas tasas del impuesto personal al ingreso a lo largo del tiempo en países como Estados Unidos, con alto crecimiento de la población y del ingreso per cápita, entre otros[83].

Más allá de las conclusiones comentadas, que reflejan características básicas del tratamiento de las diferentes formas de renta en el país, los resultados de tasas efectivas obtenidos ponen de manifiesto que el decisor individual enfrenta diferenciales significativos para las diferentes alternativas de ahorro/inversión/

[83] Este análisis se encuentra desarrollado en SCHENONE, O. H. (2007). *El impuesto al ingreso: ¿un instrumento distributivo?* Revista de Análisis Institucional Nº 1, marzo 2007, Fundación Friedric A. Von Hayek.

obtención de renta que tiene a su disposición. Asumiendo un comportamiento racional por parte del mismo, en el que la función objetivo será minimizar la obligación tributaria y obtener el máximo rendimiento neto, serán esperables conductas que impliquen sustitución de opciones y refugio en aquellas más favorablemente tratadas. También habrá margen para conductas elusivas, aplicables con mayor frecuencia en el ámbito de la empresa, tendientes a "transformar" a los fines impositivos ganancias corrientes en ganancias de capital o a obtener diferimientos impositivos de diversa índole.

El último aspecto, referido a los comportamientos de elusión, a los que se suman también las maniobras de evasión impositiva, es crucial en el problema del menoscabo que en la práctica sufre la pretendida base amplia del impuesto, especialmente porque las oportunidades de llevar adelante el fraude fiscal de manera exitosa crece en proporción -y más- al nivel de ingreso de los contribuyentes[84]. Así se comprueba la existencia de diferentes chances de evasión que, sumadas a los mecanismos legales de elusión, hacen que la aptitud del impuesto personal para redistribuir ingresos resulte aún más limitada. En la mayoría de los países como en Argentina, los trabajadores en relación de dependencia son los principales contribuyentes del impuesto personal a la renta, pese al hecho de no ser los contribuyentes de mayores ingresos, porque están sujetos a retención en la fuente, con una posibilidad de evasión casi nula. Esto refuerza el hecho que las mayores oportunidades de evasión se ubiquen en estratos superiores, contradiciendo la progresividad efectiva del impuesto. En definitiva, el impuesto al ingreso conceptualmente puro no existe y esto obedece en buena medida a las elevadas tasas de evasión.

En el contexto descripto, es factible que la elasticidad del ingreso gravable, que resume el grado de reacción de los contribuyentes ante variaciones en la tasa impositiva marginal del impuesto a la renta, sea relativamente elevada.

[84] Diversos estudios empíricos estiman la tasa de evasión en el impuesto personal a la renta por decil de ingreso. Por ejemplo, ENGEL, E., GALETOVIC, A. y RADDATZ, C. (1998) hacen el cálculo para Chile, observando una tasa del 58% en el decil más rico y del 13% en el más pobre.

Lo anterior puede dar alguna pauta, al menos en el plano intuitivo y cualitativo, de que la elasticidad del ingreso gravable en Argentina, cuyo cálculo no es posible a partir de la información disponible, adopte un valor superior que el promedio de los valores estimados a nivel internacional del 0,4. Quizás el escenario intermedio supuesto en el capítulo IV, que asume una elasticidad de 0,6 resulte ilustrativo, o lo sea el escenario que introduce un coeficiente igual a 0,8, o que, incluso se verifiquen valores más altos. Lo cierto es que la elevada dispersión de tasas de imposición efectivas se asocia a una probabilidad de sustitución de formas de obtención de renta relativamente alta, que tendería a traducirse en una elasticidad del ingreso gravable significativa, dentro de los parámetros internacionales.

VI. RESUMEN DE RESULTADOS

El propósito de este trabajo ha sido analizar las posibilidades redistributivas del impuesto personal a la renta, tomando como caso particular de estudio al de Argentina.

Luego de describir la evolución del gravamen, su importancia relativa y los rasgos principales de su funcionamiento, se procedió a evaluar el impacto actual del mismo en la distribución de los ingresos en base a la estimación de indicadores de concentración básicos antes y después de la liquidación del gravamen. Teniendo en cuenta la omisión de individuos de muy altos ingresos en las encuestas de hogares empleadas para el cálculo de indicadores, se aplicaron ajustes a los mismos para considerar su participación, empleando a metodologías especificadas. Por otra parte, se simuló la implementación de escalas de progresión y alícuotas marginales alternativas, replicando las estructuras vigentes en otros países seleccionados como Chile, Noruega y Suiza. Los principales resultados obtenidos en esta sección fueron los siguientes:

- Los indicadores distributivos revelan que en Argentina existe una considerable concentración de los ingresos. Según los tabulados que surgen de las encuestas de hogares, el decil más rico capta más del 30% del ingreso total, aun sin hacer ajustes para incorporar a los *top incomes*.

- El coeficiente de Gini estimado para el cuarto trimestre 2012 asciende a 0,42. Por otra parte, el Gini calculado después de impuesto a la renta asume un valor de 0,397. Quiere decir que la "mejora" redistributiva es de apenas 2,4 puntos, tal cual lo revela el índice de Pechman y Okner. En un contexto de elevada concentración, la mejora redistributiva se interpreta como exigua.

- La reestimación de indicadores mediante el uso de microbases, que resulta más precisa por posibilitar la realización de ajustes puntuales según tipo de fuente y nivel particular de ingreso, como por ejemplo, correcciones por subdeclaración,

asignación de conceptos deducibles, etc., no arroja resultados sustancialmente distintos y lleva a las mismas conclusiones. En este caso, los coeficientes de Gini antes y después del impuesto a la renta son, respectivamente, 0,40 y 0,37, con un índice Pechman y Okner igual a -0,0256.

- Los resultados anteriores omiten posibles reacciones de los contribuyentes, medidas a través de la elasticidad del ingreso gravable. Cuando se incorpora un supuesto de elasticidad operativa (0,4, que es la media internacional estimada), las mejoras distributivas luego del impuesto son, lógicamente, menores. En este caso, la reducción de Gini está entre 1,3 y 1,7 puntos, según se tomen tabulados o microdatos.

- La simulación de esquemas impositivos alternativos, que suponen incrementos en las alícuotas marginales máximas de hasta 5 puntos porcentuales, reducen muy levemente los coeficientes de Gini con respecto al caso base. Esto se explica por la escasa proporción de individuos para los cuales tales alícuotas resultarían operativas y la exclusión de los casos de ingresos muy altos en la muestra. Cuando a los esquemas supuestos se les incorpora además el supuesto de elasticidad del ingreso gravable operativa, la mejora se diluye.

- El ajuste en los cálculos incorporando la participación de los individuos de muy altos ingresos (*top income* 0,1% y 1%) hacen que el coeficiente de Gini pase de 0,42 a 0,46 cuando se introduce el segmento 0,1% más rico y a 0,517 cuando se tiene en cuenta el 1% superior. Vale decir que la consideración de los individuos ricos acentúa el panorama de concentración observado, lo que se refleja en un "empeoramiento" de los indicadores de distribución. La brecha entre los indicadores calculados antes y después de la incorporación de los *top income* indica que, si el objetivo es lograr mejoras redistributivas mediante cambios en el impuesto personal a la renta, los mismos tienen que estar focalizados en los segmentos superiores.

Teniendo en cuenta los resultados anteriores, se llevó a cabo una aplicación especial de la teoría de la imposición óptima, cuyo objetivo fue determinar tasas marginales máximas aplicables en los segmentos de altos ingresos en Argentina para optimizar la recaudación del gobierno y, con ello, sus posibilidades de redistribución, considerando distintos escenarios factibles. La diferencia entre estos escenarios quedó establecida por los supuestos acerca de magnitud de la elasticidad del ingreso gravable, objetivos redistributivos del gobierno y grado de interpolación para ajustar ingresos como forma de incorporar los *top income*. Estos supuestos quedaron plasmados en los valores adoptados por los parámetros del modelo. Se obtuvieron los siguientes resultados:

- Las tasas impositivas marginales máximas estimadas asumieron un amplio espectro de valores, mostrando alta sensibilidad a la elasticidad del ingreso gravable y a los objetivos redistributivos del gobierno, fundamentalmente. Los valores hallados se ubicaron entre 33,7% y 62,8%. Sobre 36 escenarios factibles, de acuerdo a las combinaciones de los valores de los parámetros, solamente uno arrojó una alícuota marginal inferior a la vigente. Sin embargo, el mismo se asocia a la verificación de supuestos de baja probabilidad. La alícuota marginal promedio de todos los escenarios se ubicó en 47,3%.

- La estimación de ganancias en recaudación resultantes de la aplicación de las tasas máximas estimadas tuvo en cuenta el efecto mecánico, por un lado, y el efecto conductual, por el otro, que actúan positiva y negativamente en forma respectiva sobre el resultado esperado. En el escenario más optimista, es estimó una recaudación extra que podría obtener el fisco del 0,5% del PBI para el año de referencia (2012).

- Los márgenes de recaudación extra estimados variaron sensiblemente de acuerdo a los parámetros supuestos, especialmente con respecto a la elasticidad del ingreso gravable, que opera directamente sobre el efecto conductual. De este modo, la recaudación incremental calculada se ubicó entre cero y 0,5% del PBI, como ya se dijo. La ganancia en recaudación promedio estimada para todos escenarios estudiados (96 en total) se ubicó en 0,12% del PBI.

- Para contextualizar los resultados obtenidos, se compararon los incrementales de recaudación estimados con componentes del gasto público social en términos de participación en el PBI. El gasto público, en particular el gasto público social, constituye otra alternativa de redistribución que actúa de un modo directo y se focaliza en los segmentos de ingresos de interés. Concretamente, el gasto público social, que representó un 27,8% del PBI en 2012, incluye programas y partidas que, en general, tienen un peso más importante en el producto que la recaudación extra estimada en el escenario más optimista.

Como se dijo, uno de los parámetros fundamentales en la estimación de alícuotas marginales máximas aplicables es la elasticidad del ingreso gravable. La falta de datos estadísticos desagregados en Argentina, necesarios para calcular su valor, hizo que se asumieran coeficientes alternativos tomados de trabajos disponibles a nivel internacional. No obstante, al observarse los antecedentes al respecto, se advierte una gran variabilidad de los valores estimados y una importante brecha entre máximos y mínimos hallados. Teniendo en cuenta la elevada sensibilidad de las sobretasas potenciales estimadas para Argentina con respecto a ese parámetro crítico, cabe preguntarse si la elasticidad del ingreso gravable efectiva en Argentina se aproxima a los valores más altos o más bajos de los antecedentes disponibles o si está en línea con la media internacional. Para intentar responder a este interrogante se propuso asociar la probabilidad de una elasticidad del ingreso gravable relativamente elevada con la denominada tasa marginal efectiva de imposición, que mide justamente el impacto efectivo sobre diferentes formas de renta, de acuerdo al tratamiento diferencial que las mismas reciben en cuanto a alícuotas aplicables, deducciones, excepciones, diferimientos y otras consideraciones.

En definitiva, la hipótesis adoptada fue que un mayor espectro de tasas marginales efectivas de imposición vigentes determina mayores incentivos para la sustitución de bases por parte de los contribuyentes y se asocia a una mayor probabilidad de elasticidad del ingreso gravable relativamente elevada. Se entiende que estas posibilidades se multiplican y son mayormente aprovechables en los tramos de

ingresos altos, justamente en los que están concentradas las propuestas de modificación al actual impuesto.

Luego de adaptar la metodología para el cálculo de tasas marginales de imposición efectiva al caso de Argentina y de desarrollar una aplicación informática para sistematizar y mecanizar los ejercicios de simulación deseados, se procedió a la estimación de las mismas con respecto a 13 alternativas de obtención de renta, agrupadas en tres grandes categorías: rentas de capitales, del suelo y beneficios de empresas. A su vez, se plantearon dos variantes: la primera sobre la base de la tasa formal promedio (16,7%) y la segunda, tomando la alícuota marginal máxima (35%). De los cálculos efectuados, resultó lo siguiente:

- Las tasas marginales de imposición efectiva variaron entre -29,7% y 63%.

- Las menores tasas de imposición efectiva correspondieron a las colocaciones de tipo financiero, revelando un tratamiento tributario favorable respecto a éstas. En tanto, las mayores tasas resultaron para las inversiones directas en empresas, quedando las rentas de tipo inmobiliario en una posición intermedia.

- Los ingresos ordinarios demostraron tributar efectivamente más que las ganancias de capital.

- El amplio espectro de tasas marginales de imposición efectiva halladas para distintas formas de renta en Argentina se interpreta como un contexto en el que las posibilidades de sustitución de fuentes de renta y de elusión como forma de minimizar la obligación tributaria son holgadas. En función de esto, puede esperarse, con un grado de probabilidad aceptable, que la elasticidad del ingreso gravable en el país supere la media internacional de 0,4, con lo cual, los márgenes para elevar tasas marginales y obtener incrementales de recaudación sustanciales y con ello, una mayor redistribución del ingreso, son menores que lo que indica el escenario más optimista.

VII. CONCLUSIONES

La conclusión general que se obtiene, analizados los datos, indicadores y simulaciones presentados con relación al funcionamiento del impuesto personal a la renta en Argentina, es que su alcance como instrumento de redistribución es limitado. En efecto, se comprueba que la mejora de los indicadores habituales de distribución luego de la aplicación del gravamen es moderada.

Frente a la comprobación de un limitado poder redistributivo del impuesto sobre el ingreso personal, se plantea la siguiente disyuntiva: ¿puede mejorar la capacidad redistributiva del gravamen introduciéndose modificaciones a su funcionamiento actual o su potencial es, asimismo, restringido y entonces deben priorizarse otras alternativas para conseguir una mayor equiparación de los ingresos?

Por otra parte, cuando se plantean propuestas de cambio a la estructura vigente del impuesto, normalmente se habla de incrementar esquemas de alícuotas, con énfasis en los segmentos de ingresos altos, puesto que aquí reside el real potencial redistributivo. Sin embargo, en este punto se hace presente el consabido conflicto eficiencia-equidad en el que los costos de eficiencia, en última instancia, pueden condicionar las aspiraciones de un mayor resultado fiscal y el logro de objetivos de justicia. Al respecto resulta oportuno y esclarecedor citar a Brennan y Buchanan (1985), quienes sostienen: “Cuando nos alejamos del *statu quo* de la distribución, ´el pastel´ se encoge a una tasa acelerada en función del exceso de gravamen, ya sea por el lado de los impuestos o por el de las transferencias que integran el proceso de redistribución. El ´problema político´ se presenta entonces en dos dimensiones. Se trata, primero, de cómo organizar la operación de manera que las pérdidas en el tamaño del pastel para conseguir la distribución ideal sean mínimas y, segundo, de establecer cuánta justicia distributiva deberíamos sacrificar para mantener el pastel

tan grande como sea posible"[85]. Es decir que el reconocimiento de los efectos sobe los incentivos de los contribuyentes y, en definitiva, sobre la generación de ingresos que conformarán la base imponible sobre la cual se planteará la redistribución, es esencial.

Tal como se ha demostrado al calcularse el amplio espectro de tasas marginales de imposición efectiva sobre distintas formas de renta en Argentina, los aumentos de las tasas progresivas podrían no reflejarse sobre los montos recaudados y los indicadores de distribución, sino únicamente sobre la composición de cartera de los decisores individuales. Esto se fundamenta en que una mayor dispersión de tasas de imposición efectivas se asocia a una elasticidad del ingreso gravable más alta, es decir, a un mayor efecto conductual, que opera en contra de un aumento en la recaudación esperada. Si esto se verifica, puede desvirtuarse el cumplimiento del objetivo primario del estado.

Si las mejoras en la redistribución dependen, fundamentalmente, de cambios en las alícuotas marginales y éstas tienen efectos de eficiencia más que proporcionales cuando aumentan, entonces el uso redistributivo del impuesto personal a la renta puede finalmente tener efectos negativos sobre el bienestar.

Queda pues en evidencia que, sin la generalidad del impuesto, es decir, sin la aplicación de un criterio de base amplia en sentido puro, las posibilidades de sustitución para los contribuyentes se multiplican, especialmente en los segmentos de ingresos altos, y el logro de objetivos de redistribución, en consecuencia, se diluye. De este modo, una posibilidad de mejora en materia de recaudación y redistribución provendría de la eliminación de tratamientos diferenciales. No obstante, la dificultad de aplicar un impuesto de base amplia en sentido estricto tiene razones de implementación, además de motivos de política económica. Entre las primeras están los problemas de identificación, asignación y valoración de bases, además de aspectos de coordinación y también de competencia internacional. En el otro tipo de cuestiones, los políticos recurren a los tratamientos diferenciales como forma de

[85] BRENANN, G. y BUCHANAN, J. (1985). *The reason of rules*. Cambridge University Press. Cita en traducción de Ed. Folio, La razón de las normas, Barcelona (1997), pág. 155.

conformar coaliciones mayoritarias para la competencia electoral. Únicamente limitaciones institucionales -la aplicación más rigurosa del artículo 16 de la Constitución Nacional: la igualdad es la base del impuesto- corregirían este sesgo.

Otra cuestión normativa importante en materia de equidad emerge de la presente discusión. El objetivo de redistribución proviene del principio de equidad vertical. Por su parte, los tratamientos diferenciales en el marco del impuesto personal a la renta afectan la equidad horizontal. Tanto la equidad vertical como la horizontal tienen valor similar en términos normativos. Por lo tanto, si el propósito normativo de las reformas es mejorar la equidad ¿hacia dónde deben apuntar los cambios en el impuesto a la renta teniendo en cuenta lo que puede lograrse en cada una de las dos direcciones?

A partir de todos los argumentos anteriores, que cuestionan el alcance real del impuesto personal a la renta como instrumento de redistribución, incluso con ciertas reformas planteadas a su actual funcionamiento, se revitaliza, una vez, más la discusión acerca de la superioridad entre aquel y el gasto público para el logro de objetivos de equidad, minimizando los costos de eficiencia. Abundante literatura y evidencia empírica al respecto ponderan las ventajas del gasto público focalizado, sugiriendo que es una mejor herramienta redistributiva. Los resultados de esta tesis tienden a reforzar esa idea.

Pero no solamente el gasto público social en forma acotada surge como alternativa eficaz de redistribución a las intervenciones vía impuestos. En términos más generales, las políticas que apuntan a mejorar la productividad de las personas a través de la formación de capital, sea físico o financiero por medio del ahorro, o humano, a través de la adquisición de conocimientos y capacitación, son también más eficaces porque mejoran la distribución “funcional” y reducen la necesidad de alterar los resultados de la economía privada.

A mi juicio las líneas de investigación futuras relacionadas con la búsqueda de mejores formas de alcanzar metas de equidad, debieran profundizar en el papel de las

instituciones sobre la distribución funcional del ingreso. La evaluación de la forma en que los gobiernos y las reglas institucionales promueven o condicionan el crecimiento, el desarrollo y aspectos claves en ellos, como la educación y la inversión en capital humano, es esencial para entender el modo en que se configuran a largo plazo las condiciones distributivas fundamentales. En la medida en que las políticas de largo plazo apuntalen el crecimiento y generen un ámbito propicio para el progreso individual, la cuestión distributiva podrá mejorar de una manera menos conflictiva que con meras redistribuciones.

ANEXO ESTADÍSTICO

TABLA 1

Recaudación tributaria total como porcentaje del PBI en Latinoamérica

Período 1990-2013

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina	12,40	14,13	16,50	18,09	17,95	16,95	16,51	17,25	17,59	17,70	17,97	17,51
Bolivia	7,05	8,06	9,84	10,59	11,05	10,92	11,69	11,86	12,69	11,75	14,67	12,82
Brasil	28,20	23,25	24,34	25,40	29,25	26,96	26,42	26,61	27,44	28,72	30,09	31,00
Chile	16,96	17,86	18,53	18,73	18,48	18,37	19,62	19,06	18,84	18,05	18,77	18,95
Colombia	9,00	10,65	11,23	11,64	13,21	13,81	14,68	15,57	14,96	14,98	14,63	16,28
Costa Rica	16,07	16,28	16,97	17,11	17,64	16,32	17,78	17,94	18,34	17,65	18,19	19,28
Dominicana	8,30	7,76	10,90	11,19	10,11	10,63	10,37	11,73	11,75	12,04	12,44	13,81
Ecuador	7,06	7,08	6,90	7,54	7,76	7,94	7,36	8,32	8,75	8,71	10,11	11,54
El Salvador	10,53	10,92	11,03	11,86	12,25	13,02	12,34	12,16	12,29	12,18	12,24	12,32
Guatemala	8,99	9,34	10,63	10,46	9,15	10,43	11,31	11,41	11,49	12,32	12,39	12,74
Honduras	16,21	16,95	17,53	17,19	16,46	18,06	16,57	16,02	18,70	19,43	15,33	15,39
Mexico	15,51	15,46	15,81	15,83	15,44	14,92	14,98	15,64	14,84	15,53	16,55	16,80
Nicaragua	..	9,73	10,77	10,22	10,87	10,90	11,17	12,33	13,05	12,84	12,99	12,60
Panama	14,69	15,28	14,98	16,07	16,20	17,10	17,36	17,08	16,46	17,25	16,71	15,62
Paraguay	5,39	5,76	7,75	10,21	12,05	13,60	12,70	12,75	12,65	14,25	14,50	14,18
Perú	12,12	13,39	14,52	14,50	15,45	15,90	16,31	16,68	16,33	14,99	14,53	14,78
Uruguay	19,58	20,39	21,48	20,95	20,70	20,96	21,18	21,89	22,01	21,64	21,60	21,95
Venezuela	18,66	18,95	14,43	14,07	14,85	13,26	14,16	17,63	12,95	13,81	13,62	12,15
Latinoamérica	**14,35**	**14,53**	**15,13**	**15,55**	**15,89**	**16,09**	**16,10**	**16,76**	**16,56**	**16,74**	**17,02**	**17,13**

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	16,66	19,60	22,02	22,08	22,21	23,02	24,74	25,57	26,68	27,72	29,47	31,21
Bolivia	14,31	12,96	14,31	18,89	21,59	22,35	20,10	22,32	20,36	23,77	25,52	27,56
Brasil	31,67	31,23	32,08	33,12	33,09	33,42	33,85	33,10	33,22	34,96	35,61	35,68
Chile	18,98	18,72	19,06	20,71	22,00	22,78	21,40	17,21	19,53	21,22	21,39	20,23
Colombia	16,23	16,74	17,48	18,07	19,07	19,09	18,80	18,61	17,99	18,87	19,64	20,14
Costa Rica	19,84	19,77	19,61	20,09	20,62	21,98	22,71	21,16	20,85	21,29	21,24	22,44
Dominicana	13,67	12,02	12,90	14,67	14,95	15,98	14,98	13,13	12,83	12,89	13,47	14,02
Ecuador	12,32	11,37	11,45	11,69	12,39	12,83	14,03	14,90	16,31	17,33	19,41	19,28
El Salvador	12,93	13,29	13,23	14,12	15,06	15,20	15,12	14,36	14,85	14,89	15,13	15,82
Guatemala	13,68	13,52	13,43	13,09	13,77	13,91	12,91	12,23	12,37	12,66	12,78	13,00
Honduras	15,64	16,23	16,99	16,94	17,65	18,97	18,92	17,11	17,32	16,86	17,49	18,05
Mexico	16,18	17,05	16,85	17,69	17,89	17,57	20,72	17,16	18,53	19,51	19,59	19,70
Nicaragua	13,33	14,74	15,25	16,08	17,07	17,33	16,84	16,93	17,61	18,55	19,20	19,22
Panama	15,14	15,03	14,72	14,59	16,04	16,66	16,89	17,35	18,11	18,09	18,65	18,91
Paraguay	13,43	11,59	13,14	13,78	14,18	13,93	14,55	16,08	16,47	16,85	17,70	16,41
Perú	14,29	15,05	15,32	16,71	18,08	18,71	18,99	17,04	18,02	18,45	18,80	18,31
Uruguay	21,13	21,46	22,66	23,84	25,40	25,03	26,14	26,85	26,95	26,79	27,39	27,05
Venezuela	11,22	11,88	13,30	15,88	16,34	16,82	14,14	14,28	11,44	13,13	13,90	14,22
Latinoamérica	**17,12**	**17,42**	**17,99**	**18,74**	**19,60**	**20,05**	**20,12**	**19,54**	**19,76**	**20,53**	**21,24**	**21,26**

Fuente: OECD.Stat

TABLA 2

Recaudación tributaria total como porcentaje del PBI en Argentina y países y regiones seleccionados

Período 1990-2013

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina	12,40	14,13	16,50	18,09	17,95	16,95	16,51	17,25	17,59	17,70	17,97	17,51
Brasil	28,20	23,25	24,34	25,40	29,25	26,96	26,42	26,61	27,44	28,72	30,09	31,00
Chile	16,96	17,86	18,53	18,73	18,48	18,37	19,62	19,06	18,84	18,05	18,77	18,95
Uruguay	19,58	20,39	21,48	20,95	20,70	20,96	21,18	21,89	22,01	21,64	21,60	21,95
Latinoamérica	**14,35**	**14,53**	**15,13**	**15,55**	**15,89**	**16,09**	**16,10**	**16,76**	**16,56**	**16,74**	**17,02**	**17,13**
Estados Unidos	26,30	26,10	25,90	26,10	26,50	26,70	27,10	27,60	28,00	28,10	28,40	27,40
Alemania	34,80	35,00	35,90	35,80	36,20	36,20	35,60	35,30	35,50	36,20	36,30	35,10
España	31,60	31,90	32,90	32,00	32,00	31,30	31,00	32,00	32,40	33,30	33,40	32,90
Australia	28,10	26,60	26,10	26,60	27,40	28,20	28,80	28,60	29,40	29,80	30,40	28,90
OCDE	**32,20**	**32,70**	**32,90**	**33,30**	**33,30**	**33,60**	**34,00**	**34,00**	**34,00**	**34,20**	**34,30**	**33,90**

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	16,66	19,60	22,02	22,08	22,21	23,02	24,74	25,57	26,68	27,72	29,47	31,21
Brasil	31,67	31,23	32,08	33,12	33,09	33,42	33,85	33,10	33,22	34,96	35,61	35,68
Chile	18,98	18,72	19,06	20,71	22,00	22,78	21,40	17,21	19,53	21,22	21,39	20,23
Uruguay	21,13	21,46	22,66	23,84	25,40	25,03	26,14	26,85	26,95	26,79	27,39	27,05
Latinoamérica	**17,12**	**17,42**	**17,99**	**18,74**	**19,60**	**20,05**	**20,12**	**19,54**	**19,76**	**20,53**	**21,24**	**21,26**
Estados Unidos	25,10	24,60	24,70	26,10	26,80	26,90	25,40	23,30	23,70	24,00	24,40	25,40
Alemania	34,40	34,70	33,90	33,90	34,50	34,90	35,30	36,10	35,00	35,70	36,50	36,70
España	33,30	33,20	34,20	35,20	36,00	36,40	32,20	29,80	31,40	31,20	32,10	32,60
Australia	29,80	29,90	30,30	29,90	29,50	29,60	27,00	25,80	25,60	26,30	27,30	..
OCDE	**33,60**	**33,50**	**33,40**	**34,00**	**34,10**	**34,20**	**33,60**	**32,70**	**32,80**	**33,30**	**33,70**	**34,10**

Fuente: OECD.Stat

TABLA 3

Recaudación total y por grupo de impuestos como porcentaje del PBI

Período 1990-2001 - Países seleccionados

RECAUDACION TOTAL												
País	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
Argentina	12,40	14,13	16,50	18,09	17,95	16,95	16,51	17,25	17,59	17,70	17,97	17,51
Brasil	28,20	23,25	24,34	25,40	29,25	26,96	26,42	26,61	27,44	28,72	30,09	31,00
Chile	16,96	17,86	18,53	18,73	18,48	18,37	19,62	19,06	18,84	18,05	18,77	18,95
Uruguay	19,58	20,39	21,48	20,95	20,70	20,96	21,18	21,89	22,01	21,64	21,60	21,95
Latinoamérica	14,35	14,53	15,13	15,55	15,89	16,09	16,10	16,76	16,56	16,74	17,02	17,13
OCDE	32,23	32,70	32,89	33,32	33,27	33,64	34,02	33,98	33,97	34,24	34,32	33,86

IMPUESTOS A LA RENTA												
País	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
Argentina	0,46	0,97	1,24	1,70	2,04	2,10	2,15	2,42	2,69	2,97	3,33	3,34
Brasil	5,09	3,72	4,52	4,73	5,00	5,21	5,03	4,89	5,54	5,82	5,82	6,08
Chile	3,94	4,37	4,40	4,11	4,44	4,64	4,95	4,55	4,08	3,60	4,38	4,47
Uruguay	0,95	0,85	1,20	1,51	1,50	1,62	1,87	1,84	2,10	2,05	2,04	1,91
Latinoamérica	3,63	3,60	3,51	3,53	3,50	3,68	3,77	3,92	3,56	3,67	3,80	3,86
OCDE	12,22	11,85	11,73	11,76	11,74	11,55	11,60	11,78	11,93	11,91	12,23	11,91

SEGURIDAD SOCIAL												
País	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
Argentina	3,134	3,583	4,146	4,664	4,518	3,97	3,306	3,17	3,082	2,966	2,845	2,702
Brasil	6,771	6,015	6,055	6,863	6,929	6,692	6,922	6,772	7,195	6,839	7,077	7,081
Chile	1,522	1,374	1,43	1,356	1,29	1,19	1,258	1,263	1,323	1,376	1,37	1,387
Uruguay	5,97	6,52	6,711	6,447	6,332	6,318	6,105	6,075	6,162	6,426	6,402	6,093
Latinoamérica	2,131	2,207	2,297	2,446	2,569	2,578	2,561	2,569	2,61	2,71	2,803	2,828
OCDE	7,402	8,021	8,217	8,582	8,497	8,821	8,822	8,765	8,602	8,638	8,605	8,718

IMPUESTOS SOBRE BIENES Y SERVICIOS												
País	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
Argentina	6,91	7,26	9,30	10,08	9,88	9,41	9,73	10,34	10,38	10,18	10,16	9,11
Brasil	13,46	11,33	11,41	11,84	14,13	12,81	12,43	12,06	11,74	13,11	13,92	14,34
Chile	10,67	11,23	11,72	12,16	11,76	11,49	12,34	12,13	12,22	11,77	11,98	11,77
Uruguay	11,11	11,50	11,77	11,18	11,12	11,31	11,35	11,90	11,82	11,29	11,18	11,80
Latinoamérica	7,33	7,48	8,19	8,49	8,70	8,86	8,83	9,30	9,43	9,32	9,35	9,32
OCDE	10,19	10,31	10,53	10,66	10,76	11,08	11,18	11,09	10,96	11,13	11,02	10,78

IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD												
País	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
Argentina	1,58	1,73	1,26	1,00	0,98	0,94	1,03	0,96	1,06	1,11	1,15	1,95
Brasil	1,83	1,25	1,17	1,17	2,23	1,35	1,24	2,11	2,22	2,15	2,44	2,60
Chile	1,04	1,07	1,14	1,27	1,17	1,15	1,26	1,31	1,32	1,41	1,32	1,41
Uruguay	1,64	1,55	1,81	1,83	1,76	1,83	2,00	2,28	2,12	2,04	2,20	2,29
Latinoamérica	0,68	0,64	0,59	0,57	0,66	0,54	0,53	0,58	0,61	0,68	0,68	0,75
OCDE	1,77	1,68	1,73	1,75	1,77	1,65	1,87	1,72	1,74	1,81	1,80	1,75

Fuente: OECD.Stat

TABLA 4

Recaudación total y por grupo de impuestos como porcentaje del PBI

Período 2002-2013 - Países seleccionados

RECAUDACION TOTAL												
País	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Argentina	16,66	19,60	22,02	22,08	22,21	23,02	24,74	25,57	26,68	27,72	29,47	31,21
Brasil	31,67	31,23	32,08	33,12	33,09	33,42	33,85	33,10	33,22	34,96	35,61	35,68
Chile	18,98	18,72	19,06	20,71	22,00	22,78	21,40	17,21	19,53	21,22	21,39	20,23
Uruguay	21,13	21,46	22,66	23,84	25,40	25,03	26,14	26,85	26,95	26,79	27,39	27,05
Latinoamérica	17,12	17,42	17,99	18,74	19,60	20,05	20,12	19,54	19,76	20,53	21,24	21,26
OCDE	33,58	33,52	33,44	34,03	34,13	34,16	33,61	32,66	32,83	33,27	33,73	34,13

IMPUESTOS A LA RENTA												
País	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Argentina	2,55	3,60	4,40	4,51	4,30	4,31	4,26	4,03	4,33	4,78	5,10	5,56
Brasil	6,36	6,35	6,19	6,95	6,88	7,24	7,73	7,24	6,86	7,59	7,32	7,44
Chile	4,58	4,72	5,67	7,51	10,00	10,41	8,03	5,35	7,50	8,50	8,34	7,25
Uruguay	1,79	1,59	2,46	2,82	3,06	3,40	5,40	5,59	5,72	5,59	5,74	6,26
Latinoamérica	3,75	3,98	4,18	4,55	5,10	5,41	5,43	5,29	5,03	5,32	5,52	5,50
OCDE	11,54	11,39	11,46	11,91	12,21	12,37	11,98	11,03	10,95	11,16	11,37	..

SEGURIDAD SOCIAL												
País	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Argentina	2,365	2,364	2,538	2,688	3,061	3,563	4,094	5,471	5,66	5,956	6,55	7,064
Brasil	7,313	7,257	7,487	7,835	8,048	8,086	8,129	8,446	8,352	8,755	9,214	9,17
Chile	1,405	1,383	1,367	1,353	1,281	1,27	1,374	1,422	1,346	1,338	1,391	1,435
Uruguay	5,265	4,441	4,422	5,041	5,337	5,182	5,467	6,244	6,378	6,569	7,149	7,538
Latinoamérica	2,832	2,775	2,828	2,857	2,951	3,034	3,119	3,332	3,381	3,487	3,682	3,819
OCDE	8,738	8,754	8,631	8,6	8,516	8,522	8,667	8,857	8,85	8,905	9,015	..

IMPUESTOS SOBRE BIENES Y SERVICIOS												
País	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Argentina	9,17	10,85	12,16	12,05	12,05	12,49	13,65	13,34	13,98	14,20	14,88	15,46
Brasil	14,43	14,10	14,76	14,80	14,55	14,27	14,82	13,79	14,33	14,74	15,10	15,16
Chile	11,71	11,33	10,81	10,67	9,50	9,98	10,83	9,61	10,03	10,46	10,71	10,75
Uruguay	11,48	12,42	12,97	13,13	14,15	13,90	12,88	12,58	12,69	12,56	12,49	11,36
Latinoamérica	9,27	9,41	9,69	9,96	10,23	10,30	10,42	9,57	10,13	10,44	10,68	10,60
OCDE	10,87	10,94	10,92	11,02	10,88	10,73	10,55	10,37	10,66	10,77	10,85	..

IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD												
País	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Argentina	2,12	2,42	2,51	2,47	2,37	2,33	2,40	2,35	2,41	2,50	2,64	2,88
Brasil	2,71	2,68	2,66	2,62	2,69	2,87	1,91	1,89	1,97	2,09	2,10	2,02
Chile	1,45	1,43	1,30	1,31	1,18	1,12	1,15	0,82	0,71	0,85	0,91	0,81
Uruguay	2,67	3,01	2,79	2,83	2,83	2,54	2,39	2,41	2,17	2,08	2,01	1,88
Latinoamérica	0,86	0,90	0,91	0,95	0,90	0,90	0,88	0,81	0,78	0,81	0,85	0,84
OCDE	1,75	1,78	1,78	1,83	1,86	1,86	1,74	1,73	1,73	1,75	1,79	..

Fuente: OECD.Stat

TABLA 5

Argentina: recaudación según materia gravada

En porcentaje de la recaudación total

Año	Renta	S. Social	Propiedad	Bs-Serv	Com. ext.	Otros	Año	Renta	S. Social	Propiedad	Bs-Serv	Com. ext.	Otros
1932	6,2	16,0	1,5	24,5	40,7	11,2	1973	13,7	33,8	5,1	29,3	15,1	3,0
1933	8,3	15,0	1,4	25,0	40,3	10,0	1974	15,0	32,4	4,6	33,1	12,0	3,0
1934	8,5	14,9	1,7	26,0	38,8	10,0	1975	8,2	39,4	0,5	35,4	13,8	2,7
1935	9,4	14,1	1,7	30,9	35,2	8,8	1976	9,2	30,6	4,7	31,0	17,9	6,6
1936	8,9	14,3	2,1	32,8	33,1	8,8	1977	11,8	24,1	6,1	38,8	10,5	8,8
1937	10,2	12,9	1,5	31,9	36,6	6,9	1978	11,1	27,6	5,4	44,2	8,0	3,7
1938	12,2	13,4	1,7	32,5	33,6	6,6	1979	7,8	31,2	4,9	44,1	9,0	3,0
1939	13,0	14,1	1,7	34,7	29,4	7,1	1980	9,2	29,4	4,7	43,8	10,2	2,8
1940	13,7	15,4	1,5	36,4	25,5	7,4	1981	10,6	15,8	5,1	54,8	11,5	2,2
1941	14,0	16,0	2,2	39,2	20,9	7,8	1982	9,5	13,8	8,5	54,4	11,7	2,1
1942	18,4	16,0	2,2	39,1	17,0	7,4	1983	7,5	14,8	7,1	49,7	16,6	4,3
1943	22,1	17,4	2,6	39,9	10,9	7,1	1984	4,3	19,8	6,4	51,4	14,3	3,9
1944	29,1	16,1	2,4	36,7	8,0	7,8	1985	6,0	22,3	6,9	43,8	18,4	2,6
1945	24,6	27,4	1,6	31,8	7,5	7,0	1986	7,8	21,1	8,4	45,1	15,1	2,6
1946	22,9	27,8	2,0	29,1	11,6	6,6	1987	9,8	24,5	8,4	41,0	12,1	4,1
1947	28,4	32,4	1,1	20,3	13,3	4,6	1988	8,9	20,9	12,4	43,0	10,2	4,6
1948	27,4	36,1	1,2	20,4	9,4	5,4	1989	10,4	14,8	12,6	34,2	22,9	5,3
1949	24,7	38,1	0,9	27,0	4,5	4,8	1990	4,8	22,3	9,1	45,0	13,1	5,8
1950	24,8	34,6	4,9	28,9	3,4	3,4	1991	4,5	23,8	12,2	46,6	6,4	6,5
1951	24,8	32,0	3,2	31,8	5,2	3,1	1992	7,6	23,5	4,9	53,9	6,1	3,9
1952	27,3	32,2	3,6	30,8	3,1	2,9	1993	11,2	24,3	1,8	52,9	6,4	3,5
1953	22,4	35,3	4,5	32,5	1,8	3,6	1994	12,9	29,7	1,4	47,6	6,2	2,3
1954	21,1	37,2	4,2	32,7	2,3	2,5	1995	14,6	27,5	1,2	49,9	4,4	2,4
1955	21,4	37,5	3,6	31,4	2,8	3,3	1996	15,7	23,6	1,8	53,2	5,3	0,3
1956	24,2	37,9	2,6	28,7	2,9	3,7	1997	17,1	21,8	1,3	53,9	5,8	0,1
1957	24,3	33,3	1,8	31,5	3,4	5,6	1998	18,9	20,5	1,8	52,9	5,6	0,3
1958	25,5	32,8	1,9	30,8	4,4	4,6	1999	20,8	19,3	2,1	52,0	4,8	0,9
1959	26,5	34,0	1,5	27,4	6,5	4,1	2000	22,7	18,1	2,5	51,7	4,1	0,8
1960	25,1	29,1	5,7	32,4	4,2	3,6	2001	23,3	17,8	8,3	46,3	3,6	0,8
1961	23,3	31,7	4,3	33,6	3,6	3,6	2002	18,4	16,0	10,6	42,2	12,3	0,6
1962	19,4	29,0	3,1	33,4	12,1	2,9	2003	21,9	13,4	10,4	38,6	15,3	0,4
1963	17,8	28,4	2,4	34,7	13,6	3,0	2004	23,5	13,3	9,5	39,7	13,5	0,5
1964	14,6	34,9	2,0	28,7	17,2	2,6	2005	23,9	14,1	9,4	38,6	13,3	0,6
1965	19,9	30,9	1,9	29,4	14,7	3,2	2006	22,7	16,1	9,1	38,1	13,0	0,9
1966	19,8	27,3	3,9	34,4	11,6	3,0	2007	21,8	17,8	8,9	37,3	13,6	0,6
1967	17,5	30,8	5,3	28,3	15,3	2,7	2008	20,0	19,0	8,6	35,2	16,5	0,7
1968	14,8	30,3	4,7	33,6	13,4	3,2	2009	18,4	25,1	8,3	34,5	12,9	0,8
1969	15,2	28,9	4,9	34,2	13,3	3,5	2010	18,9	24,6	7,9	34,3	13,8	0,6
1970	18,5	28,6	6,0	31,9	11,9	3,1	2011	20,1	25,0	7,8	33,8	12,6	0,7
1971	14,1	32,2	5,6	32,5	12,7	2,8	2012	20,4	26,1	7,6	33,7	11,4	0,7
1972	12,9	29,9	4,8	31,8	17,8	2,7	2013	21,3	27,0	7,8	34,4	9,1	0,4

Fuente: AFIP - Anuario Estadístico 2013

TABLA 6

OCDE: evolución estructura impositiva promedio de los países

En porcentaje de la recaudación total

Año	Renta TOTAL	Renta personal	Renta societaria	Seguridad Social	Patrimonio	Bienes y servicios
1965	34,74	26,21	8,80	17,60	7,86	38,37
1966	35,60	27,35	8,66	18,04	7,86	37,16
1967	35,45	27,27	8,68	19,03	7,64	36,44
1968	35,54	27,36	8,65	19,25	7,62	36,15
1969	36,26	27,60	9,11	19,23	7,35	35,79
1970	36,27	27,98	8,73	19,07	7,59	35,61
1971	36,76	29,28	8,00	20,44	7,15	34,34
1972	36,83	28,89	8,04	19,84	7,37	34,67
1973	37,44	29,04	8,40	20,44	7,03	33,72
1974	39,15	30,27	8,98	21,17	6,47	31,88
1975	37,10	29,80	7,58	21,95	6,35	32,81
1976	38,15	30,81	7,67	22,55	6,26	31,46
1977	38,25	30,96	7,70	22,76	6,21	31,09
1978	38,63	31,18	7,90	22,75	6,02	31,07
1979	38,98	31,52	7,77	22,77	5,70	31,04
1980	38,18	31,30	7,57	22,09	5,34	32,52
1981	38,12	31,17	7,60	22,17	5,33	32,53
1982	37,75	30,98	7,61	22,29	5,32	32,92
1983	36,80	30,53	7,23	22,24	5,48	33,73
1984	36,66	29,87	7,66	22,50	5,30	33,66
1985	36,90	29,73	7,95	22,12	5,35	33,68
1986	36,81	29,91	7,92	22,01	5,45	33,66
1987	36,29	29,49	7,83	22,05	5,70	33,98
1988	37,01	29,81	7,94	22,03	5,71	33,10
1989	37,43	28,88	8,18	22,25	5,79	32,35
1990	37,17	29,43	7,91	21,96	5,72	32,94
1991	35,90	27,73	8,09	23,23	5,45	32,67
1992	35,49	28,17	7,23	23,63	5,59	32,99
1993	35,07	27,56	7,40	24,45	5,62	32,95
1994	34,95	27,21	7,54	24,32	5,79	33,32
1995	34,02	25,92	7,99	25,05	5,26	33,84
1996	33,76	25,67	7,97	24,87	5,76	33,76
1997	34,22	25,64	8,52	24,86	5,33	33,62
1998	34,75	26,11	8,56	24,58	5,37	33,13
1999	34,31	25,67	8,68	24,63	5,56	33,37
2000	35,05	25,31	9,64	24,58	5,46	33,09
2001	34,66	25,83	8,92	25,23	5,39	32,79
2002	33,87	24,99	8,84	25,51	5,47	33,23
2003	33,49	24,56	8,92	25,65	5,54	33,48
2004	33,64	24,09	9,36	25,49	5,52	33,52
2005	34,40	23,93	10,06	25,01	5,56	33,19
2006	35,31	24,08	10,54	24,69	5,61	32,52
2007	35,96	24,62	10,57	24,58	5,57	32,01
2008	35,37	24,87	9,95	25,31	5,36	32,07
2009	33,57	24,80	8,38	26,48	5,53	32,49
2010	33,21	23,96	8,53	26,36	5,46	33,15
2011	33,50	24,09	8,72	26,21	5,43	32,93
2012	33,64	24,50	8,53	26,18	5,45	32,77

Fuente: OECD.Stat

TABLA 7

Latinoamérica: evolución estructura impositiva promedio de los países

En porcentaje de la recaudación total

Año	Renta TOTAL	Renta personal	Renta societaria	Seguridad Social	Patrimonio	Bienes y servicios
1990	23,11	3,43	12,05	13,89	5,03	53,68
1991	23,15	3,74	11,41	14,67	4,60	53,42
1992	22,45	3,78	10,96	14,69	3,79	55,67
1993	21,97	3,80	10,05	15,14	3,40	56,20
1994	21,17	4,13	9,04	15,58	3,84	56,52
1995	22,06	4,20	9,58	15,59	3,08	56,55
1996	22,85	4,26	10,40	15,25	2,97	56,39
1997	22,67	4,17	10,29	14,78	3,04	57,24
1998	20,99	4,43	8,20	15,03	3,20	58,77
1999	21,18	4,06	8,65	15,47	3,70	57,52
2000	21,68	4,23	9,88	15,94	3,50	56,53
2001	22,05	4,58	9,90	16,09	3,83	56,01
2002	21,35	6,17	9,44	16,23	4,70	55,43
2003	22,10	5,73	10,33	15,76	4,82	55,37
2004	22,68	5,63	10,75	15,53	4,57	55,14
2005	24,07	5,49	13,21	15,10	4,49	54,03
2006	25,83	5,58	14,45	14,97	4,01	53,02
2007	26,82	5,92	15,25	15,12	3,99	52,10
2008	27,06	6,58	14,25	15,15	4,08	52,52
2009	27,29	7,01	14,00	16,40	3,63	50,06
2010	25,59	6,83	12,72	16,24	3,50	52,56
2011	26,16	6,80	13,47	16,18	3,51	51,82
2012	26,60	7,18	14,02	16,49	3,52	51,00
2013	26,69	7,00	13,74	17,14	3,45	50,48

Fuente: OECD.Stat

TABLA 8

Impuesto personal a la renta: alícuotas máximas en América Latina

Años seleccionados entre 1992 y 2007

País	1992	1997	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	30,0	33,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0
Bolivia	10,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0
Brasil	25,0	25,0	25,0	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5
Chile	50,0	45,0	45,0	45,0	45,0	43,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0
Colombia	30,0	35,0	35,0	35,0	22,2	22,9	21,6	22,9	22,9	22,1	33,0
Costa Rica	25,0	25,0	25,0	25,0	20,0	15,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
Ecuador	25,0	25,0	25,0	15,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
El Salvador	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Guatemala	34,0	30,0	25,0	25,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0
Honduras	40,0	40,0	30,0	25,0	25,0	25,0	25,0	30,0	25,0	25,0	25,0
México	35,0	35,0	40,0	40,0	40,0	35,0	34,0	33,0	32,0	32,0	32,0
Nicaragua	35,5	30,0	30,0	30,0	25,0	25,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Panamá	56,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Paraguay	...	...	...	...	...	...	...	...	...	10,0	10,0
Perú	37,0	30,0	30,0	30,0	20,0	27,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
R. Dominicana	70,0	70,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	29,0
Uruguay	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	25,0
Venezuela	30,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0
PROMEDIO	**35,2**	**33,1**	**29,8**	**29,0**	**28,0**	**27,7**	**28,5**	**28,8**	**28,5**	**27,3**	**28,0**

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Tanzi V. (2000), "Taxation in Latin America in the last decade" para cifras de 1992 a 2000; Centro Intermaericano de Administraciones Tributarias (CIAT) para 2002 y 2003; datos oficiales a partir de 2004 y Dirección General Impositiva de Uruguay

TABLA 9

Impuesto personal a la renta: alícuotas máximas en países de OCDE

Años 2000 y 2012

País	2000	2012	Dif
Alemania	53,8	47,5	-6,3
Australia	48,5	47,5	-1,0
Austria	42,6	43,7	1,1
Belgium	52,6	45,3	-7,3
Canadá	47,9	48,0	0,1
Chile	45,0	39,5	-5,6
Dinamarca	54,3	56,1	1,7
Eslovenia	39,0	31,9	-7,0
Esolvakia	42,0	16,5	-25,5
España	48,0	52,0	4,0
Estados Unidos	46,5	41,8	-4,7
Estonia	26,0	20,4	-5,6
Finlandia	52,6	47,7	-4,9
Francia	40,5	54,0	13,5
Grecia	37,8	40,9	3,1
Hungría	56,0	20,3	-35,7
Irlanda	44,0	48,0	4,0
Islandia	43,1	44,4	1,3
Israel	50,0	48,0	-2,0
Italia	46,4	47,3	0,9
Japón	45,5	47,3	1,8
Korea	36,7	38,2	1,5
Luxemburgo	47,2	41,3	-5,8
México	40,0	30,0	-10,0
Noruega	47,5	40,0	-7,5
Nueva Zelanda	39,0	33,0	-6,0
Países Bajos	60,0	49,3	-10,7
Polonia	26,4	20,9	-5,5
Portugal	35,6	43,6	8,0
Reino Unido	40,0	50,0	10,0
República Checa	28,0	20,1	-7,9
Suecia	55,4	56,6	1,2
Suiza	38,0	36,1	-1,8
Turquía	40,6	35,7	-4,9
PROMEDIO	**44,0**	**40,7**	**-3,3**

Fuente: OECD.Stat

BOX 1

Ley de Impuesto a las Ganancias: exenciones previstas (art. 20)

1. Ganancias de los fiscos nacional, provinciales y municipales y de las instituciones pertenecientes a los mismos.

2. Ganancias de entidades exentas de impuestos por leyes nacionales.

3. Remuneraciones percibidas en el desempeño de sus funciones por los diplomáticos, agentes consulares y demás representantes de países extranjeros en la república y ganancias derivadas de los edificios afectados a esta actividad y de las casas de los representantes.

4. Utilidades de las sociedades cooperativas, instituciones religiosas y asociaciones, fundaciones o entidades civiles de asistencia social, beneficencia, cultura, etc. (Se excluyen las fundaciones que desarrollen actividades industriales y/o comerciales).

5. Ganancias de las entidades mutualistas y los beneficios que éstas proporcionen a sus asociados.

6. Intereses originados por los siguientes depósitos efectuados en instituciones sujetas al régimen legal de entidades financieras: caja de ahorro, cuentas especiales de ahorro, plazo fijo, depósitos de terceros u otras formas de captación de fondos del público, conforme lo determine el Banco Central de la República Argentina. Quedan excluidos los intereses provenientes de depósitos con cláusula de ajuste.

7. Intereses de préstamos que las personas físicas y sucesiones indivisas otorguen a sociedades.

8. Indemnizaciones por despido en caso de antigüedad y las que se reciban en forma de capital o renta por causas de muerte o incapacidad producida por accidente o enfermedad. No están exentas las jubilaciones, pensiones, retiros, subsidios, ni las remuneraciones que se continúen percibiendo durante las licencias o ausencias por enfermedad.

9. Monto determinado por período fiscal de las ganancias provenientes de la explotación de derechos de autor.

10. Ganancias derivadas de títulos, acciones, cédulas, letras, obligaciones y demás valores emitidas en el futuro por entidades oficiales o mixtas.

11. Sumas percibidas por los exportadores en concepto de reembolsos o reintegros.

Box 1 (continuación)

12. Ganancias de las asociaciones deportivas y de cultura física, siempre que las mismas no persigan fines de lucro ni exploten o autoricen juegos de azar.

13. La diferencia entre las primas o cuotas pagadas y el capital recibido al vencimiento, en los títulos o bonos de capitalización y en los seguros de vida y mixtos, excepto en los plazos de seguro de retiro privados administrados por entidades sujetas al control de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

14. El valor locativo de la casa-habitación cuando sea ocupada por sus propietarios.

15. Primas de emisión de acciones y las sumas obtenidas por las sociedades de responsabilidad limitada, en comandita simple y en comandita por acciones, en la parte correspondiente al capital comanditado, con motivo de la suscripción y/o importes superiores al valor nominal de las mismas.

16. Intereses originados en las operaciones de mediación en transacciones financieras entre terceros residentes en el país, que realicen instituciones financieras, en tanto cuenten con garantías extendidas por dichas entidades y estén referidas a la colocación de documentos emitidos por los propios tomadores de fondos, o bien mediante la negociación de documentos de terceros que aquellos posean en cartera.

17. Ganancias de las instituciones internacionales sin fines de lucro, con personería jurídica, con sede central en Argentina.

18. Intereses de los préstamos de fomento otorgados por organismos internacionales o instituciones oficiales extranjeras.

19. Intereses originados por créditos obtenidos en el exterior por los fiscos nacional, provinciales y municipales o la Ciudad Autónoma de Buenos Aires por el Banco Central de la República Argentina.

20. Donaciones, herencias, legados y beneficios alcanzados por la Ley de Impuesto a los Premios de Determinados Juegos y Concursos Deportivos.

21. Montos provenientes de actualizaciones de créditos de cualquier origen y naturaleza.

22. Resultados provenientes de operaciones de compra-venta, cambio, permuta o disposición de acciones, títulos, bonos y demás títulos valores, obtenidos por personas físicas y sucesiones indivisas que realicen dichas operaciones en forma habitual (excluidas sociedades).

23. Ganancias derivadas de la disposición de residuos y, en general, de todo tipo de actividades vinculadas al saneamiento y preservación del medio ambiente (incluido el asesoramiento), a condición de la reinversión de utilidades.

TABLA 10

Impuesto a las Ganancias Personas Físicas y Sucesiones Indivisas

Cargas de familia, ganancia no imponible, deducciones especiales, deducciones personales computables, ganancia por tramo de ingresos gravados. Presentaciones con ingresos gravados.

Año fiscal 2012 - En millones de pesos corrientes

TRAMO DE INGRESOS GRAVADOS (pesos)		Presentaciones con ingresos gravados 1/	CARGAS DE FAMILIA		GANANCIA NO IMPONIBLE		DEDUCCIONES ESPECIALES		DEDUCCIONES PERSONALES COMPUTABLES		GANANCIA NETA SUJETA A IMPUESTO	
Más de	Hasta		Casos	Importe	Casos	Importe	Casos	Importe	Casos	Importe	Casos	Importe
0	10.000	16.613	4.921	74	15.225	171	2.526	13	14.039	69	769	2
10.000	20.000	36.042	12.749	186	34.900	430	11.218	129	33.994	416	5.148	21
20.000	30.000	38.854	15.946	237	37.752	476	21.073	316	37.249	754	10.085	78
30.000	40.000	39.414	19.152	296	38.733	492	23.135	395	38.463	1.013	18.790	191
40.000	50.000	40.665	22.220	368	40.072	513	25.818	502	39.889	1.252	25.008	344
50.000	60.000	39.738	22.389	379	39.158	502	27.092	600	39.038	1.370	28.222	522
60.000	80.000	73.440	42.923	751	72.556	932	54.313	1.436	72.276	2.929	55.726	1.485
80.000	100.000	63.486	38.931	693	62.854	809	49.615	1.527	62.408	2.915	51.588	1.915
100.000	150.000	141.533	85.309	1.553	139.847	1.803	119.285	4.877	136.895	8.176	128.689	6.401
150.000	200.000	157.113	91.283	1.765	155.187	2.006	142.840	7.568	148.626	11.592	151.140	9.851
200.000	300.000	171.997	104.608	2.121	169.638	2.193	156.046	8.285	164.508	12.970	168.367	18.975
300.000	500.000	123.787	75.305	1.582	121.754	1.574	110.972	5.330	118.586	8.804	121.465	26.054
500.000	1.000.000	67.243	43.330	920	65.971	852	58.599	2.461	64.810	4.348	65.955	27.139
1.000.000	1.500.000	15.007	10.240	220	14.677	189	12.483	439	14.543	854	14.703	10.209
1.500.000	2.000.000	6.011	4.041	86	5.847	75	4.864	160	5.825	323	5.919	5.528
2.000.000	3.000.000	4.700	3.158	67	4.578	59	3.787	123	4.546	249	4.620	5.397
3.000.000	5.000.000	2.429	1.610	35	2.333	30	1.850	58	2.321	122	2.383	4.321
5.000.000		1.384	902	19	1.328	17	1.039	30	1.321	66	1.365	5.698
TOTAL		**1.039.456**	**599.017**	**11.352**	**1.022.410**	**13.124**	**826.555**	**34.249**	**999.337**	**58.221**	**859.942**	**124.130**

1/ Presentaciones con ingresos gravados de 1ra., 2da., 3ra. y 4ta. categorías y/o beneficio por participación en empresas o actividades

Fuente: AFIP - Anuario Estadístico 2012

TABLA 11

Impuesto a las Ganancias Personas Físicas y Sucesiones Indivisas

Escala de alícuotas aplicable por tramo de ganancia neta imponible acumulada

Año fiscal 2012

Impuesto a las Ganancias Personas Físicas y Sucesiones Indivisas: escala de alícuotas

Período fiscal 2012

Ganancia neta imponible acumulada		Pagarán			TABLA SIMPLIFICADA
Más de $	a $	$	Más el %	Sobre el excedente de $	(G= Ganancia neta imponible) Pagarán:
0	10.000	-	9	-	(0,09*G)
10.000	20.000	900	14	10.000	(0,14*G) - 500
20.000	30.000	2300	19	20.000	(0,19*G) - 1.500
30.000	60.000	4200	23	30.000	(0,23*G) - 2.700
60.000	90.000	11.100	27	60.000	(0,27*G) - 5.100
90.000	120.000	19.200	31	90.000	(0,31*G) - 8.700
120.000	en adelante	28.500	35	120.000	(0,35*G) - 13.500

Fuente: AFIP según disposiciones Ley 25063 y modif.

TABLA 12

Participación segmentos *top income* en la distribución de ingresos en Argentina

En porcentajes . Período 1932-2004

Año	INCOME SHARE								
	Top 5%	Top 1%	Top 0.5%	Top 0.1%	Top 0.01%	Top 5-1%	Top 1-0.5%	Top 0.5-0.1%	Top 0.1-0.01%
1932		18,77	14,58	7,52	2,49		4,19	7,06	5,03
1933		17,18	13,35	6,80	2,39		3,83	6,55	4,41
1934		18,06	14,02	7,28	2,45		4,04	6,74	4,83
1935		18,44	14,32	7,41	2,49		4,12	6,91	4,92
1936		20,40	15,56	7,76	2,46		4,84	7,80	5,30
1937		20,44	15,84	8,11	2,60		4,60	7,73	5,51
1938		20,47	15,83	8,10	2,58		4,64	7,73	5,52
1939		20,88	16,23	8,34	2,72		4,65	7,89	5,62
1940		20,11	15,79	8,25	2,65		4,32	7,54	5,60
1941		22,43	17,85	9,44	3,09		4,58	8,41	6,35
1942		23,77	19,73	11,38	4,18		4,04	8,35	7,20
1943		25,96	20,90	11,62	4,16		5,06	9,28	7,46
1944		24,75	19,66	10,63	3,63		5,09	9,03	7,00
1945		23,39	18,34	9,76	3,31		5,05	8,58	6,45
1946		22,63	17,96	9,79	3,46		4,67	8,17	6,33
1947		24,02	19,06	10,51	3,72		4,96	8,55	6,79
1948		23,22	18,30	9,78	3,20		4,92	8,52	6,58
1949		19,34	15,11	7,87	2,40		4,23	7,24	5,47
1950		19,81	15,55	8,15	2,58		4,26	7,40	5,57
1951		16,96	13,25	6,85	2,14		3,71	6,40	4,71
1952		15,96	11,87	5,64	1,57		4,09	6,23	4,07
1953	29,07	15,35	11,21	5,12	1,42	13,72	4,14	6,09	3,70
1954	30,28	16,54	12,33	5,84	1,71	13,74	4,21	6,49	4,13
1955									
1956	28,96	15,66	11,66	5,42	1,54	13,30	4,00	6,24	3,88
1957									
1958		14,17	10,53	4,98	1,39		3,64	5,55	3,59
1959	30,41	15,92	11,54	5,23	1,40	14,49	4,38	6,31	3,83
1960									
1961	28,00	14,68	10,81	4,91	1,45	13,32	3,87	5,90	3,46
1970		12,18	7,66	2,60	0,51		4,52	5,06	2,09
1971		10,78	6,92	2,36	0,58		3,86	4,56	1,78
1972		9,44	6,06	2,15	0,55		3,38	3,91	1,60
1973		7,40	5,04	2,04	0,54		2,36	3,00	1,50
1997	22,45	12,39	9,02	4,27	1,39	10,06	3,37	4,75	2,88
1998		12,57	9,06	4,37	1,43		3,51	4,69	2,94
1999		13,53	10,32	5,22	1,78		3,21	5,10	3,44
2000		14,34	11,03	5,68	1,97		3,31	5,35	3,71
2001		12,91	10,03	5,22	1,82		2,88	4,81	3,40
2002		15,53	12,34	6,92	2,70		3,19	5,42	4,22
2003		16,85	13,41	7,40	2,79		3,44	6,01	4,61
2004		16,75	13,45	7,02	2,49		3,30	6,43	4,53

Fuente: The World Top Incomes Database

TABLA 13

Ingreso promedio individual en segmento *top* de Argentina

En pesos a precios de 2004. Período 1932-2004

Año	INGRESO MEDIO								
	Top 5%	Top 1%	Top 0.5%	Top 0.1%	Top 0.01%	Top 5-1%	Top 1-0.5%	Top 0.5-0.1%	Top 0.1-0.01%
1932		123.908	192.496	496.424	1.643.743		55.320	116.514	368.944
1933		107.213	166.624	424.361	1.491.503		47.803	102.190	305.789
1934		112.928	175.333	455.215	1.531.973		50.524	105.362	335.575
1935		119.326	185.330	479.503	1.611.284		53.321	111.787	353.749
1936		132.167	201.620	502.754	1.593.780		62.715	126.336	381.528
1937		130.135	201.696	516.336	1.655.332		58.573	123.036	389.781
1938		136.217	210.681	539.014	1.716.859		61.754	128.598	408.142
1939		135.832	211.164	542.547	1.769.458		60.500	128.318	406.224
1940		132.378	207.882	543.074	1.744.419		56.875	124.084	409.591
1941		146.232	232.745	615.438	2.014.517		59.718	137.072	459.985
1942		158.923	263.823	760.849	2.794.683		54.022	139.567	534.868
1943		171.019	275.369	765.500	2.740.516		66.668	152.836	546.054
1944		157.821	250.729	677.835	2.314.713		64.914	143.952	495.959
1945		161.732	253.626	674.862	2.288.722		69.837	148.317	495.544
1946		147.604	234.287	638.550	2.256.775		60.920	133.221	458.747
1947		166.323	263.956	727.748	2.575.852		68.689	148.008	522.403
1948		175.159	276.091	737.752	2.413.911		74.228	160.676	551.512
1949		150.864	235.734	613.908	1.872.146		65.993	141.191	474.104
1950		149.531	234.751	615.183	1.947.451		64.311	139.643	467.153
1951		127.029	198.483	513.059	1.602.840		55.575	119.839	391.972
1952		121.748	181.097	430.238	1.197.648		62.400	118.811	344.970
1953	41.292	109.019	159.232	363.635	1.008.519	24.361	58.807	108.132	291.981
1954	44.401	121.268	180.802	428.176	1.253.736	25.185	61.734	118.958	336.448
1955									
1956	45.502	123.025	183.202	425.796	1.209.825	26.121	62.848	122.554	338.681
1957									
1958		115.660	171.899	406.485	1.134.567		59.422	113.253	325.587
1959	51.639	135.168	195.960	444.052	1.188.666	30.757	74.377	133.937	361.317
1960									
1961	46.225	121.175	178.460	405.292	1.196.889	27.487	63.889	121.753	317.336
1970		122.640	154.256	261.792	513.516		91.023	127.372	233.823
1971		112.450	144.370	246.180	605.019		80.530	118.918	206.309
1972		101.433	130.230	231.019	590.978		72.637	105.033	191.023
1973		80.610	109.805	222.223	588.239		51.416	81.700	181.555
1997	51.117	141.055	205.378	486.121	1.582.454	28.632	76.732	135.192	364.306
1998		151.553	218.468	526.878	1.724.110		84.638	141.365	393.853
1999		165.950	253.156	640.249	2.183.226		78.743	156.383	468.808
2000		166.461	256.076	659.344	2.286.809		76.846	155.259	478.514
2001		140.330	218.049	567.406	1.978.313		62.610	130.710	410.639
2002		147.347	234.162	656.564	2.561.737		60.533	128.561	444.878
2003		170.447	271.299	748.551	2.822.241		69.595	151.986	518.141
2004		180.915	290.544	758.221	2.689.418		71.286	173.624	543.644

Fuente: The World Top Incomes Database

TABLA 14

Estimaciones de la elasticidad del ingreso gravable en diferentes países

País	Autores	Contribuyentes analizados	Período análisis	Resultados EIG
Estados Unidos	Lindsay (1987)	Todos, excepto los de menores ingresos	1982-1984	1,05-2,75
	Feldstein (1995)	Todos, excepto los de menores ingresos	1985-1988	1,10
	Auteen y Caroll (1999)	Todos, excepto los de menores ingresos	1985-1989	0,57
	Golsbee (2000)	Segmento altos ingresos	1991-1995	0,4-1,2
	Gruber y Saez (2002)	Todos, excepto los de menores ingresos	1979-1990	0,40
	Giertz (2007)	Todos	1971-2001	0,30
	Auteen, Caroll y Gee (2008)	Todos	1999-2005	0,39
Reino Unido	Brewer, Saez y Shepard (2010)	Segmento altos ingresos (1% más rico)	1978-2003	0,46
Canadá	Sillamaa y Veall (2001)	Todos, excepto los de menores ingresos	1986-1989	0,25-1,32
	Saez y Veall (2005)	Segmento altos ingresos (1% más rico)	1920-2000	0,2-0,4
Alemania	Gottfried y Schellhorn (2004)	Todos, excepto los de menores ingresos y los que reciben altos niveles de subsidios	1988-1990	0,25-1,0
Suecia	Hansson (2007)	Todos	1989-1992	0,43-0,57
	Blomquist y Selin (2010)	Todos	1981-1991	0,24-1,4
Nueva Zelanda	Atkinson y Leigh (2008)	Segmento altos ingresos (1% más rico)	1921-2005	0,41
	Claus (2012)	Todos	2001-2008	1,70
Francia	Piketty (1999)	Segmento altos ingresos (5% más rico)	1985-1995	0,1-0,2
Finlandia	Pirttila y Selin (2006)	Todos	1992-1995	0,1-0,4
Noruega	Aarbu y Thoresen (2001)	Todos	1992	0,21
Polonia	Kopczuk (2010)	Sólo cuentapropistas	2002-2005	0,95-1,29
Pakistán	Kleven y Waseem (2011)	Todos	2006-2008	0,1-0,12
Dinamarca	Kleven y Schlutz (2011)	Todos, excepto los que reciben altos niveles de subsidios	1985-2005	0,05-0,1
España	Díaz Mendoza (2004)	Todos, excepto los de menores ingresos	1987-1994	0,35
	Arrazola y De Hevia (2014)	Todos, excepto los de menores ingresos	2006-2007	0,77-1,54
	Díaz Caro y Onrubia Fernández (2014)	Todos	2006-2007	0,42
	Sanz-Sanz (2014)	Todos		0,68
Hungría	Bakos, Benczur y Benedek (2008)	Todos	2004-2005	0,06-0,45

Fuente: Díaz Caro y Onrubia Fernández (2014), Canpos Vázquez (2014) y elaboración propia

TABLA 15

Peso relativo ingresos y población en segmentos de ingresos *top* en Argentina

Peso relativo ingresos y población en segmentos de ingresos *top*

Segmento	Participación ingreso total	Nº adultos (2004)	Nº adultos (proy 2012)	Particpación poblacional
Top 1%	16,8%	119.165	131.841	0,55%
Top 0.5%	13,5%	95.332	95.332	0,40%
Top 0.1%	7,0%	21.450	21.450	0,09%
Top 0.01%	2,5%	2.383	6.386	0,03%
Pob adulta total		23.833.000	26.368.100	

Grupos	(1) Si/Sj	(2) log(1)	(3) Hi/Hj	(4) log(3)	(5) (2)/(4)	1/(5) = α
Top 1%-0,5%	1,245	0,095	1,383	0,141	0,677	1,48
Top 1%-0,1%	2,386	0,378	6,146	0,789	0,479	2,09
Top 1%-0,01%	6,727	0,828	20,644	1,315	0,630	1,59
					α prom	1,72
					β prom	2,39

Nota: se define adultos como individuos mayores de 20 años

Fuente: elaboración propia en base a ALVAREDO, F(2007) y The World Top Incomes Database año 2004

TABLA 16

Tasas marginales de imposición efectiva: síntesis de valores de entrada y resultados

Con tasa marginal promedio $\tau = 16{,}7\%$

FORMA DE RENTA	VALORES PREDETERMINADOS										DATOS DE SALIDA			
	k	p	π	t_y	t_w	t_g	t_c	t_p	t_s	a	y	r	s	τ
Fondos Privados de Pensión	1,00	0,12	0,251	0	0,00	0	0	0,00	0	0	0,000	0,3871	0,1088	0,093
Depósitos Plazo Fijo	1,00	0,12	0,251	0	0	0	0	0,00	0	0,12	0,401	0,401	0,120	0,000
Fondos Comunes Inversión	0,20	0,12	0,251	0	0,01	0	0	0,00	0	0,12	0,080	0,388	0,109	0,088
Títulos (cotizan en Bolsa)	0,50	0,12	0,251	0	0	0	0	0,00	0	0,12	0,000	0,401	0,120	0,000
Títulos (no cotizan en Bolsa)	0,50	0,12	0,251	0,167	0	0,167	0	0,00	0	0,12	0,000	0,379	0,102	0,148
Obligaciones negociables	0,35	0,12	0,251	0,167	0,01	0	0	0,005	0	0,12	0,140	0,364	0,090	0,249
Vivienda uso propio	0,67	0,12	0,251	0	0,01	0	0,05	0,035	0,035	0,12	0,269	0,391	0,112	0,068
Vivienda uso propio[1]	0,67	0,12	0,251	0	0,01	0	0,15	0,035	0,035	0,12	0,269	0,436	0,148	-0,229
Locación vivienda	1,00	0,12	0,251	0,167	0,01	0	0,05	0,035	0,035	0,12	0,401	0,370	0,095	0,209
Locación vivienda[1]	1,00	0,12	0,251	0,167	0,01	0	0,15	0,035	0,035	0,12	0,401	0,377	0,101	0,160
Venta inmuebles	0,00	0,12	0,251	0	0,01	0	0	0,035	0,035	0,12	0,000	0,383	0,106	0,117
Empresas unipers. Caso 1	0,67	0,12	0,251	0,167	0	0	0	0,00	0	0,12	0,269	0,356	0,084	0,299
Empresas unipers. Caso 2	0,80	0,12	0,251	0,167	0	0	0	0,00	0	0,12	0,321	0,348	0,077	0,357
Empresa promovida	0,80	0,12	0,251	0,167	0	0	0,22	0,00	0	0,12	0,321	0,446	0,156	-0,297

[1] Compra del inmueble financiada

TABLA 17

Tasas marginales de imposición efectiva: síntesis de valores de entrada y resultados

Con tasa marginal máxima $\tau = 35\%$

FORMA DE RENTA	VALORES PREDETERMINADOS										DATOS DE SALIDA			
	k	p	π	t_y	t_w	t_g	t_c	t_p	t_s	a	y	r	s	τ
Fondos Privados de Pensión	1,00	0,12	0,251	0	0,00	0	0	0,00	0	0	0,000	0,3871	0,1088	0,093
Depósitos Plazo Fijo	1,00	0,12	0,251	0	0	0	0	0,00	0	0,12	0,401	0,401	0,120	0,000
Fondos Comunes Inversión	0,20	0,12	0,251	0	0,01	0	0	0,00	0	0,12	0,080	0,388	0,109	0,088
Títulos (cotizan en Bolsa)	0,50	0,12	0,251	0	0	0	0	0,00	0	0,12	0,000	0,401	0,120	0,000
Títulos (no cotizan en Bolsa)	0,50	0,12	0,251	0,35	0	0,350	0	0,00	0	0,12	0,000	0,353	0,081	0,321
Obligaciones negociables	0,35	0,12	0,251	0,35	0,01	0	0	0,005	0	0,12	0,120	0,336	0,068	0,435
Vivienda uso propio	0,67	0,12	0,251	0	0,01	0	0,05	0,035	0,035	0,12	0,269	0,391	0,112	0,068
Vivienda uso propio[1]	0,67	0,12	0,251	0	0,01	0	0,15	0,035	0,035	0,12	0,269	0,436	0,148	-0,229
Locación vivienda	1,00	0,12	0,251	0,35	0,01	0	0,05	0,035	0,035	0,12	0,140	0,338	0,069	0,424
Locación vivienda[1]	1,00	0,12	0,251	0,35	0,01	0	0,15	0,035	0,035	0,12	0,140	0,363	0,090	0,252
Venta inmuebles	0,00	0,12	0,251	0	0,01	0	0	0,035	0,035	0,12	0,000	0,383	0,106	0,117
Empresas unipers. Caso 1	0,67	0,12	0,251	0,35	0	0	0	0,00	0	0,12	0,269	0,323	0,058	0,518
Empresas unipers. Caso 2	0,80	0,12	0,251	0,35	0	0	0	0,00	0	0,12	0,321	0,307	0,044	0,630
Empresa promovida	0,80	0,12	0,251	0,35	0	0	0,22	0,00	0	0,12	0,321	0,370	0,095	0,205

[1] Compra del inmueble financiada

APÉNDICE METODOLÓGICO

I. Procedimiento de microsimulación sobre las bases de datos de la EPH-INDEC

I.1. Variables seleccionadas EPH INDEC Base Individual - Cuarto trimestre 2012 para microsimulación de Impuesto a las Ganancias.

Nota: las variables correspondientes a ingresos hacen referencia a percepciones en el mes de referencia.

CÓDIGO	**DESCRIPCIÓN**
CODUSU	Código para distinguir viviendas. Permite aparearlas con Hogares y Personas y hacer el seguimiento a través de los trimestres
NRO_HOGAR	Código para distinguir hogares. Permite aparearlos con personas
H15	Encuesta individual realizada
PONDERA	Ponderación poblacional
CH03	Relación de parentesco
CH6	Años cumplidos
CH7	Estado civil
ESTADO	Condición de actividad laboral (ocupado, desocupado, inactivo, menor)
CAT_OCUP	Categoría ocupacional (patrón, cuenta propia, empleado, familiar s/r)
CAT_INAC	Categoría inactividad (jubilado, estudiante, ama de casa, menor, discapacitado)
PP06C	Monto ingreso de patrones y cuenta propia sin socios
PP06D	Monto ingreso de patrones y cuenta propia con socios
PP08D1	Monto sueldos, jornales, salario familiar, horas extra y otras bonificaciones
PP08D4	Monto en tickets

PP08F1	Monto comisión ventas/producción
PP08F2	Monto propinas
PP08J1	Monto aguinaldo
PP08J2	Monto bonificaciones no habituales
PP08J3	Monto retroactivos
TOT_P12	Monto total otras ocupaciones (incluye ocupación secundaria, deudas, retroactivos por ocupaciones anteriores al mes de referencia)
P47T	Monto total de ingreso individual percibido (sumatoria ingresos laborales y no laborales)
V2_M	Ingresos por jubilación o pensión
V3_M	Ingresos por indemnización por despido
V4_M	Ingreso por seguro de desempleo
V5_M	Ingreso por subsidio o ayuda social del gobierno, iglesias, etc.
V8_M	Ingresos por alquiler de vivienda, terreno, oficina, etc. de su propiedad
V9_M	Ingreso por ganancias de algún negocio en el que no trabajó
V10_M	Ingreso por intereses o rentas de plazos fijos o inversiones
V11_M	Ingresos por beca de estudios
V12_M	Ingreso por cuota de alimentos o ayuda de personas que no viven en el hogar
V18_M	Otros ingresos en efectivo (donaciones, juegos de azar, etc.)
V21_M	Ingreso por aguinaldo de la jubilación
T_VI	Monto total de ingresos no laborales
IPCF	Monto ingreso per cápita total percibido en el mes de referencia

I.2. Depuración base microdatos EPH cuarto trimestre 2012.

Secuencia de órdenes programadas:

- Orden: SI(Y(CELDA H15=2;CELDA P47T=0);"NR";SI(Y(CELDA H15=0; P47T =0);"NR";"R")) donde NR: no responde y R: responde *(Filtrado de encuestas realizadas).*

- Orden: SI CELDA CH6 < 18; "0"; "1". Donde 0: menores de edad. Aplicar filtro de datos a CH6: seleccionar 0 y trasladar a siguiente hoja de cálculo *(Filtrado de encuestas mayores de edad).*

I.3. Ajuste ingresos base usuaria EPH 4º trim 2012 por subdeclaración y anualización.

- Ejecutar:

(1)		**(2)**		**(3)**		**(4)**	**(5)**
PP06C	*	3,06	=	PP06CC	*	12	PP06CCA
PP06D	*	2,57	=	PP06DC	*	12	PP06DCA
PP08D1	*	1,18	=	PP08D1C	*	13	PP08D1CA
PP08D4	*	1,18	=	PP08D4C	*	12	PP08D4CA
PP08F1	*	1,18	=	PP08F1C	*	12	PP08F1CA
PP08F2	*	1,18	=	PP08F2C	*	12	PP08F2CA
PP08J1	*	1,18	=	PP08J1C	*	1	PP08J1CA
PP08J2	*	1,18	=	PP08J2C	*	1	PP08J2CA
PP08J3	*	1,18	=	PP08J3C	*	1	PP08J3CA
V2_M	*	1,31	=	V2_MC	*	12	V2_MCA
V3_M	*	1,18	=	V3_MC	*	1	V3_MCA
V4_M	*	1,18	=	V4_MC	*	12	V4_MCA
V5_M	*	1,18	=	V5_MC	*	12	V5_MCA
V8_M	*	5,64	=	V8_MC	*	12	V8_MCA
V9_M	*	2,65	=	V9_MC	*	12	V9_MCA
V10_M	*	5,37	=	V10_MC	*	12	V10_MCA
V11_M	*	1,18	=	V11_MC	*	12	V11_MCA
V12_M	*	1,18	=	V12_MC	*	12	V12_MCA
V18_M	*	1,18	=	V18_MC	*	12	V18_MCA
V21_M	*	1,31	=	V21_MC	*	1	V21_MCA

(1): Variable ingreso base usuaria; (2): Coeficiente subdeclaración; (3): Variable ingreso corregida por subdeclaración; (4): Variable ingreso ajustada por subdeclaración anualizada

- =0);"NR";"R")) donde NR: no responde y R: responde *(Filtrado de encuestas realizadas).*

- Orden: SI CELDA CH6 < 18; “0”; “1”. Donde 0: menores de edad. Aplicar filtro de datos a CH6: seleccionar 0 y trasladar a siguiente hoja de cálculo *(Filtrado de encuestas mayores de edad).*

I.4. Determinación ganancia neta individual sujeta a impuesto.

- Valor base imponible bruta (BI): Suma(AA2:AR2) → Contiene los valores anualizados de las variables detalladas en el punto I.3. La orden se replica para todos los registros (filas de la base).

- Determinación valor conceptos deducibles: para cada concepto deducible, esto es Mínimo no imponible (MNI), Cargas de Familia (CF), Deducciones especiales (DE) y Deducciones personales computables (DPC), se elabora una tabla con todos los tramos de ingresos gravados (según surge del Anuario Estadístico AFIP 2012, cuadro 2.2.2.1.10) en la que se incluye, para cada tramo, el valor promedio del concepto, según surge de la cantidad de presentaciones y el monto informado en el mismo cuadro para cada concepto. A esta tabla haré referencia en la orden del punto siguiente.

- Sustracción de la base bruta del el valor de los conceptos deducibles. La orden indicará, en función del valor de BI de la celda, buscar en las tablas de referencias del inciso anterior, el tramo en el que se ubica BI y deducir el valor promedio de cada uno de los conceptos:

→ BUSCARV(AT2;$B$45968:$C$45986;2;VERDADERO)

Rango de búsqueda en la tabla de tramos de ingresos del concepto deducible en cuestión

2 se refiere al valor de la segunda columna de la tabla de referencia

Devuelve el valor de la columna 2, una vez que se detecta el tramo relevante de BI

- Nota 1: los números “45968” y “45986” se refieren a los números de las filas en las que se ubica la tabla de referencia en cuestión. Esto, obviamente puede variar según la ubicación que se determine de las mismas.

- Nota 2: habrá una orden igual a la anterior, con referencia a la tabla correspondiente para cada concepto gravable.

- Nota 3: modificando arbitrariamente los valores de la tablas de referencia, puede observarse el impacto en la base imponible neta y, posteriormente, la obligación tributaria final.

→ AT2 – AU2 – AV2 – AW2 – AX2 (Respectivamente, BI – MNI – CF – DE – DPC)

- Esta última orden determina la ganancia neta individual sujeta a impuesto (GNI), variable que queda ubicada en la columna BU.

- El número 2 se refiere a los registros de la primera fila. La misma orden se replica para los registros de todas las filas que conforman la base.

I.5. Cálculo de la obligación impositiva individual:

- Se programa una orden en forma de “árbol” que condiciona en valor de la celda BU (el valor de GNI) a la ubicación del mismo en alguno de los rangos establecidos en la tabla de alícuotas del Impuesto a las Ganancias (ver tabla 2 del Anexo estadístico).

- De acuerdo al valor devuelto por BU, se aplica la fórmula de tasa simplificada (también detallada en la última columna de la Tabla 2 del Anexo estadístico), que resta el monto correspondiente al hecho de aplicarse la alícuota en cuestión sobre el excedente de una suma especificada.

```
=SI(BU2<0;0;SI(BV2=1;
0,09*BU2;
SI(BV2=2;
(0,14*BU2)-500;
SI(BV2=3;
(0,19*BU2)-1500;
SI(BV2=4;
(0,23*BU2)-2700;
SI(BV2=5;
(0,27*BU2)-5100;
SI(BV2=6;
(0,31*BU2)-8700;
(0,35*BU2)-13500
)
)
)
)
)))
```

- La orden anterior devuelve el valor de la obligación tributaria individual, T, que se ubicará en la columna BW. La sentencia se replica en todas las filas de la base, de modo que el "2" anterior quedará reemplazado por el número de fila correspondiente.

I.6. Cálculo del ingreso disponible individual:

→ AT2 – BW2 (BI –T) replicada en toda la base: arroja en valor de la variable YD

- Los resultados de YD se ordenan en forma ascendente y luego se dividen en diez tramos poblacionales iguales, introduciendo subtotales de todas las variables relevantes, a los fines de estimar indicadores diversos.

II. Programación para cálculo en computadora de la TMEI

II.1. Aclaraciones generales

En el punto 2.3.1 del capítulo 5 se detalló la derivación formal de la TMEI. Como se ha podido observar, el sistema de ecuaciones del modelo es relativamente complejo, en la medida que contiene operaciones de descuento, series geométricas, gran cantidad de términos involucrados, funciones exponenciales y procesos iterativos, entre otras cuestiones. Por tal motivo, la resolución manual del sistema carece de practicidad y flexibilidad. Esto relativiza la principal virtud del modelo que es su prestancia para el ensayo de múltiples variantes y distintos escenarios.

Lo anterior justifica el diseño del algún programa sencillo para el cálculo de la TMEI en computadora. Esto permite agilizar la resolución y contar con alguna herramienta flexible y precisa para el ensayo de diversos escenarios.

El cálculo de TMEIs presentado en este trabajo, se valió de un programa específicamente diseñado a tal fin. Aquí se resumen las principales características del programa, su modo de funcionamiento y las sentencias programadas, con el propósito que el mismo pueda ser reproducido.

- El lenguaje de programación empleado es VBA (Visual Basic for Applications).

- Se definen las ecuaciones del sistema en VBA, a partir de sus respectivas expresiones matemáticas.

- Se identifican dos grupos de variables para la composición de ecuaciones: las variables predeterminadas o de entrada, que asumen un valor establecido *a priori*, y las variables internas, que se calculan dentro del programa, a partir de las fórmulas especificadas y del valor adoptado por las variables predeterminadas.

- Se introducen sentencias que referencian las ecuaciones del VBA a un documento en planilla de cálculo (Microsoft Excel, en este caso) en el que se ingresan los valores de las variables predeterminadas (*input*). Este documento actúa como base de datos.

- En la planilla de cálculo referencial se crea un botón de comando denominado "CALCULAR". Éste tiene la función de ligar el programa con los datos de entrada y de inicializar el cálculo. Cuando el mismo es activado, se ejecuta una macro que dispara el algoritmo de cálculo en VBA.

- El proceso de cálculo es abortado por el programa si alguna de las variables especificadas no cumple las condiciones previamente establecidas e indicadas al VBA. En caso de ocurrir, el conflicto es reportado al usuario.

- Si las variables de entrada cumplen las condiciones requeridas, el algoritmo se ejecuta y los valores de las variables de salida (*output*) se reportan en la misma planilla de cálculo que contiene a los valores predeterminados. También se reporta el número de iteraciones requerido para el cálculo.

A continuación se expone la serie de instrucciones programadas en VBA y la aclaración de su significado. Las variables figuran con la misma denominación que la empleada en el modelo.

II.2. Instrucciones programadas

- Sentencias vinculadas a toma de valores (*inputs*) de la planilla de cálculo referencial:

```
Sub Calcular()
Dim k As Double, p As Double, pi As Double, y As Double
Dim Ty As Double, Tw As Double, Tg As Double, Tc As Double, Tp As Double, Ts As Double
Dim a As Double, d As Double, ro As Double, newro As Double
Dim i As Integer, salir As Boolean
```

```
Dim Zg As Double, Zs As Double, s As Double, tau As Double
  On Error GoTo error*
  Range("C2").Select
  k = ActiveCell.Value
  Range("C3").Select
  p = ActiveCell.Value
  Range("C4").Select
  pi = ActiveCell.Value
  Range("C5").Select
  Ty = ActiveCell.Value
  Range("C6").Select
  Tw = ActiveCell.Value
  Range("C7").Select
  Tg = ActiveCell.Value
  Range("C8").Select
  Tc = ActiveCell.Value
  Range("C9").Select
  Tp = ActiveCell.Value
  Range("C10").Select
  Ts = ActiveCell.Value
  Range("C11").Select
  a = ActiveCell.Value
  Range("C12").Select
  d = ActiveCell.Value
```

*Sentencia programada para la detección de errores o valores inapropiados en los datos de entrada.

- Inicialización de variables locales a partir de las variables de entrada:

```
y = k * (p * (1 + pi) + pi)
g = (1 - k) * (p * (1 + pi) + pi)
ro = 0
i = 0
salir = False
```

- Secuencia iterativa: la iteración finaliza cuando el valor absoluto del error es menor o igual a 0.0001 (condición de salida).

```
While Not salir
   i = i + 1
   Zg = (Tg * a * (1 + ro)) / (ro + a - d * pi * (1 - a))
   Zs = a * Ts
   newro = y * (1 - Ty) - Tw * (1 + g) + g - Zg * (g - d * pi)
   newro = newro - Zs * (1 + g) - (-Tc + Tp) * (ro - g + a * (1 + g))
   salir = Abs(newro - ro) <= 0.0001
   If Not salir Then
      ro = newro
   End If
```

- Asignación de los valores calculados a las celdas pertinentes de la planilla de cálculo referencial.

```
   Wend
   s = ((1 + ro) / (1 + pi)) - 1
   tau = (p - s) / p
   Range("F2").Select
   ActiveCell.FormulaR1C1 = Str(y)
   Range("F3").Select
   ActiveCell.FormulaR1C1 = Str(ro)
   Range("F4").Select
   ActiveCell.FormulaR1C1 = Str(s)
   Range("F5").Select
   ActiveCell.FormulaR1C1 = Str(tau)
   Range("F6").Select
   ActiveCell.FormulaR1C1 = Str(i)
   GoTo fin
```

- Instrucción para reportar errores detectados al inicio del programa. En caso de haberlos, se aborta el algoritmo.

```
error:
MsgBox error$, 0, "ERROR!"
fin:
End Sub
```

- Ejemplo imagen planilla de cálculo con valores de entrada provistos y valores de salida generados a partir de la ejecución de las instrucciones detalladas anteriormente:

Tipo de inversión: ACCIONES ORDINARIAS

Variable	Descripción	Valores predeterminados
k*	participación de las ganancias corrientes	0,500
p	rendimiento mínimo requerido antes de impuestos	0,100
p	tasa de inflación	0,250
t_y	tasa del impuesto a las ganancias	0,000
t_w	tasa impuesto a la riqueza	0,010
t_g	tasa impuesto sobre ganancias de capital	0,000
t_c	tasa de deducción	0,000
t_p	tasa del impuesto sobre las compras	0,000
t_s	tasa del impuesto sobre las ventas	0,000
a	probabilidad de venta del activo	0,120
d	variable dumy para considerar la indexación	0

DATOS DE SALIDA	
y	0,11100
r	0,10600
s	0,09505
t	0,04950
Nº iterac.	1

CALCULAR

Referencias

y : tasa de ganancia corriente real

r : tasa de descuento

s : tasa retorno real requerida después de impuestos

t : tasa impositiva efectiva

**k = 1* - participación de la ganancia de capital

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Pág.

Gráfico II.1.1 **25**
Recaudación impositiva como porcentaje del PBI en países seleccionados
Año 2012

Gráfico II.1.2 **26**
Evolución de la recaudación como porcentaje del PBI en países seleccionados
Año 2012

Cuadro II.1.1 **28**
Composición presión tributaria en Argentina y países seleccionados
Participación principales grupos de impuestos en recaudación total - Año 2012

Cuadro II.1.2 **29**
Estructura tributaria en Argentina y países seleccionados
Participación principales grupos de impuestos en el PBI - Año 2012

Gráfico II.1.3 **30**
Argentina: evolución de los principales impuestos
En porcentaje de la recaudación total - Período 1932-2013

Gráfico II.1.4 **32**
Argentina, Latinoamérica y OCDE: evolución de los principales impuestos
En porcentaje de la recaudación total - Período 1990-2012

Gráfico II.2.1 **33**
Imposición a la renta en Argentina y países seleccionados: peso relativo
impuesto sobre personas y sociedades - Año 2012

Gráfico II.2.2 **34**
OCDE: participación relativa principales impuestos en la recaudación total
Promedio países - Período 1965-2012

Gráfico II.2.3 **35**
Imposición a la renta: participación relativa impuesto personal y societario
Argentina, Latinoamérica y OCDE - Período 1990-2012

Gráfico II.2.4 **37**
Recaudación total y del Impuesto a las Ganancias como porcentaje del PBI
Argentina - Período 1932-2013

Gráfico II.2.5 **39**
Impuesto personal a la renta: alícuota marginal máxima
Países latinoamericanos - Año 2007

Cuadro III.2.2.1.1 **63**
Población total según escala de ingreso individual ajustados por subdeclaración
Cuarto trimestre 2012

Cuadro III.2.2.1.2 **64**
Estimación coeficiente de Gini en base a datos de EPH y SIPA
Cuarto trimestre 2012

Cuadro III.2.2.1.3 **65**
Simulación incidencia Impuesto a las Ganancias por grupo decílico
Cuarto trimestre 2012

Cuadro III.2.2.1.4 **66**
Estimación índice de concentración Impuesto a las Ganancias de las Personas Físicas
Cuarto trimestre 2012

Cuadro III.2.2.1.5 **67**
Estimación coeficiente de Gini después de Impuesto Ganancias Personas Físicas
Cuarto trimestre 2012

Cuadro III.2.2.1.6 **68**
Síntesis indicadores estructurales y de concentración para Argentina
Cuarto trimestre 2012

Cuadro III.2.2.2.1 **73**
Coeficientes de subdeclaración diferenciales por fuente y quintil de ingresos
Año 2010

Cuadro III.2.2.2.2 **75**
Síntesis indicadores estructurales y de concentración para Argentina estimados
a partir de microsimulación. Cuarto trimestre 2012

Cuadro III.2.2.3.1 **78**
Principales indicadores distributivos suponiendo elasticidad del ingreso
gravable operativa. Cuarto trimestre 2012

Cuadro III.3.1 **80**
Síntesis indicadores de concentración en escenarios alternativos de aplicación del Impuesto a las Ganancias - Cuarto trimestre 2012

Cuadro III.3.2 **81**
Estimación de mejora recaudatoria en esquemas impositivos alternativos Ejercicio fiscal 2012

Cuadro III.3.3 **82**
Síntesis indicadores de concentración en escenarios alternativos de aplicación del Impuesto a las Ganancias con elasticidad del ingreso gravable operativa. Cuarto trimestre 2012

Cuadro III.4.1 **89**
Indicadores estructurales y de concentración ajustados por participación de individuos de altos ingresos - Cuarto trimestre 2012

Cuadro IV.3.1 **107**
Estimación tasas marginales impositivas óptimas para Argentina en el impuesto a las Ganancias de las Personas Físicas

Cuadro IV.3.2 **109**
Efectos recaudatorios estimados para tasas óptimas seleccionadas aplicables a segmentos top en Argentina - Escenario 1: $G = 0$ y $\alpha = 1{,}48$

Cuadro IV.3.3 **110**
Efectos recaudatorios estimados para tasas óptimas seleccionadas aplicables a segmentos top en Argentina - Escenario 2: $G = 0$ y $\alpha = 1{,}59$

Cuadro IV.3.4 **111**
Efectos recaudatorios estimados para tasas óptimas seleccionadas aplicables a segmentos top en Argentina - Escenario 3: $G = 0$ y $\alpha = 1{,}61$

Cuadro IV.3.5 **112**
Efectos recaudatorios estimados para tasas óptimas seleccionadas aplicables a segmentos top en Argentina - Escenario 4: $G = 0$ y $\alpha = 1{,}72$

Cuadro IV.3.6 **113**
Efectos recaudatorios estimados para tasas óptimas seleccionadas aplicables a segmentos top en Argentina - Escenario 5: $G = 0{,}2$ y $\alpha = 1{,}61$

Cuadro IV.3.7 **114**
Efectos recaudatorios estimados para tasas óptimas seleccionadas aplicables a segmentos top en Argentina - Escenario 6: $G = 0{,}2$ y $\alpha = 1{,}72$

Cuadro IV.3.8 **115**
Efectos recaudatorios estimados para tasas óptimas seleccionadas aplicables a segmentos top en Argentina - Escenario 7: *G* = 0,3 y α = 1,61

Cuadro IV.3.9 **116**
Efectos recaudatorios estimados para tasas óptimas seleccionadas aplicables a segmentos top en Argentina - Escenario 8: *G* = 0,3 y α = 1,72

Cuadro IV.3.10 **120**
Gasto Público Social: participación sobre el PBI de conceptos seleccionados Argentina- Años 2009 y 2012

Cuadro V.1.1 **125**
Regímenes impositivos alternativos e imposición al ahorro

Cuadro V.3.1 **147**
Supuestos generales para el cálculo de la TMEI en Argentina

Cuadro V.3.2 **148**
Observaciones particulares sobre tratamiento impositivo por grupo de rentas para el cálculo de la TMEI

Cuadro V.3.3 **149**
Tasas marginales de imposición efectiva calculadas según tipo de renta y escenario Escenario 1: tasa promedio del 16,7% - Escenario 2: tasa máxima del 35%

BIBLIOGRAFÍA

ALBI, E., CONTRERAS GÓMEZ, C. y GONZÁLEZ PÁRAMO, J. (1996). *Teoría de la Hacienda Pública*. Ariel, Barcelona.

ALVAREDO, F. (2007). *The rich in Argentina over the twentieth century: From the Conservative Republic to the Peronist experience and beyond 1932-2004*. Paris School of Economics Working Papers n2007-02.

ALVAREDO, F. (2010). *A note on relationship between top incomes shares and the Gini coefficient*. Discussion paper Nº 8071, Centre of Economic Policy Research, United Kingdom.

ALLINGHAM, M. G. y SANDMO, A. (1972). *Income tax evasion: a theoretical analysis*. Journal of Public Economics, vol 1, pp 323-338.

ANDERSON SELIGMAN, E. (1911). *The income tax: A study of the history, theory and practice of income taxation at home and abroad*. Macmillan Company, New York.

ANDREWS, WILLIAM D. A. (1974). *Consumption-Type or Cash Flow Personal Income Tax*, 87 Harv. L. Rev. 1113.

ARRAZOLA, M. y DE HEVIA, J. (2014). *Análisis de los efectos de los cambios en el IRPF sobre la renta declarada en España*. Cuadernos de Información Económica, FUNCAS Nº 239, marzo abril-

ATKINSON, A. (1995). *Public economics in action: the basic income/flat tax proposal.* Oxford University Press.

ATKINSON, A. (2006). *Concentration among the rich*. Research Paper No. 2006/151. United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Oxford.

ATKINSON, A. y STIGLITZ, J. (1988). *Lecciones sobre Economía Pública.* Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

ATKINSON, A., y PIKETTY, T. Eds. (2007). *Top incomes over the twentieth century: a contrast between continental European and English-speaking countries*. Oxford University Press.

ATKINSON. A., PIKETTY, T. y SAEZ, E, (2011). *Top incomes in the long run of history*. Journal of Economic Literature, 49, 1; 3-71.

AUERBACH, A. J. y JORGENSON, D. W. (1980). *Inflation-proof depreciation of assets*. Harvard Business Review 58: 113-18.

BLAUG, M. y LLOYD, P.J. (2010). *Famous figures and diagrams in economics*. Edwar Elgar Publishing, Masachusetts, pp 412-418.

BRENANN, G. y BUCHANAN, J. (1985). *The reason of rules*. Cambridge University Press. Traducción de Editorial Folio (1997), *La razón de las normas*, Barcelona.

CAMPOS VÁZQUEZ, R.M., CHÁVEZ JIMÉNEZ, E.S., ESQUIVEL HERNÁNDEZ, G. (2014). *Ingresos altos, tributación óptima y recaudación posible*. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, México.

CANALS MARGALEF, J. (1988). *Fundamentos Normativos de la Reforma Fiscal Moderna*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

COHEN STUART, A. J. (1889). *On progressive taxation*. Reeditado en R. A. Musgrave y A. T. Peacock (Eds.), Classics in the Theory of Public Finance, Princeton: Princeton University Press (1958).

CREEDY, J. (1996). *La medida de la desigualdad en la distribución de la renta y la progresividad fiscal: una introducción*. Instituto de Estudios Fiscales, Hacienda Pública Española 137-2, Madrid.

DAMJANOVIC, T. y ULPH, D. (2009). *Tax progressivity, income distribution and tax non-compliance*. WP 09/28, Oxford University Centre for Business Taxation.

DÍAZ CARO, C. y ONRUBIA FERNÁNDEZ, J. (2014) en Elasticidades de la renta gravable y costes de eficiencia en el IRPF dual. Estudios sobre la economía española 2015/02. FEDEA.

DUE, J. y FRIEDLANDER, A. (1977). *Análisis económico de los impuestos y del sector público*. El Ateneo, Buenos Aires.

DURÁN CABRÉ, J. M. (2003). *Distribución de la carga tributaria bajo un impuesto dual: un ejercicio de microsimulación*. Estudios de Hacienda Pública, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

EDGEWORTH, F. Y., (1925). "*The pure theory and taxation*". En R. A. Musgrave y A. T. Peacock (Eds.), *Classics in the Theory of Public Finance*, Princeton: Princeton University Press (1958).

ENGEL, E., GALETOVIC, A. y RADDATZ, C. (1998). *Reforma tributaria y distribución del ingreso en Chile*. Serie Economía Nº 40, Banco Central de Chile.

FEENBERG, D. y COUTTS, E. (1993). *An Introduction to the TAXSIM Model*. Journal of Policy Analysis and Management Vol. 12 no. 1.

FELDSTEIN, M. (1995). *The effect of marginal tax rates on taxable income: a panel study of the 1986 Tax Reform Act.* Journal of Political Economy, 103(3): 551-572.

FELDSTEIN, M. (1999). *Tax avoidance and the deadweight loss of the income tax*. The Review of Economics and Statistics, 81(4): 674-680.

FRIEDMAN, M. (1962). *Capitalismo y libertad*. (Trad. 1966). Ediciones Rialp, Madrid.

GAGGERO, J. y ROSSIGNOLO, D. (2010). *Impacto del presupuesto sobre la equidad: cuadro de situación Argentina 2010*. Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de Argentina -CEFIDAR- Documento de trabajo Nº 40, septiembre.

GARCÍA BELSUNCE, H. A (1967). *El concepto de rédito en la doctrina y en el derecho tributario.* Depalma, Buenos Aires.

GASPARINI, L. (1998). *Incidencia distributiva del sistema impositivo argentino. La reforma tributaria en la Argentina*. Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, Buenos Aires.

GÓMEZ SABAINI, J. C. y ROSSIGNOLO , D. (2008). *Análisis de la situación tributaria en Argentina y propuestas de reformas para mejorar la distribución del ingreso*. Universidad de Buenos Aires.

GÓMEZ SABAINI, J. C. y ROSSIGNOLO, D. (2014). *La tributación de altas rentas en América Latina*. Serie Estudios y Perspectivas Nº 13, Naciones Unidas, Oficina de CEPAL en Montevideo.

GOODE, R. (1990). "*Obstacles to tax reform in developing countries".* En Richard Bird and Oliver Oldman (Eds.), *Taxation in Developing Countries*, Fourth edition, Johns Hopkins University Press, Baltimore.

GRAVELLE, J.G. (1995). *The corporate income tax: Economic issues and policy options*. National Tax Journal, Vol 148 nº 2, june, pp. 267-77.

GRUBER, J. y SAEZ, E. (2002). *The elasticity of taxable income: evidence and implications*. Journal of Public Economics, 84: 1-32.

HABERGER, A. C. (2003). *Reflections on distributional considerations and the public finances*, University of California. Paper prepared for a course on practical issues of tax policy in developing countries. The World Bank, Los Angeles.

HAIG, R. M. (1921). *The concept of income. Economic and legal aspects*. *The Federal Income Tax*. New York: Columbia University Press. pp. 1–28.

HARBERGER, A. (1964a). *The measurement of waste*. American Economic Review, 54: 58-76.

HARBERGER, A. C. (1962). *The incidence of the Corporate income tax*. Journal of Political Economy, Vol. 70(3), June, pp. 215-240.

HARBERGER, A. C. (1964b). "*Taxation, resource allocation and welfare*", en A. Harberger (ed.): *The role of direct and indirect taxes in the Federal Reserve System*, Brookings Institution-National Bureau of Economic Research, New Jersey: Princeton University Press.

HARBERGER, A. C. (1966*). Efficiency effects of taxes on income from capital: effects of Corporation Income Tax*. Wayne State University Press; Kryzaniak; Detroit;

HAYEK, F. A. (1960). *The constitution of liberty*. University of Chicago Press.

JIMÉNEZ, J. P. y SOLIMANO, A. (2012). *Elites económicas, desigualdad y tributación*. CEPAL, Serie Macroeconomía del Desarrollo Nº 126, Santiago.

JORGENSON, D. W. (1963). *Capital theory and investment behavior*. American Economic Review 53(2), May, pp. 247-259.

KALDOR, N. (1955). *An expenditure tax*. G. Allen & Unwin, London.

KING, M. y FULLERTON, D. (1984). *The taxation of income from capital. A comparative study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany*. The National Bureau of Economic Research, The University of Chicago Press, London.

KLEVEN, H. y WASEEM, M. (2011). *Tax evasion, real responses, and income shifting*. London School of Economics and Political Science, http://federation.ens.fr/ydepot/semin/texte1112/KLE2012TAX.pdf.

LAMBERT, P. (1996). *The distribution and redistribution of income: a mathematical analysis*. Instituto de Estudios Fiscales (IEF); segunda edición, Madrid.

MILL, J. S. (1868). *Principles of Political Economy with some of their applications to Social Philosophy*. Book II, Charles C. Little & James Brown Ed., Boston.

MIRRLEES, J. A. (1971). *"An exploration in the theory of optimum income taxation"*. Review of Economic Studies 38, pp 175-208.

MOFFITT, R. Y WILHELM, M. (2000). *"Taxation and the labor supply decisions of the affluent"*, en Joel Slemrod (ed.), *Does Atlas shrug? The economics consequences of taxing the rich*. Cambridge, MA: Russel Sage Foundation - Harvard University Press. pp. 193-239.

MUSGRAVE, R. y MUSGAVE, P. (1981). *Hacienda Publica teórica y aplicada.* Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

NEUMARCK, F. (1974). *Principios de la imposición.* Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

NORREGAARD, J. (1990). *Progressivité des systèmes d'imposition sur le revenu*. Revue économique de l'OCDE Nº 15.

OECD (1991). *Taxing Profits in a Global Economy*. Paris: Organisation For Economic Cooperation And Development.

OECD (1994). *Taxation and Household Savings*. OECD Publishing, 1ra ed. 308 pp, Paris.

OECD (2006). *Fundamental reform of personal income tax*. OECD Tax Policy Studies, Nº. 13.

OECD (2012).*Trends in personal income tax and employee social security contribution schedules: Methodology.* En *Taxing Wages 2011*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2014). *Taxing Wages 2014*. OECD Publishing, Paris.

OECD (2015). "*Tax level and sructures 1990-2013*". In *Revenue Statistics In Latin America and Caribbean 2015*. OECD Publishing.

PARETO, V. (1896). *Cours d´Economie Politique*. Deuxième Volume, F. Rouge Éditeur, Lausanne.

ROSEN, H. (1987). *Manual de Hacienda Pública.* Ariel Economía, primera edición, Barcelona.

ROSSIGNOLO, D. (2012). *Estimación de la recaudación potencial del impuesto a la renta en América Latina*. Serie Macroeconomía del Desarrollo Nº 120, CEPAL, Naciones Unidas, División Desarrollo Económico, Santiago.

RUDING COMMITTEE (1992). *Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation*, Brussels: European Community.

RUIZ-CASTILLO, J. (2004). *En defensa de un impuesto progresivo sobre el consumo*. Universidad Carlos III de Madrid-Documentos de Trabajo. Working Paper 04-06, Economic Series 03, Madrid.

SABINE, B. E. V (2005). *A history of income tax*. Taylor & Francis Group, Oxfordshire.

SAEZ, E. **(**2001*). Using elasticities to derive optimal income tax rates*. The Review of Economic Studies, 68(1): 205-229.

SAEZ, E., SLEMROD, J. Y GIERTZ, S. (2012). *The elasticity of taxable income with respect to marginal tax rates: a critical review*. Journal of Economic Literature, 50: 3-50.

SARABIA, J. M. (2003). *La medición de la equidad en los sistemas impositivos.* Instituto de Estudios Fiscales (IEF); Documento 21/03, Madrid.

SCHENONE, O. H. (2007). *El impuesto al ingreso: ¿un instrumento distributivo?* Revista de Análisis Institucional Nº 1, marzo 2007, Fundación Friedric A. Von Hayek.

SIMONS, H. (1938). *Personal income taxation. The definition of income as a problem of fiscal policy*. The University of Chicago Press, Chicago.

SLEMROD, J. y YITZHAKI, S. (2002). *Tax avoidance, evasion and administration*. Handbook of Public Economics, Volume 3, A.J. Auerbach and M. Feldstein Editors, pp 1425-1470.

SMITH, A. (trad. 1994). *The whealth of nations*. Fondo de Cultura Eonómica, México, pp 726 y 727.

STERN, N. H. (1976). *"On the specification of models of optimum income taxation"*. Journal of Public Economics, Volume 6 (2), pp 123-162.

STEUERLE, E. (1990) *Capital Income and the Future of the Income Tax*, en Cnossen y Bird (eds): *The Personal Income Tax*, North Holland, Amsterdam.

STIGLITZ, J. (1986). *Economics of the Public Sector*. W. W. Norton & Company.

THE WORLD BANK and PRICE WATERHOUSE COOPERS (2011). *Paying taxes: the global picture*.