

La Reducción de Aportes Patronales ¿Estimula el empleo?

Un análisis para la Argentina durante la Convertibilidad.

Pablo Ernesto Pérez¹

Tabla de contenidos

INTRODUCCIÓN	1
I-ASPECTOS CONCEPTUALES	2
I.1- Teoría sobre la tasación a la nómina salarial	2
I.2- Evidencia internacional sobre la incidencia de los aportes patronales.....	4
II- LA SITUACIÓN EN LA ARGENTINA.....	5
II.1- Itinerario de la reducción de los aportes patronales	5
II.2- ¿Quién paga las contribuciones patronales en nuestro país?.....	8
III- EFECTOS DE LA RECIENTE DISMINUCIÓN DE APORTES SOBRE EL EMPLEO	10
III.1- Mediante la sustitución trabajo-capital.....	10
INCREMENTO DEL EMPLEO "PRODUCIDO" POR LA REDUCCIÓN DE APORTES PATRONALES.....	11
III.2- Efecto de la disminución de aportes sobre la competitividad	11
IV- COSTO FISCAL DE LA MEDIDA	13
V- REFLEXIONES FINALES.....	14
BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.....	15

Introducción

Parece haber cierto consenso en la mayoría de los investigadores locales del mercado laboral en que la reducción de los aportes patronales sobre los salarios, inducirá un incremento en el empleo.

Esta idea no sólo es avalada (e impulsada) por los economistas más ortodoxos - recordemos que esta medida ha sido utilizada en el país entre 1981-83, fue incluida en sucesivas oportunidades durante el gobierno del Dr. Menem y fue modificada nuevamente en los últimos 2 años- sino que también se propone desde algunos sectores progresistas -por ejemplo, desde la propuesta de políticas laborales del Plan Fenix-

La idea que se remarca es la alta presión formal que existe sobre el factor trabajo en la Argentina en comparación con otros países. Ello provocaría, por un lado, que nuestros productos fueran menos competitivos en el mercado internacional, y por otro, que los productores prefieran utilizar tecnologías intensivas en capital, dado el alto precio relativo de la mano de obra.

Siguiendo este argumento, una disminución en las contribuciones patronales (o en los salarios) permitiría aumentar el empleo de dos formas:

- al disminuir el costo de la mano de obra -en relación al capital-, las empresas tenderían a aumentar su utilización.

¹ CEIL/PIETTE-CONICET, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata. (paperez@isis.unlp.edu.ar)

- al disminuir el costo laboral, aumentaría la competitividad internacional de los bienes comercializables, aumentaría la demanda, la producción y se generarían nuevos puestos de trabajo.

La idea del presente trabajo es cuestionar este "consenso" acerca de la bondad de la reducción de contribuciones patronales sobre el empleo, o al menos llamar la atención sobre su eficiencia (costo-beneficio), dado los elevados costos fiscales de la medida en la Argentina en relación a sus bajos (o nulos) beneficios en términos de empleo.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: la sección I trata los aspectos conceptuales sobre los impuestos a la nómina salarial, revisando brevemente la bibliografía que trata el tema y analizando la cuestión de la incidencia. La sección II presenta la situación en la Argentina centrándose en la seguidilla de cambios instaurados desde inicios de los '90 y en la cuestión de la incidencia en un país con mercados concentrados y tomador de precios en sus productos exportables. La sección III discute la cuestión de las implicancias sobre el empleo, tanto vía sustitución de mano de obra / capital como vía mejoras en la competitividad de los productos comercializables internacionalmente. La sección IV estima los costos fiscales de la medida. Finalmente, la sección V presenta las reflexiones y algunas conclusiones.

I-Aspectos conceptuales

I.1- Teoría sobre la tasación a la nómina salarial

El primer punto a analizar es determinar quien paga efectivamente el impuesto² sobre la nómina salarial. La incidencia es un tema principal, ya que si no conocemos quién paga realmente el impuesto -más allá de quién es el que debe cumplir con la obligación-, no podremos identificar qué efectos tienen éstos sobre el resto de las variables.

Comencemos intentando aclarar la terminología. Seligman³ distingue tres conceptos: *impacto* es el fenómeno inicial y denota sobre quién recae la obligación de pagar, la *incidencia* se refiere a la persona sobre la cual cae la carga del impuesto. Entre ambos está la *traslación* del impuesto, que es el proceso de transferencia desde el contribuyente de derecho, que tiene la obligación legal, hacia el que soporta el impuesto en última instancia -o contribuyente de hecho-.

La incidencia va a depender de cómo se establece inicialmente el impuesto, de la estructura de tasas utilizada, de cómo se define la base y de lo general que sea su ámbito de cobertura; pero también dependerá de cómo responda la economía, lo que a su vez depende de las condiciones de demanda y oferta, de la estructura de los mercados y del período de tiempo necesario para que se den los ajustes.

También debe destacarse el factor tiempo, ya que a más largo plazo los agentes económicos pueden variar su comportamiento; por ej. los empresarios pueden decidir sustituir trabajadores por maquinarias (en caso de que varíen los precios relativos de estos insumos) hecho que no pueden realizar en el corto plazo.

Siguiendo un análisis estándar⁴ se observa que los impuestos sobre la nómina salarial gravan tanto al empresario como al trabajador. Al establecerse impuestos separados sobre los empresarios y los trabajadores se intentó difundir la carga, pero en el caso de

²En realidad, estos tributos tienen una contraprestación en forma de retiros jubilatorios, atención de salud, pagos por contribuciones familiares, etc., sin embargo dado que en muchos países no hay una estrecha vinculación entre el pago y el servicio (las contribuciones exceden a la prestación), la mayoría de los autores los consideran como un impuesto.

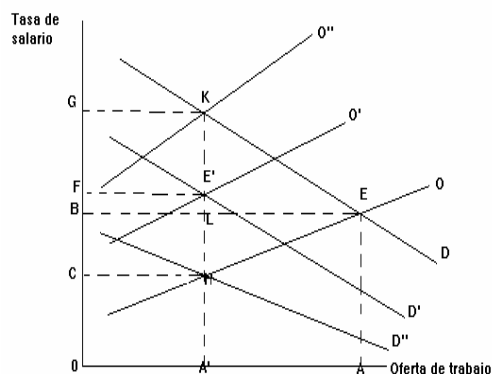
³Seligman, E.R.A. *Introducción a la traslación e incidencia de los impuestos*. En Ensayos sobre Economía Impositiva. Musgrave y Shoup (compiladores). Fondo de Cultura Económica. 1964.

⁴Vease Musgrave y Musgrave (1992, 5ta edición), Stiglitz (1986), Nuñez Miñana.

mercados competitivos se ve que sin importar sobre quién recaiga la obligación de pagar (empresario, trabajador o ambos), el resultado es siempre el mismo.

En el gráfico siguiente D es la curva de demanda de trabajo, O es la curva de oferta de trabajo y el equilibrio inicial se da en el punto E, donde la oferta es OA y el salario OB.

Equivalencia entre un impuesto cobrado al empresario, al trabajador o a ambos (suma de aportes patronales y personales) según el modelo competitivo.



Al introducir un impuesto sobre el trabajador (aportes personales) de CF/OF se eleva la curva de oferta que enfrenta el empresario desde O a O', siendo la diferencia entre ambas el impuesto sobre el trabajador⁵. Si al mismo tiempo introducimos un impuesto sobre el empresario (aportes patronales) de FG/OF (suponemos que es igual a CF/OF) se reduce la demanda que enfrentan los trabajadores de D a D' y el equilibrio se desplaza a E', donde el salario bruto aumenta hasta OG, el salario neto (después de ambos impuestos) desciende a OC y la oferta de trabajo se reduce a OA'. El impuesto total es igual a CGKH, siendo CFE'H la parte recaudada del trabajador y FGKE' la parte recaudada del empresario.

Se habría llegado a igual resultado si se hubiera aplicado solamente un impuesto sobre el trabajador de CG/OC, elevando así O hasta O'', o mediante un impuesto sobre el empresario también de CG/OC, disminuyendo así la demanda de D a D''. Por lo tanto, el precio bruto, el salario neto y la recaudación permanecen constantes en los tres casos.

En cualquiera de las situaciones anteriores, quién soporta finalmente la carga va a depender de la estructura del mercado:

- a) si la oferta laboral es totalmente rígida, la carga de la contribución recae totalmente sobre los trabajadores (reducción del salario real), por lo que el costo laboral para los empleadores permanecerá invariable
- b) si la oferta laboral es totalmente elástica y la elasticidad de sustitución entre factores es nula (caso de coeficientes fijos de producción), la carga de la contribución recaerá totalmente sobre los empleadores y el costo de producción aumenta en la misma magnitud que el tributo

⁵Existiría una brecha entre el salario bruto pagado por las empresas (curva O') y el salario neto, después del impuesto, recibido por los trabajadores (curva O).

c) si la oferta laboral es totalmente elástica y la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital es infinita, se daría un cambio en la intensidad de uso de los factores (disminuye el uso del factor trabajo) pero no tendría por qué variar el costo de producción

En algún caso intermedio hay que tener en cuenta principalmente la elasticidad de la oferta de trabajo y el plazo considerado ya que la elasticidad de sustitución factorial puede ser nula a muy corto plazo, moderada a mediano plazo y relativamente alta a largo plazo.

I.2- Evidencia internacional sobre la incidencia de los aportes patronales

Los trabajos empíricos que relacionan la variación en los impuestos sobre la nómina salarial para identificar variaciones en el nivel de empleo o los salarios no muestran una evidencia concluyente.

En un clásico estudio comparativo de países, Brittain (1972) encuentra que la proporción de capital no varía con la imposición sobre la nómina salarial, sugiriendo un traslado total de la carga del impuesto hacia salarios, aunque sus conclusiones son duramente criticadas por Felstein (1972). Holmlund (1983) estudia el fuerte incremento de los impuestos sobre la nómina salarial ocurrido en Suecia y estima que un 50% del incremento de costos fue trasladado a salarios. Gruber y Krueger (1991) examinan la incidencia de los incrementos en el costo indirecto de los trabajadores en los EEUU durante los 80 y encuentra que 85% de esos costos se trasladan a salarios. Hamermesh (1993) realiza un experimento similar y encuentra resultados similares, es decir la relación es negativa pero pequeña. Gruber (1995) examinando la experiencia de Chile entre 1979 y 1986, antes y después de la privatización de su sistema de seguridad social, encuentra fuerte evidencia que los cambios en la imposición sobre la nómina salarial (cae en promedio de 30% a 5% en 6 años) recaen totalmente sobre los salarios sin efectos sobre el nivel de empleo. Bauer y Riphahn (1998), utilizando las tasas de contribuciones sociales para Alemania, encuentran que el impacto de los impuestos sobre la nómina salarial es mínimo.

Según Blanchard y Katz (1997) la evidencia dentro de Europa (analizan varios países) no revela mucha correlación entre tasas de impuestos y tasas de desempleo, ni entre cambios en las tasas de impuestos y cambios en las tasas de desempleo.

Un problema importante con estas estimaciones es el sesgo por variables omitidas, es decir que puede haber cambios en otras variables que se encuentren correlacionadas con los salarios o con las tasas sobre la nómina que no fueron incluidas en el modelo o son inobservables económicamente y son determinantes de la variable dependiente.

Summers (1989) destaca que las contribuciones patronales a menudo se usan para financiar programas que benefician solamente a los trabajadores, lo cual crea una relación tasa-beneficio. Si los trabajadores valoran estos beneficios, van a estar más dispuestos a aceptar una disminución de salarios que en caso contrario, de manera que los efectos serían absorbidos casi totalmente por los salarios, con muy pequeños efectos sobre el empleo. Gruber y Krueger (1991) y Gruber (1994) confirman la hipótesis de Summers para los EEUU.

Según la OIT, "a la larga, se da una reversión de la mayor parte de los costos laborales no salariales a los ingresos reales de los trabajadores, es decir, los trabajadores pagan en definitiva las vacaciones más largas con su remuneración global"⁶.

Sin embargo, la aplicabilidad de estos estudios sobre otros tipos de tasación sobre las nóminas u otro país es incierta, ya que va a depender de la elasticidad de la demanda de trabajo, de si las contribuciones financian programas sólo para trabajadores y de la

⁶ Oficina Internacional del Trabajo (OIT). El empleo en el mundo 1995. Ginebra. 1995.

valoración que hagan los trabajadores de los beneficios que reciben. Además, dependerá de la habilidad y poder de las empresas de trasladar los impuestos hacia los asalariados, que a su vez depende de la diferente estructura de las instituciones del mercado de trabajo en cada país.

De esta manera, se observa que la evidencia internacional es al menos contradictoria y por lo tanto, medir la incidencia del impuesto sobre la nómina salarial, es decir determinar quien lo paga efectivamente, se convierte en un aspecto central para determinar las implicancias de un cambio en las contribuciones patronales.

En la sección siguiente se analiza la particularidad del caso argentino durante la última década, con una situación de desempleo masivo y con imposibilidad de utilizar las políticas monetaria y cambiaria por causa del Plan de Convertibilidad.

II- La situación en la Argentina

Bajo las pautas de la Convertibilidad, el gobierno esperaba que se diera una fuerte caída en la prima de riesgo (haría disminuir la tasa de interés) que junto a los efectos de la apertura comercial externa, contribuiría a producir una deflación de precios que mejoraría el tipo de cambio real, sobrevaluado desde el inicio del plan.

Contrario a lo esperado, el ingreso autónomo de capitales (que posibilitó un fuerte incremento en la demanda agregada) y el ajuste de tarifas públicas de los servicios privatizados contribuyeron a configurar un conjunto de precios relativos favorables a los servicios y bienes no comercializables en detrimento del agro y la industria (bienes comercializables internacionalmente).

Este hecho, conjuntamente con la liberalización del comercio exterior y el aumento en la absorción doméstica, provocaron un creciente déficit de la Balanza Comercial desde 1992, que puso de manifiesto la necesidad de aumentar la competitividad internacional de nuestros productos. No es que el déficit sea malo de por sí, lo que hay que tener en cuenta es que la deuda se pueda pagar en el futuro, por lo que la economía debería, por un lado, aumentar su ahorro interno y por otro, generar una estructura de precios relativos y rentabilidades que favorezca el aumento en la oferta de bienes comercializables internacionalmente, de manera de obtener las divisas necesarias para los pagos externos.

Ante la imposibilidad de variar el tipo de cambio nominal -fijo por ley-, el gobierno intenta mejorar la rentabilidad relativa de las empresas reduciendo sus costos directos a través de medidas desregulatorias del mercado laboral y especialmente tributarias, lo que algunos autores llamaron "devaluación fiscal"⁷: o sea, mejorar las tasas de cambio efectivas por medio de la política tributaria.

II.1- Itinerario de la reducción de los aportes patronales

Ya en 1991⁸ la Ley 24.013 (Ley de Empleo) incorpora 4 modalidades promovidas de contratación por tiempo determinado, que permiten reducciones en las cargas sociales de:

⁷Rosenwurcel, Guillermo. *Fiscal reform and macroeconomic stabilization in Argentina*. CEDES. Buenos Aires, 1994 y Gerchunoff, Pablo y Machinea, José Luis. El teorema de la doble imposibilidad. Un ensayo sobre la política económica después de la estabilización. Buenos Aires. 1994. El concepto no es nuevo, Nuñez Miñana ya había utilizado el término "devaluación disfrazada" para la reforma tributaria de 1980.

⁸ En realidad, en 1989 comienza la reducción de aportes: los decretos 1477/89 y 1478/89 autorizan el pago de hasta el 20% del salario en tickets de comida, proporción no sujeta a aportes.

- 50%, destinada a desocupados (fomento del empleo) y al lanzamiento de una nueva actividad o una nueva línea de producción en un establecimiento ya existente (nueva actividad); y de
- 100%, destinada a menores de 24 años con formación previa (práctica laboral) y sin formación previa (trabajo formación).

En el Pacto Federal para el Empleo, la Producción y el Crecimiento firmado entre la Nación y las Provincias en agosto de 1993 (decreto 2609/93) se dispone la disminución de los Aportes Patronales para la producción primaria, la industria, la construcción, el turismo y la investigación científica y tecnológica y para las provincias que hubieran adherido al Pacto Fiscal y modificado el impuesto a los Ingresos Brutos.

La quita mencionada es diferente para cada provincia y toma en cuenta los criterios de distancia desde la Capital Federal e incidencia de hogares considerados pobres. Las reducciones van desde un 30% para Capital Federal y Gran Buenos Aires hasta un máximo de 80% para las zonas rurales de Formosa, Chaco y Santiago del Estero.

En un comienzo para beneficiarse de la disminución de aportes, las provincias debían estar adheridas al pacto fiscal y haber modificado el impuesto a los ingresos brutos (decreto 2609). Posteriormente, el decreto 81/94 amplía los beneficios para aquellas provincias que no habiendo adherido al Pacto, hubieran efectuado la modificación a los ingresos brutos referida en el mismo. Finalmente, se extienden los beneficios del decreto 2609/93 a aquellas jurisdicciones provinciales que se comprometieran con un cronograma de fechas ciertas las exenciones del impuesto a los ingresos brutos para aquellas actividades y sectores que aún no han favorecido (decreto 476/94).

La crisis del programa implementado en México, implicó que el país pasara a enfrentar tasas de interés mayores y menor entrada de capitales, lo que provocó un aumento en los pagos de intereses de la deuda y una disminución en la actividad económica, con la consecuente reducción en la recaudación tributaria. Esta reducción en la recaudación junto a los nuevos compromisos asumidos con el Fondo Monetario Internacional (FMI), determinaron que el Gobierno Nacional adoptara un conjunto de medidas tendientes a asegurar la solvencia fiscal. Entre ellas, la de disminuir la magnitud de la rebaja (ahora de entre 0 y 50%) acordada en el Pacto Fiscal, aunque la generaliza a todos los sectores, incluyendo los servicios privatizados (decreto 372/95).

Luego de conocerse, en mayo de 1995, las tasas de desocupación más altas desde que se llevan estadísticas (18,6% para el total del país), comienza a barajarse un gran número de instrumentos para combatir este problema, dentro de los cuales aparece nuevamente la disminución de Aportes Patronales, que finalmente entra en vigencia a partir de septiembre (decreto 292/95). La disminución restablece los porcentajes del decreto 2609/93 y se implementa en forma escalonada en tres períodos: septiembre-octubre, noviembre-diciembre y desde enero en adelante.

En el mismo año, la Ley de Fomento del Empleo (Ley 24.465/95) contempla la creación de nuevas modalidades de contratación, como el período de prueba, lapso en el que sólo se pagan aportes para las Obras Sociales y el fondo de subsidios familiares.

Contribuciones al Sistema según decreto de reducción de alícuota.

Promedio para el total de país.

Subsistema	Fecha	Previsional	Asignación es familiares	Fondo Nacional de Empleo	INSSyP	Subtotal	Obras sociales	Total Sistema
Alícuotas base	Dic-91	16.0%	7.5%	1.5%	2.0%	27.0%	6.0%	33.0%
Decreto 2609/93	Ene-94	9.8%	4.6%	0.9%	1.2%	16.5%	3.7%	20.2%
Decreto 385/94	Mar-94	9.8%	4.6%	0.9%	1.2%	16.5%	3.7%	20.2%
Decreto 859/94	Abr-94	9.8%	4.6%	0.9%	1.2%	16.5%	3.7%	20.2%
Decreto 372/95	Mar-95	14.6%	6.8%	1.4%	1.8%	24.6%	5.5%	30.1%
Decreto 492/95	Sep-95	13.0%	6.0%	1.2%	1.6%	21.9%	5.0%	26.9%
	Nov-95	11.4%	5.3%	1.1%	1.4%	19.2%	5.0%	24.2%
	Ene-96	9.8%	4.6%	0.9%	1.2%	16.5%	5.0%	21.5%
Decreto 96/99	Feb-99	7.5%	4.6%	0.9%	0.5%	13.5%	5.0%	18.5%
Decreto 1520/98	Ago-99	6.8%	4.6%	0.9%	0.5%	12.8%	5.0%	17.8%
Ley 25250 al 33,33%	Jun-00	2.7%	2.8%	0.6%	0.3%	6.3%	5.0%	11.3%
Ley 25250 al 50%	Jun-00	0.6%	1.9%	0.4%	0.2%	3.1%	5.0%	8.1%

Fuente: Dirección Nacional de Políticas de Seguridad Social (DNPSS), citado en Roca, Emilia "Principales transformaciones en las regulaciones del mercado de trabajo y en el ámbito de la seguridad social".

En 1998, tras el reemplazo de Armando Caro Figueroa por Erman González en el Ministerio de Trabajo, se privilegia una mejor relación con la CGT y alentando la posibilidad de una nueva reelección del presidente Menem, se impulsa una ley que anula anteriores pautas flexibilizadoras y establece mecanismos destinados a asegurar el control sindical sobre la negociación colectiva⁹. En este contexto, la Ley 25.013 elimina las modalidades promovidas de contratación (tanto las de la Ley 24.013, como la de la Ley 24.465) y modifica el período de prueba (deben realizarse todos los aportes y contribuciones a la seguridad social).

El decreto 1520/98 establece una reducción de la contribución patronal con destino al Sistema de Seguridad social, que comienza a regir a partir de febrero de 1999. Este decreto establece una reducción progresiva de las contribuciones en tres etapas: febrero (actividades de producción primaria e industria), abril y agosto (todas las actividades) con montos específicos para cada región en particular.

Con el gobierno de la Alianza, mediante el decreto 176/99 (diciembre) se dejan sin efecto a partir del 1 de diciembre de 1999 la disminución de contribuciones patronales dispuestas por el decreto 1520. Posteriormente, con la Ley 25.250 de Reforma laboral establece una disminución de las contribuciones patronales de los nuevos trabajadores (una vez efectivizados) en un 33%; porcentaje que aumenta al 50% para los grupos con mayores dificultades para obtener un trabajo (mayores de 45 años, mujeres jefas de hogar y menores de 25 años). Esta norma es reglamentada por el decreto 568/2000 que además estipula que para las empresas que se constituyan con posterioridad a su aprobación, la totalidad de los trabajadores contará con la reducción del 33% al 50% de aportes patronales.

Finalmente, en el año 2001 "con el objeto de ordenar las sucesivas modificaciones que en materia de reducción de las contribuciones patronales se establecieron a lo largo de los últimos años" vuelve a cambiar la normativa en cuestión.

El decreto 814/2001 publicado el mes de junio "deja sin efecto toda norma que contemple exenciones o reducciones de las aplicables a la contribuciones patronales, con la única excepción de la establecida en la ley 25.250" (art.1) y fija una alícuota unificada del 16%

⁹ Battistini O. y Montes Cató J., Flexibilización laboral en Argentina. Impacto en el desempleo y aplicación de pautas contractuales, PIETTE-CONICET, 1999.

para las contribuciones patronales destinadas a financiar al Fondo Nacional del Empleo (Ley 24.013), al Régimen de asignaciones Familiares (Ley 24.714), al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (Ley 21.241) y al Instituto Nacional de servicios sociales para jubilados y pensionados (Ley 19.032). Además, se da al empleador la posibilidad de computar como crédito fiscal al Impuesto al Valor Agregado un porcentaje de la base imponible.

La Ley 25453/2001 sustituye el artículo 2° del Decreto 814 y establece 2 alícuotas:

- 20% para los empleadores cuya actividad principal sea la locación y prestación de servicios.
- 16% para los restantes empleadores no incluidos en el inciso anterior.

El decreto 1009/2001 considera comprendidos dentro del inciso a) de la Ley 25453 a los empleadores de los sectores "servicios" y "comercio", siempre que sus ventas totales superen los montos previstos por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (\$48 millones anuales).

II.2- ¿Quién paga las contribuciones patronales en nuestro país?

Se puede decir que en una situación de desempleo masivo como la vivida durante la década de los '90, una menor remuneración no provocará que los trabajadores se retiren del mercado de trabajo, por lo cual la oferta de trabajo es relativamente inelástica respecto al salario¹⁰.

Como comentamos anteriormente, en la lógica del modelo competitivo es indiferente el lado del mercado de trabajo (trabajador o empresario) sobre el que recae el impuesto, pero en modelos no competitivos (más acordes a la realidad), dado que prevalecen las imperfecciones en el mercado cabe diferenciar entre las contribuciones pagadas por el empresario (patronales) y las pagadas por el trabajador (personales).

En el caso de los aportes patronales, dado que la oferta de trabajo es inelástica, el modelo indica que toda la carga recae sobre el trabajador; sin embargo, cuando en la discusión de los salarios intervienen las grandes empresas y los sindicatos, desaparece el supuesto de competencia y se puede suponer que a corto plazo un cambio en los aportes patronales no caerá sobre los salarios, ya que los contratos salariales se pactan por varios años. Aún a largo plazo, los sindicatos pueden no aceptar disminuciones en los salarios al aumentar los aportes patronales (ejerciendo presión sobre los empleadores para elevar las remuneraciones brutas). De esta manera, al desaparecer el supuesto de competencia, parece más realista suponer -al menos para el corto plazo- que parte de la carga recae sobre el empleador, quien finalmente lo trasladará -en la medida que le sea posible- al consumidor, caso contrario debería ser absorbida por los beneficios¹¹.

En cuanto a los aportes personales jubilatorios parece no haber mucha discusión, se consideran no trasladables, siendo soportados totalmente por el trabajador.

Por lo tanto, hay que resaltar que la disminución de las contribuciones patronales podría estimular una mayor contratación de mano de obra, solamente en el caso de que la incidencia del tributo recaiga sobre el costo de producción. En aquellos casos que recae sobre los asalariados (largo plazo) o cuando el empresario lo traslada al consumidor va a producir un aumento en los salarios, una disminución de los precios al consumidor o -más

¹⁰ De hecho durante parte de los '90 los salarios reales disminuyeron mientras que la oferta de trabajo aumentó en lugar de disminuir como lo prevé la teoría clásica estándar. Según Malinvaud (1998)

¹¹ Vease, entre otros, Musgrave, R. y Musgrave, P. Hacienda Pública. Teórica y aplicada. 5ta edición. Beccaria, Luis A. El impacto de los impuestos indirectos sobre la distribución del ingreso. 1979 - Santieri, Juan J. Distribución de la carga tributaria por niveles de ingreso. 1989.

posiblemente- un aumento en la ganancia de los empresarios (en caso de que decidan no trasladar la rebaja de los aportes a quienes lo estaban pagando).

Cabe, entonces, distinguir dos mercados de diferente comportamiento:

1- El de los bienes y servicios no comercializables internacionalmente, el cual es muy poco competitivo y podemos suponer que los productores trasladan cualquier aumento del costo de producción (en este caso los aportes patronales) a los precios pagados por el consumidor¹²

2- En el caso de los bienes y servicios comercializables internacionalmente, al ser la Argentina un país pequeño tomador de precios, le es imposible trasladar el impuesto hacia los consumidores vía precios (por la competencia internacional), por lo cual una variación en el impuesto se traduce directamente en una variación de la tasa de rentabilidad de las empresas.

De esta manera, los aportes patronales son pagados por el empresario sólo en el caso de los bienes comercializables internacionalmente y en el corto plazo, ya que no los puede trasladar hacia los precios. En el caso que los bienes se destinen al mercado local, los aportes patronales son trasladados en el corto plazo hacia los consumidores -vía precios- (dad la imposibilidad de variar los contratos salariales), y en el largo plazo hacia los trabajadores -vía reducción del salario de bolsillo-.

Así, una disminución de las contribuciones patronales podría estimular el empleo solamente en el caso de los bienes comercializables internacionalmente, ya que al disminuir el costo laboral pagado por el empresario, éste podría decidir sustituir capital por mano de obra. A largo plazo los aportes serán trasladados hacia los trabajadores vía reducción de salarios.

Igualmente habría que determinar cuales son las posibilidades reales de sustitución capital-mano de obra y la influencia de los costos relativos sobre esa sustitución. Los estudios econométricos franceses en los últimos 10 años, no indican la influencia del costo relativo trabajo-capital sobre la sustitución entre trabajo y capital. (Economie et Statistique 301-302, 1997).

En el caso de los bienes no comercializables internacionalmente, dado que el empresario no paga la contribución (la traslada) una disminución de las contribuciones no debería afectar su costo laboral, por lo cual, la medida no debería tener efectos directos sobre el empleo. Sin embargo, puede darse (es bastante probable) que el empresario se apropie de la rebaja de aportes, y ésta implique un aumento en la tasa de rentabilidad del empresario en lugar de un aumento en los salarios y/o una disminución de los precios al consumidor.

¿Quien paga efectivamente las contribuciones patronales?

	Corto Plazo	Largo Plazo
Bienes y servicios comercializables internacionalmente	Paga el empresario	Traslada a salarios
Bienes y servicios no comercializables internacionalmente	Traslada a consumidores	Traslada a salarios

¹²Si bien es sólo un supuesto, se puede comprobar que los bienes que tuvieron una mayor variación de precios desde inicios de la Convertibilidad fueron bienes y servicios no comercializables.

Habiendo delimitado en qué casos es el empresario quién paga, identificando de esta manera cuando tendría efecto una disminución de aportes sobre la demanda de trabajo, un segundo paso es determinar la importancia de la variación en las contribuciones sobre el nivel de empleo a través de las dos formas planteadas:

- al disminuir el costo de la mano de obra -en relación al capital-, las empresas tenderían a aumentar su utilización.
- al disminuir el costo laboral, aumentaría la competitividad internacional de los bienes comercializables internacionalmente, aumentaría la demanda, la producción y se generarían nuevos puestos de trabajo.

III- Efectos de la reciente disminución de aportes sobre el empleo¹³

III.1- Mediante la sustitución trabajo-capital

Un primer punto es medir la importancia de los aportes patronales dentro de los costos laborales. El total de cargas sobre los salarios, antes de instrumentarse las sucesivas reducciones de los '90, alcanzaba al 50% de las remuneraciones brutas, desagregadas en 17% de aportes personales (11 % para el sistema previsional, 3 % para el ANSSAL obras sociales y 3 % para el PAMI) y 33 % de contribuciones patronales desagregadas en 16 % para el sistema previsional, 7,5 % para Asignaciones Familiares, 1,5 % para el Fondo de Empleo, 2 % para el PAMI (Instituto Nacional de Seguridad Social para Jubilados y Pensionados) y 6% para el Régimen de obras sociales (0,6 % para la Administradora Nacional del Seguro de Salud y 5,4 % para las obras sociales).

Según Bour¹⁴, "la suma de la Remuneración bruta (RB), los aportes patronales (CP), el sueldo anual complementario (SAC), el salario vacacional (SVAC) y las provisiones por despido y por accidentes conforman una magnitud agregada que integra todos los rubros de costos laborales directos (CLD) de carácter monetario, calculados como porcentaje de la remuneración bruta (media anual)".

De esta manera:

$$\begin{aligned} \text{CLD} &= \text{RB} + \text{CP} + \text{SAC} + \text{SVAC} + \text{PROV.DESP.} + \text{PROV.ACC.} \\ &= \text{RB} + 0.33*\text{RB} + 0.1108*\text{RB} + 0.0153*\text{RB} + 0.054*\text{RB} + 0.02*\text{RB} \\ &= \text{RB} + 0,53*\text{RB} \end{aligned}$$

$$\text{CLD} = 1,53 * \text{RB} \quad \text{o} \quad \text{RB} = \text{CLD} / 1,53$$

Entonces

$$\begin{aligned} \text{CP} &= \text{CLD} - (\text{RB} + \text{SAC} + \text{SVAC} + \text{PROV.DESP.} + \text{PROV.ACC.}) \\ &= \text{CLD} - (\text{RB} + 0.1108*\text{RB} + 0.0153*\text{RB} + 0.0540*\text{RB} + 0.02*\text{RB}) \\ &= \text{CLD} - 1,20*\text{RB} \\ &= \text{CLD} - 1,20*1/1,53 * \text{CLD} \\ &= \text{CLD} - 0,784 \text{ CL} \end{aligned}$$

$$\text{CP} = 0,216 * \text{CLD}$$

Se deduce que la eliminación total de las contribuciones patronales disminuiría el costo laboral de las empresas en un 21,6 %.

¹³ Se realiza un ejercicio para las modificaciones realizadas en el año 2001 en relación a la situación vigente en 1991.

¹⁴ Bour, Juan Luis. "Los costos laborales en la Argentina", Libro blanco sobre el empleo en la Argentina, MTSS, 1995.

Como la modificación introducida por la Ley 25453/2001 establece 2 alícuotas (20% para los empleadores cuya actividad principal sea la locación y prestación de servicios y 16% para los restantes empleadores –disminuye 7 y 11 puntos respectivamente respecto a 1991-), la participación de los aportes en el costo laboral disminuye:

Tasa 16%	Tasa 20%
CLD = 1,42 * RB	CLD = 1,46 * RB
CP = CLD - 1,20*RB	CP = CLD - 1,20*RB
= CLD - 1,20*1/1,42 * CLD	= CLD - 1,20*1/1,46 * CLD
= CLD - 0,845 CLD	= CLD - 0,821 CLD
CP = 0,155 * CLD	CP = 0,178 * CLD
Reducción: 0216 – 0155 = 6.1%	Reducción: 0216 – 0178 = 3.8%

Nota: se reduce de 27% (no incluye lo correspondiente a obras sociales) a las 2 tasas incluidas en el cuadro.

De esta manera, la rebaja dispuesta en los aportes patronales disminuiría entre un 3.8% (tasa 20%) y un 6.1% (tasa 16%) los costos laborales directos.

Teniendo en cuenta la estimación de la demanda de trabajo en Argentina para el período 1989-1992¹⁵ (elasticidad-costo igual a -0,20), podemos intentar predecir el incremento del empleo.

Incremento del empleo "producido" por la reducción de aportes patronales

Reducción de aportes	Reducción del costo laboral (en %)	Incremento del empleo a corto plazo (en %)
Tasa 20%	3.8%	0.76%
Tasa 16%	6.1%	1.22%

Se observa que aún suponiendo que la reducción de aportes realmente estimule el empleo, este aumento no parece demasiado importante dado el costo fiscal que tiene. Por lo menos, dada la restricción fiscal debería evaluarse la eficiencia y eficacia de esta medida en comparación con otras, como las de política activa sobre el mercado laboral.

Además, debe tenerse en cuenta que se incrementaría sólo la demanda de empleo "formal", ya que quien no pagaba contribuciones difícilmente aumente su demanda de mano de obra como consecuencia de una disminución de las mismas.

III.2- Efecto de la disminución de aportes sobre la competitividad

También parece haber consenso entre los analistas en que los altos costos laborales son el principal problema que impide que los productos nacionales sean más competitivos. Así, la disminución de los aportes patronales disminuiría el costo laboral de las empresas, aumentaría la competitividad de los bienes comercializables argentinos, aumentaría la demanda -tanto la externa como la interna (los productos más baratos competirían con las importaciones)-, la producción y consecuentemente el empleo.

¹⁵Paredes y Riveros, Fundación Mediterránea, 1993. También incluye tasas a largo plazo, pero por estar estimadas para un período en el cual el mercado de trabajo funcionaba de diferente manera (1960-1992), no fueron incluidas.

En primer lugar, habría que determinar el costo laboral en la industria en general y en los bienes comercializables internacionalmente en particular. En una estimación realizada por Proyecto Gob.Arg./PNUD/OIT¹⁶ los costos laborales directos representan el 19% de los costos totales de producción para la industria argentina en el período 1970-1982. En otro estudio realizado por la CEPAL para alrededor de 800 grandes y medianas empresas manufactureras, se estimó la media aritmética del costo laboral de las distintas ramas industriales en 21,3%, pero con un elevado desvío standard (12,6), lo que indicaría una gran dispersión entre ramas de actividad. Estos resultados indican que existe mucha diversidad de situaciones, dependiendo del tipo de actividad y las características de las empresas.

Aún así, se puede presentar un escenario de situaciones posibles según sea la intensidad en la utilización de trabajo de la tecnología utilizada.

Impacto de la reducción de contribuciones patronales (en % del valor de producción).

Disminución CLD	← Tecnología Capital intensiva				Tecnología Trabajo intensiva →		
	8%	10%	12%	15%	18%	20%	25%
3.8%	0,30	0,38	0,46	0,57	0,68	0,76	0,95
6.1%	0,49	0,61	0,73	0,92	1,10	1,22	1,53

Se observa que la disminución en el costo de producción va desde el 0.30% a un 1.53%, dependiendo de la intensidad del uso del factor trabajo y del sector de actividad a que se dedique el empleador (varía el porcentaje de reducción en los aportes).

Si analizamos la estructura de nuestras exportaciones se observa que el componente laboral en las manufacturas de origen industrial (MOI) es alto, pero es poco significativo en los productos primarios no manufacturados, las manufacturas de origen agropecuario (MOA) y en la mayoría de los insumos de uso difundido. Si ponderamos los costos laborales por la participación de cada sector en las exportaciones argentinas de manufacturas, se observa que el costo laboral para el promedio de las exportaciones (sin incluir los productos primarios no manufacturados) es de alrededor del 15%.

De esta manera, la disminución en porcentaje del valor de producción de los productos exportados, como consecuencia de la reducción de aportes patronales no alcanzaría al 1%, lo que relativizaría su importancia con el objeto de aumentar la competitividad de las exportaciones.

Como mencionamos anteriormente, esta disminución en el costo laboral se va a trasladar a una disminución en los precios sólo en el caso de los bienes comercializables internacionalmente, ya que en los bienes destinados al mercado interno es probable que el empresario no rebaje precios sino que aumente su tasa de rentabilidad.

Esto mostraría que la disminución de aportes patronales tendría una importancia relativa en el objetivo de aumentar la competitividad de los productos argentinos. Las formas de inserción en los mercados internacionales involucran múltiples dimensiones, por lo que no parece lo más apropiado poner el acento sólo en la reducción de costos impositivos descuidando aspectos que hacen al logro de externalidades positivas y a la inserción en mercados más dinámicos, en los que generalmente hay menos competencia vía precios.

¹⁶ Proyecto Gobierno Argentino /PNUD/OIT. Costo Laboral y Competitividad internacional. Aspectos metodológicos de medición. Informe N°13. Dic.1993

IV- Costo fiscal de la medida

Desde organismos oficiales se estima que los recursos fiscales que se transfirieron a las empresas entre 1995 y 2000 fueron de algo más de 23 mil millones de pesos, de acuerdo al detalle del cuadro siguiente.

Estimación de los montos no ingresados a la Seguridad social por reducción de contribuciones patronales. En millones de pesos.

Año	Monto imponible (sector privado)	Monto de Contribuciones Patronales				Costo Fiscal
		Montos teóricos (sin rebaja)	Alicuotas base	Montos teóricos (c/rebaja)	Alicuotas con reducción	
1995	32.408	8.750	27%	7.112	22%	1.639
1996	32.772	8.848	27%	5.409	17%	3.439
1997	34.362	9.278	27%	5.672	17%	3.606
1998	35.854	9.680	27%	5.918	17%	3.762
1999	37.623	10.158	27%	5.083	14%	5.075
2000	40.918	11.048	27%	5.255	13%	5.793
Costo fiscal acumulado 1995-2000						23.314

Nota: no incluye Obra social. Fuente: Dirección Nacional de Políticas de Seguridad Social (DNPSS), citado en Roca, Emilia (op.cit.)

Para tener una idea más concreta de la magnitud de estas cifras, el monto que se dejó de recaudar en el 2000 (5.793 millones de pesos) podría haber alcanzado para un subsidio (o Programa de trabajo directo del estilo del programa Trabajar) de \$200 durante todo el año para 2.413.750 trabajadores, el equivalente a la totalidad de trabajadores desocupados en ese mismo año (recordemos que entre los programas de empleo y el seguro de desempleo no alcanzan a un 10% de esta cifra).

Además, se debería tener en cuenta el efecto positivo sobre la demanda agregada (y posteriormente sobre el empleo) de esta magnitud de dinero si fuera inyectada en el circuito económico, que sería aún mayor si fuera distribuida entre las familias de menores ingresos (con una propensión a consumir casi igual a 1).

Veamos un ejemplo para la economía argentina:

Con una elasticidad empleo-producto igual a 0.56 para 1995-99, una propensión a importar igual a 0.095 y tasa impositiva marginal igual a 0.073 tenemos que una inyección de 5800 millones (año 2000) estimularía el empleo de la siguiente manera:

Efecto multiplicador y estímulo sobre el empleo de una inyección de 5800 millones

Propensión a consumir	Multiplicador k	Efecto sobre el empleo
82% (prop. media)	2.87	3.4%
46% (prop. Marginal)	1.41	1.7%
64% (intermedia)	1.89	2.2%

Por lo tanto, se observa que el estímulo sobre el empleo sería al menos tan importante como la medida de reducción de aportes.

Teniendo en cuenta que estas contribuciones no se destinan a rentas generales sino que tienen destinos específicos, es posible (y probable) que las disminuciones de recursos

presionen a una disminución de las erogaciones que financian (sistema previsional, asignaciones familiares, Fondo del Empleo, PAMI y ANSSAL). En caso de desear mantener el nivel de prestaciones actuales, deberían efectuarse transferencias del tesoro, lo que incrementaría el costo fiscal de la medida.

Finalmente, se debe destacar lo contradictorio de la medida, ya que mientras apunta a estimular el empleo al reducir las cargas sobre el salario, la reducción de recursos destinados al Fondo de Empleo seguramente implicará una mayor rigidez en la concesión de subsidios a desocupados y en la instrumentación de los programas financiados con el Fondo de Empleo.

V- Reflexiones finales

La disminución de las contribuciones patronales podría estimular una mayor contratación de mano de obra, solamente en el caso de que la incidencia del tributo recaiga sobre el costo de producción, no en aquellos casos que recae sobre los asalariados (largo plazo) o cuando el empresario lo traslada al consumidor. En estos casos, produciría un aumento en los salarios, una disminución de los precios al consumidor o -más posiblemente- un aumento en la ganancia de los empresarios, lo que algunos autores llaman "efecto regalo" (del Estado) hacia las empresas.

En la Argentina, los aportes patronales son pagados por el empresario solamente en el corto plazo (dada la imposibilidad de variar los contratos salariales) y en el caso de los bienes comercializables internacionalmente, ya que no los puede trasladar hacia los precios (por ser tomador de precios).

La disminución generalizada parece mostrar que la política de reducción de aportes busca prioritariamente mejorar la rentabilidad empresarial con el fin de mejorar las tasas de cambio efectivas, atrasadas desde el inicio del Plan de Convertibilidad por medio de la política tributaria. También se espera que al aumentar la tasa de rentabilidad, aumenten las decisiones de invertir del sector privado y de esta manera, indirectamente se contribuye a salir de la actual situación de recesión.

Se observa que aún suponiendo que la reducción de aportes realmente estimule el empleo vía cambio en la tecnología utilizada, este aumento no parece demasiado importante dado el costo fiscal que tiene. Por lo menos, dada la restricción fiscal que enfrenta el sector público, debería evaluarse la eficiencia y eficacia de esta medida en comparación con otras, como las de política activa sobre el mercado laboral.

En cuanto a los efectos sobre la competitividad, se observa que la disminución en el costo de producción va desde el 0.30% al 1.5%, dependiendo de la intensidad del uso del factor trabajo y del porcentaje de reducción en los aportes. Esto relativizaría su importancia con el objeto de aumentar la competitividad. Habría que hacer hincapié en otros costos, como las tarifas energéticas y telefónicas, que se encuentran entre las más altas del mundo, o también puede mencionarse la inaccesibilidad al crédito de muchas empresas, o bien la accesibilidad pero a elevadas tasas tanto en pesos como en dólares.

Si consideramos los impuestos como el precio de los insumos de la producción provistos por el gobierno bajo la forma de bienes públicos; una reducción en los impuestos podría significar una menor provisión de bienes públicos (si la productividad del sector público se mantiene constante), lo que agravaría aún más la situación de los desocupados. En el caso especial de la reducción de aportes patronales, la reducción de recursos destinados al Fondo de Empleo seguramente implicará una mayor rigidez en la concesión de subsidios a desocupados y en la instrumentación de programas financiados con dicho fondo.

No debería descartarse el uso de los instrumentos fiscales para mejorar el nivel de empleo y/o la competitividad, pero deberían utilizarse en forma conjunta con otro tipo de

políticas orientadas a estimular el crecimiento de la actividad económica, la demanda laboral, políticas industriales, comerciales, crediticias, tecnológicas, etc. orientadas principalmente a generar un aumento de la oferta exportable, como por ejemplo: prefinanciamiento y financiamiento de exportaciones, inversiones destinadas a producir bienes competitivos internacionalmente, negociaciones bilaterales para impulsar la demanda externa sobre nuestros productos, etc..

En función del análisis de incidencia expuesto, la disminución en la presión tributaria (en los aportes) debería ser aplicada solamente sobre los bienes comercializables internacionalmente (en función de que sólo en este caso estimularía el empleo). En caso contrario, se estaría incentivando el desvío de capitales hacia los sectores productores de bienes no comercializables internacionalmente, dado que tendrían mayores ganancias.

Además, la disminución no debería ser generalizada sino selectiva, tanto respecto a qué empleadores incluir (los que cumplan objetivos prefijados por el gobierno, por ej. los que contraten nuevos trabajadores, los que tengan en marcha proyectos de inversión, los que apunten a competir en el sector externo, etc.) como sobre qué tipo de trabajadores recae el beneficio (la mayoría de los países que utilizan medidas de este tipo -Francia, Bélgica, Holanda, Reino Unido- la dirigen a trabajadores de bajo nivel de calificación).

En caso de fuertes restricciones fiscales como en la actualidad, se debería evaluar la eficiencia y eficacia de estas medidas en comparación con otras, como las de política específicas de empleo (asumiendo que el objetivo es realmente estimular el empleo).

Finalmente, la eficacia de una política de empleo que repose sobre instrumentos de naturaleza fiscal depende en gran manera de la estabilidad de las reglas. Modificaciones constantes de los impuestos sobre el trabajo conducen a las empresas a anticipar que las reglas van a cambiar y consecuentemente ignoran las bajas en las cargas sobre el trabajo. De esta manera es vital convencer a los agentes económicos que las medidas son permanentes, lo cual no parece ser el caso de la Argentina.

Bibliografía consultada

- Battistini O. y Montes Cató J., Flexibilización laboral en Argentina. Impacto en el desempleo y aplicación de pautas contractuales, PIETTE-CONICET, 1999.
- Bauer T. Y Riphahn R., Employment effects of payroll taxes. An empirical test for Germany. Institute for the Study of Labour (IZA) Discussion paper n°11, junio 1998.
- Beccaria, Luis A. El impacto de los impuestos indirectos sobre la distribución del ingreso. Centro de Investigaciones Económicas. Instituto Torcuato Di Tella. Documento de trabajo N° 88. Julio 1979.
- Blanchard O.J. and Katz L.F. (1997). What we know and do not know about the natural rate of unemployment, Journal of Economic Perspectives n° 11.
- Bour, Juan L. Los costos laborales en la Argentina, Libro blanco sobre el empleo en la Argentina, MTSS, 1995.
- Brittain, J.A. The incidence of the Social Security Payroll Tax, American Economic Review, 1971, N° 61.
- Brittain, John A. (1972). The Payroll Tax for Social Security. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Cetrángolo, Oscar. Efectos de la reducción de contribuciones patronales. Nota n°1 del CECE. Agosto de 1994.
- Cetrángolo, Oscar. Reducción de contribuciones patronales y reforma de los impuestos provinciales sobre los ingresos brutos. Nota del IDI n°41. Enero de 1994.

Coloma, Germán. Costo laboral relativo y competitividad de la industria. Documento de trabajo n° 3. Instituto para el desarrollo industrial. Fundación Unión Industrial Argentina. Buenos Aires, octubre de 1992.

Coriat, Benjamín. Los desafíos de la competitividad: globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad. Seminario del PIETTE del CONICET. 22 al 25 de marzo de 1994. Documentos de trabajo del PIETTE.

Daveri, Francesco (2001). Labor taxes and unemployment. A survey of aggregate evidence. University of Parma, IGIER.

Fanelli, J.M.- Kacef, O. y Machinea, J.L. Precios relativos y competitividad industrial. Unión Industrial Argentina. 1994.

Feldstein, Martin (1972). The incidence of Payroll tax: a comment, American Economic Review 62.

Gerchunoff, Pablo y Machinea, José Luis. El teorema de la doble imposibilidad. Un ensayo sobre la política económica después de la estabilización. Buenos Aires. 1994.

Gruber, Jonathan (1994). The incidence of Mandated Maternity Benefits. American Economic Review n° 84.

Gruber, Jonathan (1995). The incidence of Payroll taxation: evidence from Chile. NBER working paper n°5053

Gruber, Jonathan and Krueger Alan (1991). The incidence of Mandated Employer-Provided Insurance: Lessons from Workers' Compensation Insurance, in Tax Policy and The Economy 5. Cambridge, MA: MIT Press.

Gruber, Jonathan. The incidence of Payroll taxation: evidence from Chile, NBER working paper 5053, marzo de 1995.

Hamermesh, D. S. (1993). Labor Demand, Princeton University Press.

Holmlund, Bertil (1983). Payroll Taxes and Wage Inflation: The Swedish Experience, Scandanavian Journal of Economics.

Lifschitz, Edgardo y Martoccia, Guillermo. Efecto del Pacto Federal en la Rentabilidad y Competitividad Empresarial. Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación, Secretaría de Programación Económica, Año 3 n° 10. Septiembre de 1994.

Malinvaud, Edmond. Les cotisations sociales á la charge des employeurs: analyse economique. Conseil d'Analyse Economique, Francia, 1998.

Musgrave, Richard y Musgrave, Peggy. Hacienda Pública. Teórica y Aplicada. Quinta edición. McGraw-Hill. 1992.

Núñez Miñana, Horacio. Finanzas Públicas. Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de La Plata.

Proyecto Gobierno Argentino /PNUD/OIT. Costo Laboral y Competitividad internacional. Aspectos metodológicos de medición. Informe N°13. Dic. 1993

Rosenwurcel, Guillermo. Fiscal reform and macroeconomic stabilization in Argentina. CEDES. Buenos Aires, 1994

Roca, Emilia "Principales transformaciones en las regulaciones del mercado de trabajo y en el ámbito de la seguridad social". Mimeo 2001.

Santantonio, Silvio y Tavilla, Pablo. Flexibilización laboral, empleo y competitividad internacional: aportes para debatir el caso argentino. Programa de investigación sobre tecnología, trabajo y empleo (PIETTE) del CONICET. Buenos Aires, julio de 1994.

Santiere, Juan J. Distribución de la carga tributaria por niveles de ingreso. Secretaría de Hacienda. Programa de Gestión para el Sector Público Argentino. Marzo 1989.

Seligman, E.R.A (1964). Introducción a la traslación e incidencia de los impuestos. En Ensayos sobre Economía Impositiva. Musgrave y Shoup (compiladores). Fondo de Cultura Económica.

Summers, Lawrence H. (1989). "Some Simple Economics of Mandated Benefits", American Economic Association Papers and Proceedings n° 79.