

# Últimas modificaciones en el Impuesto a las Ganancias

■  
*La caída en la recaudación se cubre con la creación de dos nuevos impuestos.*

■  
*La inflación rápidamente va a erosionar el mínimo exento y el aumento en las deducciones.*

■  
*El impuesto inflacionario se usa para evitar el ajuste por el lado del gasto.*

Luego de los prolongados reclamos por parte de los contribuyentes del Impuesto a las Ganancias el Poder Ejecutivo recientemente resolvió efectuar algunas modificaciones al mismo, anunciando como objetivo la intención de bajar la presión de este tributo sobre los asalariados que últimamente sufrieron un incremento notable en las sumas a pagar.

Posteriormente también mediante un decreto del Poder Ejecutivo Nacional se efectuaron reformas a las categorías del Monotributo en un intento por equiparar la situación de algunos sectores asalariados beneficiados por la medida con la de pequeños contribuyentes de este impuesto.

Ambas medidas lógicamente se traducen en una caída en la recaudación nacional de impuestos así que, con la finalidad de salvar parcialmente esta brecha en los ingresos tributarios, se establecen mediante una ley dos nuevas figuras impositivas que alcanzan a la distribución de dividendos de algunas empresas y a la compra venta de acciones de otras.

A lo largo de este trabajo se analiza en profundidad este paquete de medidas tomando en cuenta la situación previa, los cambios introducidos y los posibles efectos de la reforma sobre la recaudación y también sobre aspectos de eficiencia, incentivos y equidad.

La discusión acerca de la bondad y efectividad de la imposición progresiva sobre la renta para redistribuir ingresos es un tema de amplio e inconcluso debate en la doctrina tributaria y no es objetivo de este análisis profundizar al respecto, pero debe reconocerse que este gravamen está instalado en todos los sistemas impositivos y en la mayoría de ellos combina, al igual que en Argentina, una forma personal donde se aplica la progresividad y otra real que alcanza a algunas personas jurídicas.

Con el impuesto que grava la renta personal se intenta lograr la redistribución, a través del uso de la progresividad y de la diferenciación de la carga tributaria según sea la situación familiar de contribuyente. Además, se le atribuye a este impuesto un comportamiento anticíclico porque, al ser progresivo, su recaudación se incrementa o disminuye más rápidamente que la renta personal.

Justamente por tratarse de un impuesto personal su base imponible se calcula mediante la suma de todos los ingresos del contribuyente ya sean provenientes de su trabajo, de su participación en empresas (capital), de su patrimonio. Para cumplir el objetivo de impuesto global todos los ingresos del contribuyente deberían estar

alcanzados por el tributo, independientemente de su origen. Es decir que no surge de la noción de redistribución mediante progresividad de un impuesto sobre la renta que los rendimientos del trabajo no deban estar alcanzados.

En la realidad se observa que estos impuestos no son uniformes ni globales, tienen la base erosionada por tratamientos diferenciales y exenciones, por lo que poco cumplen su objetivo redistributivo. El tratamiento fiscal diferenciado de las rentas del trabajo, las rentas societarias o de las ganancias de capital lo demuestran. Por lo tanto, se trata de diseños imperfectos.

## Situación anterior versus situación actual

El diseño del Impuesto a las Ganancias en Argentina incluye una forma real que alcanza a cierto tipo de sociedades con una alícuota del 35% única sobre las utilidades netas sujetas al impuesto y una forma personal que alcanza a los individuos con alícuotas progresivas que van desde el 9% al 35% (ver Cuadro 1). La mayor parte de la recaudación, como se verá más adelante, no proviene de la forma personal del impuesto sino de la parte que afecta a las empresas. Esta configuración es inversa a la que se observa en los países desarrollados que tienen este tipo de imposición sobre la renta, donde el esfuerzo recaudatorio se concentra en los ingresos de las personas físicas, siendo la imposición sobre las empresas más bien un complemento de la anterior. De ese modo, es más posible captar la capacidad contributiva de la sociedad y aplicar la progresividad.

### Impuesto a las Ganancias en Argentina

	Utilidad sujeta a impuesto	Alícuota
<b>SOCIEDADES</b>		35%
	0 - 10.000	9%
	10.000 - 20.000	14%
	20.000 - 30.000	19%
<b>PERSONAS FÍSICAS</b>	30.000 - 60.000	23%
	60.000 - 90.000	27%
	90.000 - 120.000	31%
	+ 120.000	35%

Cuadro 1

Explicándolo en términos esquemáticos y muy sencillos, para que un contribuyente personal de este impuesto calcule su obligación debe sumar todas sus fuentes de ingreso, luego restar el mínimo no imponible y aplicar las deducciones generales y particulares de cada categoría de renta y de ese modo se determina cuál es su ganancia sujeta a impuesto. Una vez allí, en función de este valor, el contribuyente debe determinar en cuál de las siete escalas del Cuadro 1 le corresponde ubicarse. El monto que le corresponde pagar está formado por un monto fijo que corresponde a la escala en cuestión más la suma que surge de la alícuota que multiplica a la diferencia entre la ganancia sujeta a impuesto y el límite inferior de la escala.

Si se tiene en cuenta que las deducciones permitidas son sumas fijas independientes del nivel de ganancias, a medida que el contribuyente tiene mayores ingresos la importancia de las deducciones disminuye y además le corresponden escalas superiores con alícuotas más altas, por ello es un impuesto progresivo.

¿Cuál fue el motivo principal de los reclamos que llevaron adelante diversos sectores de la sociedad? En primer lugar, las escalas del impuesto se encuentran inamovibles desde el año 2000. Si bien las tasas mantienen su estructura progresiva, la falta de actualización de los límites de cada escala provoca un salto entre categorías como consecuencia de la inflación. Dicho de otro modo, las ganancias sujetas a impuesto se incrementan nominalmente como resultado del incremento en los precios o en los salarios pero esto no significa que al contribuyente le vaya mejor. Como este fenómeno se presenta en forma generalizada, las escalas más bajas del Impuesto a las Ganancias de las personas van quedando cada vez con menor cantidad de contribuyentes mientras que la mayoría se concentra en las categorías superiores, alcanzadas por alícuotas más elevadas. El segundo punto del reclamo se asocia a la falta de actualización de los montos no imponibles y de las deducciones. También como consecuencia de la inflación los valores quedaron fuertemente desactualizados y, tal como se menciona anteriormente, al tratarse de sumas fijas pierden relevancia cuando se incrementan las ganancias imponibles. Prueba de esta situación se encuentra al observar la estructura de recaudación del impuesto diferenciando entre la parte que alcanza a las empresas y la parte que alcanza a las personas. De acuerdo a la información disponible en el Ministerio de Economía de la Nación en el año 2004 el 29% del total recaudado por Ganancias es aportado por las personas físicas, mientras que el resto proviene de la recaudación sobre personas jurídicas (empresas). Tomando los mismos datos para 2012 el aporte de las personas físicas se incrementa hasta alcanzar el 40%.

Si se considera que durante ese período de tiempo la inflación supera al 300% y que tanto las escalas como las deducciones permanecen fijas se prueba que ese aumento en el aporte de los individuos no significa una mejora real en la capacidad contributiva, sino que hay personas que en 2004 no se encontraban alcanzadas por el impuesto por tener bajos ingresos y pasan a estar gravadas en 2012 y que otras que estaban en categorías bajas y pasan a escalas superiores con alícuotas elevadas (ver Gráfico 1).

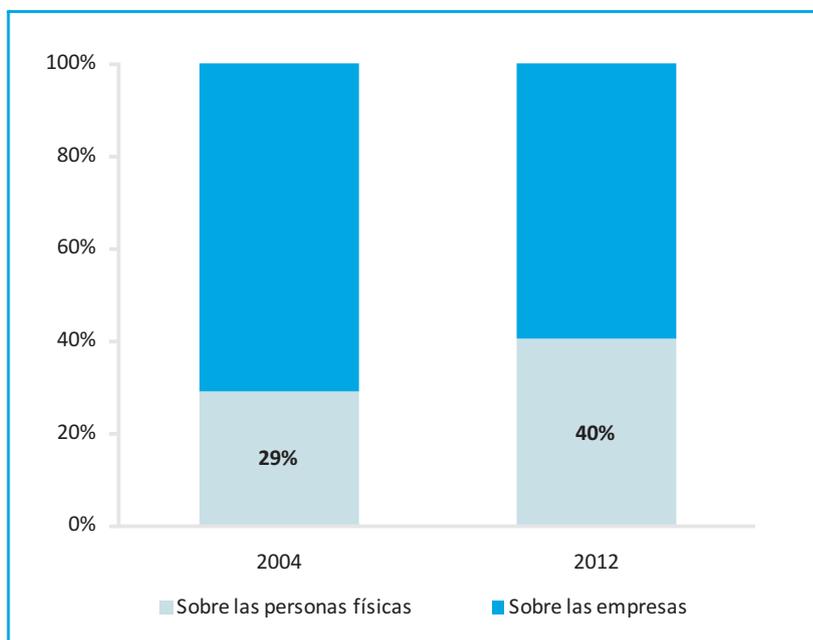


Gráfico 1

En el Cuadro 2 se expone un ejemplo sencillo de un contribuyente cuya ganancia neta sujeta a impuesto en 2004 es de 20 mil pesos, lo que le genera una obligación impositiva anual por Impuesto a las Ganancias de 2.300 pesos y le cabe una alícuota del 14%. Para que el mismo contribuyente tenga en 2012 la misma capacidad de compra que tenía en 2004 con 20 mil pesos debería tener una utilidad sujeta a impuesto superior a los 60 mil pesos, ya que la inflación en dicho lapso es del 302%. Esto lo ubica en una escala superior con una tasa del 27% y una obligación impositiva anual mayor a los 11 mil pesos, mientras que su poder adquisitivo es equivalente entre los dos años comparados.

Cuadro 2

Año	Utilidad sujeta a impuesto	Tasa	Impuesto
2004	20.000	14%	2.300
2012	60.472	27%	11.228
Inflación 2004 - 2012: 302%			

Como respuesta el Poder Ejecutivo Nacional, mediante el decreto 1242/13, en lugar de aplicar una corrección de carácter más permanente sobre las escalas o sobre los descuentos, establece:

- Que los haberes brutos mensuales menores a 15 mil pesos brutos por remuneraciones en relación de dependencia, pensiones o jubilaciones no se encuentran a partir de septiembre alcanzados por este tributo.
- Que aquellos con remuneraciones brutas mensuales, por los mismos conceptos mencionados anteriormente, entre 15 mil pesos y 25 mil pesos tendrán un aumento del 20% en ciertas deducciones.
- Mientras que aquellos con remuneraciones brutas mensuales superiores a 25 mil pesos permanecen sin cambios.

Al tratarse de un decreto su implementación es inmediata y además su remoción también puede serlo, en cualquier momento. Esto hace que la decisión no sea discutida en el Congreso, mientras que las consecuencias afectan a toda la sociedad ya que se provoca una clara caída en la recaudación tributaria que deberá ser salvada con algún otro tipo de recursos.

El efecto de la inflación y la falta de actualización de escalas es un fenómeno que alcanza a quienes reciben remuneraciones al trabajo, ya sea en relación de dependencia, como autónomos o bien como monotributistas. La fuerte presión efectuada por los sindicatos que nuclean a los empleados, especialmente en un año electoral, es lo que explica que los primeros beneficios con respecto a este tema se hayan destinado al sector de asalariados mientras que tanto los monotributistas como los autónomos se encuentran, inicialmente, en desventaja.

Un empleado en relación de dependencia que tenga una remuneración bruta mensual de 15 mil pesos queda exento del pago de Impuesto a las Ganancias, mientras que alguien que presta servicios y se encuentra adherido el Régimen Simplificado de Monotributo que tiene la misma facturación bruta mensual se ubica en la última escala permitida por dicho impuesto para la prestación de servicios y debe pagar una

suma mensual de 1.600 pesos (19.200 pesos al año, sin tener en cuenta los aportes a la obra social y al sistema de jubilaciones, solamente de impuesto integrado). Este ejemplo ilustrativo pone de manifiesto los problemas de equidad horizontal que genera este tratamiento diferencial. Dos personas con los mismos ingresos brutos son tratadas diferencialmente por el fisco. Esto es peor aún si se contempla el caso de un autónomo, con cargas tributarias muy superiores a las comentadas.

Con posterioridad a la entrada en vigencia del Decreto y frente a las fuertes señales de rechazo de los distintos sectores por este tratamiento inequitativo, se implementan también desde el Poder Ejecutivo medidas modificatorias que alcanzan a los monotributistas. Se modifican las escalas a tal punto que la mayoría de los contribuyentes deberá pagar, una vez que entren en vigencia las modificaciones, menos impuesto que antes. Volviendo al ejemplo anterior, un monotributista que facture 15 mil pesos al mes, a partir de las nuevas escalas deberá pagar 400 pesos mensuales, es decir que observa una reducción en su obligación impositiva de 1.200 pesos mensuales. Al momento de cierre de este trabajo no se conocen modificaciones que alcancen a los autónomos, pero no se descartaría algún ajuste en ese sentido.

Es menester destacar que estas inequidades ejemplificadas se verifican independientemente del volumen de facturación de monotributistas y autónomos pero, a diferencia de lo que se expuso más arriba donde se muestra que son tratados más benévolamente los empleados en relación de dependencia que los monotributistas y autónomos, en algunas escalas se da la situación inversa: quienes no están en relación de dependencia soportan una menor carga fiscal que quienes sí lo están.

Lo cierto es que, más allá de las distorsiones que se efectúan entre las diferentes maneras de obtener remuneración por el trabajo y de los efectos sobre los incentivos que se producen, estas medidas son un reconocimiento implícito de la inflación acumulada en Argentina durante los últimos años y, sin duda alguna, van a traducirse en una merma muy importante en la recaudación del Impuesto a las Ganancias de las personas físicas y del Monotributo. Van a ocasionar un costo fiscal que necesariamente será cubierto ya sea creando nuevos impuestos sobre otros sectores de la sociedad, o bien mediante la utilización del impuesto inflacionario que recae sobre todos los agentes económicos, ya que las posibilidades actuales de tomar deuda son prácticamente nulas.

## Nuevos impuestos para cubrir la brecha y más impuesto inflacionario

Como complemento del decreto donde se disponen los beneficios impositivos para los trabajadores en relación de dependencia, el Poder Ejecutivo envía al Congreso un proyecto, ya convertido en ley, donde se propone la creación de dos nuevos impuestos.

1. En primer lugar, se establece un impuesto a los dividendos distribuidos con una tasa proporcional del 10%. Sintéticamente, el funcionamiento sería el que sigue: cuando una empresa determina sus utilidades sujetas al Impuesto a las Ganancias efectúa el pago del 35% sobre las mismas y recién a partir de ese momento decide cuánto de esas utilidades netas de Impuesto a las Ganancias reinvierte y cuánto distribuye a sus accionistas en forma de dividendos.

En Argentina, en lo que respecta al Impuesto a las Ganancias, se utiliza el sistema denominado de anonimato, donde existe un criterio de separación entre las rentas que provienen de las sociedades y las rentas de las personas. Es decir que los accionistas no computan los dividendos que reciben de su participación en sociedades en su declaración personal de Impuesto a las Ganancias porque, para la legislación actual, las mismas están exentas evitándose así la doble imposición. Por otro lado, en el Impuesto a las Ganancias no se gravan en la persona las llamadas rentas financieras, las que incluyen a los ingresos por los préstamos que los accionistas otorguen a terceros o a las rentas por colocaciones financieras.

No obstante este tratamiento por parte del Impuesto a las Ganancias, debe destacarse que el impuesto a los Bienes Personales, a diferencia de lo ocurrido con Ganancias, sí alcanza a los ingresos por dividendos o participaciones en empresas societarias con una alícuota constante. Esto significa que en la práctica efectivamente existe doble imposición de los dividendos que son alcanzados por dos impuestos diferentes.

A partir de la creación de este nuevo impuesto entonces, los dividendos se encuentran gravados por el Impuesto a las Ganancias al 35% en cabeza de sociedad, al 10% adicional al transferirse a los socios y al 0,5% por el Impuesto a los Bienes Personales.

Esta situación modifica los incentivos que tiene la empresa a distribuir utilidades o a reinvertir. Esto es así porque el valor de las distintas alternativas cambia en función del impuesto. Sólo teniendo en cuenta a Ganancias, la tasa efectiva del impuesto finalmente dependerá del porcentaje de utilidades que la empresa decida distribuir entre los socios. En un extremo, si se reparten completamente, la tasa efectiva que alcanza a las utilidades al llegar al accionista sería del 41,5% (sin tener en cuenta el impuesto sobre los Bienes Personales).

En el otro extremo, si la empresa decide retener la totalidad de sus utilidades la tasa efectiva será de 35%, evitándose por completo el pago de este nuevo impuesto a los dividendos. Dicha retención o reinversión de utilidades por parte de la empresa provocará un aumento en el valor de sus acciones, lo que se denomina una ganancia de capital. Allí entonces hay que considerar también cuál es el tratamiento impositivo de tales ganancias y se introduce una distorsión adicional como consecuencia del diseño impositivo. El tratamiento fiscal de los dividendos suele diferir del de las ganancias de capital, entonces finalmente la política que la empresa adopta para su reparto de ganancias modifica la carga tributaria que pesa sobre los diferentes accionistas.

Resumiendo, de acuerdo a cuál sea la política de distribución adoptada por la empresa, la tasa efectiva del Impuesto a las Ganancias que soporten los accionistas será diferente. Nuevamente, las decisiones empresarias se ven alteradas por motivos impositivos y no por cuestiones económicas o por las oportunidades de negocio que vislumbren sus directivos.

La forma de estructuración del Impuesto a las Ganancias en Argentina, donde coexiste en forma separada un impuesto que recae sobre la empresa y otro que recae sobre el accionista, siempre generó un incentivo al endeudamiento empresarial. La posibilidad que tienen las empresas de deducir los intereses y gastos pagados por las deudas contraídas con terceros al momento de calcular su utilidad anual, hace que resulte más ventajoso endeudarse que integrar mayor capital propio ya que, mientras que los gastos por intereses se deducen (reduciendo así la base imponible de impuesto,) los dividendos pagados a los accionistas no son deducibles. A partir de esta nueva ley

esta distorsión se acentúa por el mayor gravamen que recae sobre los dividendos. Esto hace que el impuesto no sea neutral en cuanto a la elección de las fuentes de financiación.

2. Como segunda medida se grava la compraventa de acciones y títulos de las empresas que no cotizan en bolsa de valores con una tasa proporcional del 15%. Este tributo se convierte en un costo de transacción para las empresas que tienen interés en integrar nuevos socios y nuevo capital a través de una política de venta de acciones. Se convierte en un obstáculo al momento de conseguir nuevas fuentes de financiamiento, ya sea en forma parcial cuando se comercializan una proporción del total de acciones o en forma total, cuando se plantea la venta completa de una empresa a nuevos inversores. Nuevamente, se incentiva al uso de capitales de terceros mediante el endeudamiento en lugar de recurrir a capital propio.

Dicha medida introduce una distorsión entre empresas que cotizan en bolsa de valores y las que no lo hacen. Un inversor descontará este nuevo impuesto del 15% al rendimiento de la empresa que no cotiza en bolsa, exigiendo entonces mayor rentabilidad al momento de concretar la operación. Todo depende de quién soporte la carga efectiva del impuesto, la empresa que vende o el inversor que compra.

También se modifica la decisión de distribuir dividendos o retener utilidades comentada más arriba. Tal como se detalla anteriormente, distribuir utilidades implica ser alcanzado por una tasa del 10% entonces puede intentarse reinvertir en la propia empresa generando una ganancia de capital como consecuencia del aumento en el valor de venta del título. Si la empresa decide vender parte de su paquete accionario, antes de hacerlo distribuirá dividendos para pagar 10% en lugar del 15%.

3. De acuerdo a las estimaciones de la AFIP, la caída de la recaudación como consecuencia del alivio en Ganancias y en Monotributo no podrá ser compensada completamente por estos dos impuestos creados. Por lo tanto, en virtud de estado actual de las cuentas del sector público nacional y de tratarse de un año electoral, resulta impensable un ajuste del gasto que permita cerrar las cuentas con holgura. Por ello, dada la imposibilidad de contraer nueva deuda pública puede esperarse que la brecha será cubierta con mayor emisión monetaria. Es sabido que esto se traduce, en un contexto como el de Argentina hoy, en mayor inflación y en recaudación de impuesto inflacionario por parte de sector público nacional.

Este impuesto se recauda sobre la tenencia de dinero por parte de las personas, entonces naturalmente es afrontado por casi la totalidad de la sociedad. Sin embargo, existen matices importantes ya que la medida en que cada sector lo soporta es muy variable.

En la medida en que los agentes económicos tengan la posibilidad de sustituir sus tenencias de dinero por otra clase de activos (plazos fijos, títulos, bonos, acciones, etc.) más chances tendrán de evitar el pago del impuesto, por lo que quienes tengan mayor acceso a la información y mejores medios estarán mejor posicionados para defenderse de la pérdida de poder adquisitivo que les genera este impuesto. Por otra parte, quienes consumen la mayor parte de sus ingresos tienen menor capacidad de ahorro como para diversificar sus inversiones tendrán pocas posibilidades de evitarlo, con lo cual los trabajadores en relación de dependencia y aquellos que tengan una renta fija se ven más afectados.

Los efectos negativos que impone la inflación al funcionamiento de la economía son ampliamente conocidos y puede afirmarse que el impuesto inflacionario es el más regresivo de todos los tributos que existen, al ser soportado mayormente por las

personas de menores recursos. Nuevamente, puede ser que el resultado final de este paquete de medidas termine perjudicando a aquellos a los que inicialmente se intentó beneficiar.

Adicionalmente debe tenerse en cuenta que la caída en la recaudación del Impuesto a las Ganancias y del Monotributo se traducirá en una menor cantidad de recursos participados a las provincias. Si se sustituye esta caída por el impuesto inflacionario, que no es coparticipable, el gobierno central retiene mayor cantidad de recursos para sí y la dependencia fiscal de las provincias, en un año electoral, se incrementa.

## Un tema no contemplado: la incidencia impositiva

Un aspecto no menor que puede cambiar todo el foco de análisis tiene que ver con la posibilidad de traslación del Impuesto a las Ganancias que tengan las empresas alcanzadas por las modificaciones. El análisis económico de la incidencia impositiva define que existe traslación del impuesto si el contribuyente de derecho del mismo difiere del contribuyente de hecho. Dicho en términos más sencillos, cuando el contribuyente establecido por la ley que origina el impuesto logra, vía precios, que sea otro agente económico el que soporte verdaderamente la carga del impuesto se dice que logra trasladar el impuesto.

Las posibilidades concretas que tiene un contribuyente legal de hacer esto dependerán de diversos factores y características del mercado donde se desempeñe. De acuerdo a cuál sea el mercado donde opera, cuántos competidores tengan, que elasticidades de oferta y de demanda se enfrenten, entre otros factores, podrá trasladar en mayor o menor medida el impuesto. Pero lo cierto es que la teoría de incidencia impositiva predice que en la gran mayoría de los casos, salvo situaciones bastante extremas o atípicas, siempre es posible trasladar parte de la carga del impuesto. Aplicando estos resultados de la teoría al tema que se está analizando se concluye que, finalmente, los trabajadores en relación de dependencia podrían ser quienes terminen pagando el costo fiscal de los dos impuestos creados para cerrar la brecha fiscal.

Si las condiciones de mercado lo permiten las empresas alcanzadas por Ganancias y por los dos tributos creados recientemente pueden tener la posibilidad de trasladar parte de su carga tributaria hacia sus trabajadores, sus clientes o incluso sus proveedores. No necesariamente verán reducidos sus márgenes de rentabilidad. Frente a estos nuevos impuestos las empresas pueden pagar menores salarios a sus empleados, pueden incrementar los precios de los bienes o servicios que comercializan o pueden también desviar parte de la presión hacia sus proveedores y contratistas a través de los precios que les pagan por las mercaderías o servicios que les compran. Esta clase de ajustes repartirían la mayor presión que legalmente recae sobre las empresas entre los distintos agentes de la cadena, con un resultado final incierto y errático.

## Comentarios finales

De la lectura de este análisis se concluye que para cumplir el objetivo inicial de aliviar la carga tributaria visible de un amplio sector de la sociedad con ingresos medios en un año electoral se implementan dos nuevos impuestos destinados inicialmente

al sector empresario pero que por motivos de incidencia impositiva pueden terminar siendo efectivamente soportados por los mismos trabajadores, al menos en parte y de un modo no visible. Las retenciones por Impuesto a las Ganancias aparecen discriminadas en el recibo de haberes mientras que los pagos de menores remuneraciones cuando hay traslación del impuesto no lo hacen.

Como la recaudación de estos nuevos impuestos no resulta suficiente para cubrir la disminución que se origina en la baja de Ganancias y Monotributo seguramente se recurra al impuesto inflacionario, que tampoco aparece en el recibo de sueldo pero actualmente tiene una alícuota que se encuentra entre el 25% y el 30% y es soportado mayormente por personas de ingresos bajos y medios. Y más aún, con esa tasa rápidamente quedarán desactualizados los nuevos mínimos no imposables y las mejoras en las deducciones al mismo tiempo que la mayor presión impositiva quedará.

Tal como se señala al inicio, en la mayoría de los países desarrollados el impuesto sobre la renta concentra su esfuerzo recaudatorio en los ingresos de las personas y no en los ingresos de las empresas. Tiene la característica general de tener una base amplia, sin muchas exenciones y con alícuotas progresivas. Sólo en ese caso es posible captar la capacidad contributiva de los individuos, con el espíritu del impuesto personal. En Argentina la situación es inversa, la mayoría de los fondos provienen de la parte del impuesto sobre la renta que alcanza a las sociedades, captando poco de la capacidad contributiva de sus propietarios o accionistas y utilizando una tasa proporcional. Estas reformas erosionan aún más la base y acentúan la falta de progresividad.

Un párrafo aparte merecen las innumerables distorsiones que generan en el funcionamiento de la economía, la mayoría de ellas señaladas a lo largo del trabajo. Se distorsiona la decisión de financiamiento de las empresas, la elección de la forma jurídica elegida para obtener los ingresos, la elección entre las utilidades que se distribuyen y las que se retienen, la decisión de vender parte o la totalidad de las empresas, la decisión de invertir en empresas que cotizan en bolsa de valores o en las que no lo hacen, por citar las más evidentes.

El problema de los efectos de la inflación sobre las escalas y sobre los montos deducibles necesariamente debía atenderse, aún cuando en la doctrina tributaria hay voces a favor y en contra de la actualización por inflación del impuesto sobre la renta. Pero la compensación de la pérdida de la recaudación debería surgir de una reducción en el gasto y no de un aumento en la presión impositiva. Sin embargo, el tiempo político deja fuera del menú la posibilidad del ajuste. ■