

5. TAXES FOR DEVELOPMENT (1955-1976)

After the overthrow of Juan Domingo Perón in September 1955 and until the return of Peron himself to power in 1973 Argentina's tax policy-makers tried out multiples devices in order to increase revenues for the Treasury and to help economic development. The tax system designed between 1932 and 1946 crumbled but no major fiscal reform was implemented. In spite of a rhetoric that emphasized Peronist corruption and deviant fiscal policy, the different governments –Radicals or military- that ruled the country between 1955 and 1973 showed remarkable continuities with Perón's regimen. Most of the rulers and intellectuals stuck to a creed that in its most simple expression emphasized industrialization and state intervention as the keys for the economic development of Argentina¹. They believed taxation to be an instrument to promote industrial development and at least in theory committed themselves to use taxes as redistributive tools².

Moreover, taxation reflected the economic difficulties that Argentina faced during those decades. The state's financial troubles became endemic as a result of the stop and go economic cycle. Every period of industrial growth was followed by an economic slump caused by the scarcity of foreign exchange and the monetary devaluation aimed to recover competitiveness in the world market. The unstable economic cycle sharpened the distribution conflict among social groups and therefore the inflationary pressures.³ Policy-makers -out of necessity- often reacted in a chaotic way, creating emergency taxes, adding new burdens to the same sources, adjusting tax rates to inflation without considering equity issues, etc. New taxes and levies multiplied

¹ In Argentina and Brazil, these “developmental” ideas are associated with the policies of presidents Arturo Frondizi and Juscelino Kubitschek. See on this: Katryn Sikkink, *Ideas and Institutions: Developmentalism in Brazil and Argentina*, Ithaca & London: Cornell University Press, 1991. Nonetheless, I will use here the word *desarrollismo* in a wider although less accurate sense, trying to capture the widespread “obsession” with economic development and big industry. See: Juan Carlos Korol and Hilda Sabato, “Incomplete Industrialization: An Argentine Obsession”, *Latin American Research Review*, vol. 25, n. 1 (1990), pp. 7-30. “Developmentalism” was an authentic global phenomenon. On its ideological roots in East Europe and Latin America see: Joseph L. Love, *Crafting the Third World: Theorizing Underdevelopment in Rumania and Brazil*, Stanford: Stanford University Press, 1996. On its impact in Africa see: Frederick Cooper, *Africa since 1940: The Past of the Present*, Cambridge: Cambridge University Press, 2002, especially chapters 3 and 5.

² On the fiscal goals and strategies of “developmental” governments see: Richard Bird and Oliver Oldman (eds), *Readings on Taxation in Developing Countries*, Baltimore: John Hopkins University Press, 1967.

³ Ricardo Aronsky, “El país del desarrollo posible”, in Daniel James, *Violencia, proscripción y autoritarismo (1955-1976)*, volume IX, *Nueva Historia Argentina*, Buenos Aires: Sudamericana (2003), pp. 83-89 and Pablo Gerchunoff y Lucas Llach, *Entre la equidad y el crecimiento. Ascenso y caída de la economía argentina, 1880-2002*, Buenos Aires: Siglo XXI (2004), pp. 76-88.

while old taxes survived. The result was an intricate palimpsest of rules and practices, a growing and untamed tax evasion, and no improvement for the Treasury.

This doesn't mean that economists and politicians' diagnoses were always flawed or that their medicine was completely inappropriate but rather that they faced structural obstacles difficult to surmount. First of all, high rates of inflation eroded tax collection, stimulated evaders to defer their payments and undermined public confidence in the state. Secondly -and related to the first mentioned feature- the social and political crisis, created by the attempt to exclude Peronism and working class representatives from the political arena while maintaining social peace and economic growth, made inflation one feasible political alternative. The social and political conflict made the state an arena of dispute among the social actors and not a neutral field. In turn, this eroded public trust and therefore tax compliance. Both, inflation and political crisis ended up in vicious circles and every reform encountered stubborn resistances.

If the attempt to compensate for the losses caused by inflation led the governments to implement new taxes, the awareness of the necessity to gain taxpayers' confidence led policymakers to try out different approaches in the relationship between the state and the civil society as far as taxation issues were concerned. From corporatist strategies that aimed to integrate private interests in the shaping and collection of taxes to "bureaucratic-rational" strategies that pursued to reinforce state autonomy and therefore the appearance of neutrality and equity in the tax bureaucracy, every attempt failed victim of either political instability or its own coyness.

Surprisingly, the tax creed developed during the 1940s and Perón's rule survived largely untouched for most of the period. Nobody claimed that indirect taxes might be as fair as income tax or at least more efficient. Nobody denied the ideal of a progressive tax system created to serve the major goal of social justice. Moreover, the tax system was becoming so complex that nobody dared to reform it, fretting about the economic and fiscal consequences of a major overhaul⁴. Increasingly, the ideal world and reality clashed. However, only at the very end of the period –and paradoxically under a new Peronist administration- a timid reform subtly assumed the failure of the Argentine tax building and introduced the new Value Added Tax (VAT) in the country.

⁴ The situation was similar in other countries where both the tax system had become more intricate and where the state played a major role in economy. In Britain, for example, Conservative governments between 1951 and 1964, although considered the British tax structure to be burdensome, did not take the risk to alter it in a profound fashion in part due to the Inland Revenue pressure and in part to their own concern about the economic consequences of a major fiscal reform. See: Martin Daunton, *Just Taxes: The Politics of Taxation in Britain, 1914-1979*, Cambridge: Cambridge University Press, 2002, pp. 229-37.

The legacy of the “tyranny”

Inflation and the evolution of tax structure

Taxes for Development

Tax on land and land reform

Taxation and civil society: reshaping the DGI

La situación de la DGI tras la caída de Perón en 1955 siguió hasta cierto punto la evolución tortuosa de la economía y la sociedad argentina. La institución fue sometida a constantes reformas, con el objetivo de maximizar su eficacia y que contribuyera así a solventar los problemas fiscales de cada gobierno. Los gobiernos de distinto signo (radicales y militares) que ocuparon el poder en esas décadas eran conscientes del peso que el conflicto social tenía sobre la evolución económica nacional y trataron de solventarlo de diversas maneras, entre ellas la de la construcción de un acuerdo corporativo que diera estabilidad al sistema. Así, desde 1956, la DGI fue reorganizada repetidamente –y en muchas ocasiones de manera inconclusa- con el objetivo de convertirla en un espacio donde los representantes corporativos de los agentes sociales, principalmente los empresarios, pudieran intervenir y opinar sobre el régimen impositivo nacional. Ello, se suponía, contribuiría a la reducción del fraude y a la mejora en la recaudación. Como puede observarse, esta postura, a pesar de una retórica que afirmaba que las reformas estaban encaminadas a eliminar la “corrupción” que había caracterizado los manejos fiscales de la “dictadura” peronista, era continuista con la política de los últimos años del gobierno de Perón de acercamiento a los sectores empresariales y sería retomada por el propio Perón después de 1973. Al mismo tiempo, el sistema impositivo se iba haciendo más complicado e ineficiente. Cuando un impuesto empezaba a no producir los resultados esperados no se reemplazaba por otro sino que se añadía uno nuevo, creando un complicado palimpsesto de reglas y gravámenes. Como se verá, la DGI siguió sin contar con la autonomía suficiente que le hubiera permitido realizar una reforma de manera coherente o frenar la exuberancia legislativa en materia impositiva.

Cada una de las reformas administrativas de la DGI comenzaba con una declaración de intenciones morales: sanear la institución, eliminar los burócratas sobrantes e ineficientes y terminar con la corrupción. En 1956, el Ministro Eugenio

Blanco veía en esa reforma moral la clave para recuperar los niveles de recaudación necesarios: “Mientras tanto y a poco que las reparticiones fiscales recobren, por vía de la reorganización que se está operando en ellas, el prestigio de que antes disfrutaban en el vasto sector de los contribuyentes, la evasión fiscal dejará de constituir un problema”.⁵

El comportamiento moral de los funcionarios de la Dirección era una de los aspectos centrales de ese discurso. En 1960, en una de las principales reorganizaciones de la casa llevadas a cabo en el período, todos los participantes insistían en este tono ético. El secretario de Hacienda, Guillermo W. Klein se dirigía al personal de la DGI recordándoles el comportamiento virtuoso que se esperaba de ellos: “La fortaleza y carácter que la misión de ustedes demanda son mayores que las exigidas a la gran mayoría de los miembros de la Administración”.⁶ El interventor nombrado por Klein, un antiguo funcionario de la casa, Manuel Rapoport, volvía al tema de un prestigio perdido, de una edad de oro arruinada por los manejos peronistas: “recuerdo aquel legítimo orgullo que exhibíamos al expresar que éramos de ‘Réditos’”.⁷

Con el paso del tiempo, la idea de corrupción y decadencia de la DGI fue disociándose de su supuesto origen en el peronismo. El gobierno autoritario del general Onganía no pudo resistirse tampoco a iniciar una nueva reestructuración de la Dirección con el discurso de moralización de la función pública y superación de la imagen negativa de la institución, dentro del marco de la llamada “Revolución Argentina”. El nuevo Director General de la institución, Raúl Ernesto Cuello hacía una declaración de intenciones al asumir el cargo que seguía esas líneas:

“La Revolución Argentina se ha propuesto restituir a los organismo del Estado sus virtudes esenciales de jerarquía, disciplina y espíritu de sacrificio (...) La institución que tendré que conducir y encauzar dentro del espíritu de la Revolución posee una deteriorada imagen ante el resto de la comunidad (...) Comenzaremos por aplicar, sin excepciones, la resolución sobre incompatibilidades entre la función pública y la actividad privada que rige para los integrantes de la Dirección General Impositiva, pues dentro del esquema que la Revolución desea para este organismo, no caben influencias de grupos o sectores (...) La jornada de labor deberá cumplirse, por cuanto es el mínimo requisito exigible de disciplina (...) La Revolución Argentina no tiene horarios”.⁸

La idea de que los problemas de la DGI procedían de prácticas corruptas estaba asociada a una imagen igualmente negativa del sistema impositivo que había dejado el gobierno de Perón. Una Comisión Consultiva en Materia Tributaria, creada por el

⁵ E. Blanco, *La política presupuestaria...*, p. 53.

⁶ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 12, n° 76, (abril de 1960), p. 298.

⁷ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 13, n° 78, (junio de 1960), p. 7.

⁸ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 25, n° 154 (octubre de 1966), pp. 325-326.

gobierno de la llamada “Revolución Libertadora” en 1956, afirmaba: “En materia económica y fiscal, como en otros aspectos de la vida nacional, el régimen depuesto produjo un trastocamiento (sic) completo de valores, imponiendo muchas leyes y prácticas reñidas no sólo con principios económicos de ineludible cumplimiento, sino también ausentes de todo sentido ético”.⁹ Sin embargo, la crítica moral pronto se enfrentaba con la realidad estructural. Las políticas impositivas peronistas podían estar viciadas, pero eran difíciles de transformar radicalmente dada la situación económica del país: “Lamentablemente esa estructura impositiva no puede modificarse del día a la noche, por sus influencias en la recaudación”.¹⁰ De manera similar el gobierno no podía prescindir de la DGI incluso en la forma en que se encontraba al final de la administración peronista. Su decadencia y corrupción eran fácilmente exageradas y en muchas ocasiones no eran las únicas fuentes de problemas.

En 1960 dos profesores de Harvard, Stanley Surrey y Oliver Oldman, fueron invitados por el secretario de Hacienda, Guillermo Klein, a realizar un informe sobre el sistema impositivo argentino con el fin de que sirviera de base para la reforma que el gobierno de Frondizi estaba preparando. El informe, basado en entrevistas con empresarios, intelectuales y funcionarios, repetía algunos de los temas ya señalados. Se decía que “la dictadura de Perón significó la ruptura de una administración impositiva que se dice había sido eficiente y honesta. La administración de impuestos fue (mal) usada para fines políticos” y “hombres capaces dejaron la Dirección Impositiva frustrados y disgustados y fueron sustituidos por nombramientos políticos”. La Dirección “había perdido el control de la situación”. Al mismo tiempo, el informe señalaba otros problemas distintos a los de la capacidad moral del personal de la institución: “los salarios que paga el gobierno son demasiado bajos” y “los empleados de la Dirección Impositiva están sobrecargados de trabajo”.¹¹ Estos últimos aspectos pudieran explicar los conflictos y la necesidad que sentía el gobierno de Onganía de reimponer la disciplina. 1960 había sido un año de huelgas, que había afectado a la propia DGI. No es extraño que el propio Klein sintiera la necesidad en su discurso a los trabajadores del órgano recaudador de afirmar: “Cada huelga significa que hay menos para distribuir entre la población. La escasez se agrava. Cada aumento no financiado de

⁹ Reproducido en *Revista de Ciencias Económicas*, Año XLIV, Serie III, n° 58. (Marzo-Abril de 1956), p. 144.

¹⁰ E. Blanco, *La política presupuestaria...*, p. 29.

¹¹ Stanley S. Surrey y Oliver Oldman, “Report of a Preliminary Survey of the Tax System of Argentina”, *Public Finance/Finances Publiques*, vol. XVI, nos. 2/3 1961, pp. 173-74.

las retribuciones de algún grupo es indirectamente el origen de alguna huelga y causa un nuevo encarecimiento potencial o actual”.¹² A finales de 1963, ocupando ya la presidencia Arturo Illia, una huelga en la DGI paralizó la institución y provocó serias dificultades para garantizar la recaudación de los impuestos.¹³ Este era un escenario que se había iniciado ya en los últimos años del gobierno de Perón. Profesionales altamente cualificados, encontraban más posibilidades y mejores ingresos fuera de la DGI. La fuga de personal, las huelgas, el pluriempleo que estimulaba el absentismo y las demás quejas que realizaban los funcionarios de la “Revolución Argentina” reflejaba por tanto las dificultades del estado argentino para mantener a sus mejores empleados antes que una corrupción generalizada.¹⁴

Corrupción y problemas económicos aparte la DGI era una institución necesaria y que mantenía un alto nivel de profesionalidad. En el mencionado –y crítico- informe de los dos profesores estadounidenses se afirma: “La administración argentina de impuestos se encuentra en un momento en el que con condiciones apropiadas se puede convertir en una de las agencias impositivas modernas en el mundo”.¹⁵ De hecho, los distintos gobiernos intentaron responder a la pérdida de recursos fiscales creando, en ocasiones vanamente, nuevos gravámenes o transfiriendo su recaudación a la DGI como se había hecho en el pasado. La ley 14.931 de 1960 estipulaba: “La DGI se ocupará de los impuestos creados por los decretos-leyes 505 y 5.574 del año 1958, referentes a combustibles y lubricantes, ‘sin perjuicio de la fiscalización concurrente de la Dirección Nacional de Vialidad’”.¹⁶ Por más que se quisieran mantener las prerrogativas de la Dirección de Vialidad, el mensaje demostraba la confianza del gobierno en la saturada agencia impositiva. La Dirección General del Impuesto a los Réditos había nacido en la década de 1930 para administrar dos gravámenes. Hacia 1956, la DGI se ocupaba de cuarenta y dos. En 1964 tenía a su cargo 49 y en 1966, tras la primera remodelación

¹² *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 12, n° 76, (abril 1960), p. 297.

¹³ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 20, n° 119, (noviembre 1963), p. 10.

¹⁴ Señalaban Surrey y Oldman, “Report of a Preliminary...”, “Además de la cuestión de los salarios, el problema de personal que más se menciona es el de la corrupción. Este problema, presumiblemente, deber resolverse en un contexto más general que el de la Dirección Impositiva. Sin embargo, parece que muchos empleados a los que se ha preparado técnicamente como contadores se les ha hecho trabajar en posiciones que no permiten el uso más adecuado de sus talentos investigadores”, (part II), p. 329. (La cita original dice: “In addition to the matter of salaries, the personnel problem most heavily stressed was that of corruption. This matter presumably will be solved in a much broader context than the Tax Office alone. However, it did appear that many employees who are technically trained as accountants were diverted to work that did not make the best use of their investigatory talents”).

¹⁵ *Ibíd.*, p. 313.

¹⁶ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 12, n° 73 (enero 1960), p. 7.

llevada a cabo por la dictadura de Onganía alcanzó los 70 impuestos.¹⁷ El órgano recaudador era obviamente incapaz de llevar a cabo su tarea, pero como decía su director durante los años de Onganía: “Si la Dirección General Impositiva fuera tan eficiente como para recaudar todos los impuestos que tiene a su cargo administrar ahora, creemos que la presión sobre el contribuyente sería tan grande que nadie podría humanamente abonarlos.”¹⁸

Por tanto, la DGI era una institución necesaria pero que necesitaba reforma. Entre 1956 y 1973 los distintos proyectos que se pusieron en marcha para la institución intentaron acercar la Dirección a los contribuyentes. Este acercamiento, inevitablemente, pasaba por una redefinición de las relaciones entre la agencia impositiva y los representantes corporativos, en particular los empresariales. Eso ya quedó de manifiesto en los meses inmediatamente posteriores al golpe contra Perón. Desde la DGI intervenida por las autoridades militares se afirmaba: “La actual orientación de la política gubernamental tiende a establecer una amplia y decidida vinculación entre el fisco y los contribuyentes, representantes éstos de las fuerzas productoras de la economía nacional”.¹⁹ El acercamiento a los contribuyentes era, entonces, un intento de cortejar a las fuerzas corporativas.

El principal intento de reforma administrativa de la DGI siguiendo este pensamiento corporativista fue llevado a cabo por el gobierno Frondizi en 1960. Al mismo tiempo que se lanzaba la reforma de la agencia tributaria, el gobierno quiso acercar la DGI y el sistema impositivo a la sociedad civil o al menos a alguna parte de ella a través de varias medidas. En primer lugar, creó un Tribunal Fiscal a mediados de 1960, que sería independiente de la DGI y atendería a las apelaciones de los contribuyentes sin necesidad de que estos hubiesen realizado antes el pago de su impuesto. En segundo lugar, y a partir de las mismas fechas, la DGI lanzó una campaña de publicidad destinada a fortalecer la reforma impositiva y dirigida a dos sectores. Por un lado, se diseñó una campaña de publicidad en los medios de comunicación destinada a mejorar la imagen de la institución. En segundo lugar se lanzó una campaña dirigida a sindicatos y asociaciones profesionales con el objetivo de mantenerles informados de las distintas medidas impositivas que se iban a aplicar. Además, se iniciaron contactos

¹⁷ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 20, n°s 123-123, (marzo-abril 1964), p. 267 y Raúl Cuello, “Política económica”, 14 de junio de 1967, en CGE, Seminario de Dirigentes Empresarios, Biblioteca Tornquist, Documento: Economía 38, p. 2.

¹⁸ *Ibíd.*, p. 12.

¹⁹ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 4, n° 25 (enero 1956), p. 9.

con grandes empresas para solicitarles su colaboración en la recaudación de los impuestos y en el control de la evasión.²⁰

La reforma reorganizaba administrativamente la DGI. El antiguo Director General era reemplazado de manera temporal por un interventor. El elegido fue Manuel Benito Hernández. Las razones para su nombramiento incidían en los argumentos morales. Benito Hernández era “un hombre sumamente activo y dinámico como lo ha puesto de manifiesto en sus actividades privadas. No ha estado nunca en la función pública ni la ha buscado. Por el contrario ha sido necesario apelar a su gran espíritu de bien público para convencerlo de ayudarnos en esta tarea”.²¹ El propio interventor se refería así a su nombramiento: “se me dijo que lo que se buscaba era precisamente la colaboración de alguien extraño a los cuadros de la administración, extraño también al gremio muy capaz de los asesores impositivos, alguien que viniera libre de preconcepciones y ataduras y que sólo trajera a la tarea actividad, entusiasmo y sentido común”.²² Esto es, alguien libre de sospecha. Sí además procedía del mundo empresarial, mejor para las intenciones del gobierno.

Junto al interventor, se recuperaba la institución del Consejo, con la función de asesorar al interventor y facilitar el contacto con los contribuyentes. A diferencia del Consejo de la DGIR, el nuevo Consejo no era un organismo meramente técnico ya que se dio cabida en él a los representantes empresariales. Estaba presidido por el Contador Ramón C. Lequerica y sus miembros eran tres representantes de los contribuyentes: Eduardo L. García, Presidente de la Cámara Argentina de Comercio; Francisco Masjuan, un importante industrial del sector plástico y presidente de la Cámara Argentina de la Industria Plástica entre 1946 y 1953 y el ganadero e ingeniero agrónomo Carlos Sauberán y tres representantes de la administración: Carlos A. Carrera, Manuel Rapoport (ambos antiguos funcionarios de la administración impositiva y expertos en la materia) y Miguel Sussini.²³

La búsqueda de la cooperación empresarial obedecía a varias razones. En primer lugar, el sistema impositivo argentino, al menos el de los impuestos directos y a la riqueza, estaba condenado al colapso sin la cooperación de los empresarios. Los

²⁰ Manuel Rapoport, “Comment” to Oliver Oldman, “Controlling Income Tax Evasion”, in Joint Tax Program, Organization of American States, Inter-American Development Bank, Economic Comisión for Latin America, *Problems of Tax Administration in Latin America. Papers and Proceedings of a Conference Held in Buenos Aires, Argentina, October, 1961*, John Hopkins Press, 1965, pp. 365-67.

²¹ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 12, nº 76, (abril 1960), p. 291.

²² *Ibid.*, pp. 298-99.

²³ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 12, nº 76, (abril 1960), p. 291.

empleadores argentinos como los británicos retenían las cantidades que se debían pagar en impuestos y podían pagar la cantidad exacta a final de año. Además, y a diferencia del caso británico, los empleadores argentinos clasificaban a sus empleados por nivel de ingreso, categoría familiar, etc., y ajustaban deducciones y la correspondiente retención, convirtiéndose en los agentes de la DGI en las empresas.²⁴

En segundo lugar, la redefinición de la DGI en clave corporativa debía contribuir a superar el principal problema económico con el que se enfrentaba el país, la inflación. En la conferencia de prensa en la que el Secretario de Hacienda Guillermo Klein anunció el nombramiento del interventor y la creación del Consejo, a renglón seguido estableció la función esencial que debía llevar a cabo la nueva DGI: “Como lo viene predicando el Ministro Alsogaray...la tarea urgente en estos momentos es la consolidación del nivel interno de los precios. La carestía de la vida está en la raíz de nuestros males. El déficit provocará nueva inflación o un atraso intolerable en los pagos o un aumento de los impuestos, es decir aumento de costos. Esa amenaza tenemos que eliminarla.”²⁵

Había un proyecto social y político más amplio detrás de esta postura. No se trataba tan sólo de contener la inflación sino de alcanzar la estabilidad política. El mecanismo de representación corporativo en algunas de las instituciones claves del estado debía garantizar la resolución armónica de los conflictos sociales y la distensión de la pugna redistributiva, construyendo la estabilidad que serviría de base para la prosperidad que prometía el capitalismo desarrollista de Frondizi.²⁶

El intento de redefinición de la Dirección Impositiva como un instrumento de intermediación corporativa fue efímero. A finales de 1960, Manuel Rapoport fue nombrado interventor de la institución, restaurando el predominio de los burócratas. El Consejo fue perdiendo funciones y se volvió a nombrar un Director General y un Subdirector General.²⁷ Esta tendencia al retorno de los burócratas se acentuó en los años posteriores. Una de las últimas medidas que tomó el gobierno de Frondizi fue una nueva reestructuración de la DGI que según sus impulsores estaba “fundamentada en los más

²⁴ Surrey y Oldman, “Report of a Preliminary...”, p. 318. Afirmaba este informe: “No country appears so fully to delegate to employers the job of administering the system of withholding of income tax from employees as does Argentina”.

²⁵ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 12, n° 76 (abril 1960), pp. 291-92.

²⁶ Sobre las relaciones entre acuerdos corporativos y estabilidad ver: Charles Maier, *Recasting Bourgeois Europe: Stabilization in France, Germany, and Italy in the Decade After World War I*, Princeton (1975), especialmente la introducción.

²⁷ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 14, n° 83, (noviembre 1960), p. 26.

modernos principios de administración científica”.²⁸ Esos modernos principios consistían esencialmente en el aumento de atribuciones para los funcionarios de la repartición a todos los niveles. Las funciones de juez administrativo que cumplían el Director, Subdirector y Director Secretario eran transferidas a sus inferiores, jefes y segundos jefes de las Delegaciones Regionales, de las Agencias y los Distritos. Los pedidos de exenciones sobre impuestos, una de las materias clave sobre las que debía ocuparse el Consejo, se transferían a los jefes y segundos jefes de las Delegaciones Regionales y Agencias, pudiendo actuar el Director General, Subdirector y Director Secretario en tareas de control.²⁹ Esto suponía una descentralización inusual de la autoridad dentro de la institución y reflejaba el fracaso de la opción corporativa. En abril de 1962, una nueva reestructuración administrativa debilitó aún más al Consejo dentro del organigrama de la DGI. La nueva legislación apenas le dedicaba tres líneas y creaba cuerpos paralelos dentro de la Dirección como la Dirección Asesora Técnico-Impositiva o el Comité General, que absorbían buena parte de las funciones que le habrían correspondido al Consejo. Obviamente, tanto la Dirección Asesora como el Comité General eran cuerpos técnico-burocráticos, sin representación corporativa alguna.³⁰

¿Por qué fracasó el diseño corporativo de la DGI? Es cierto que el Consejo nunca fue el equivalente de su antecesor, el Consejo de la DGIR. Entró rápidamente en declive y nunca tuvo una actividad similar a la de su antecesor realizando informes o propuestas. La DGI siguió funcionando de manera autónoma, sin precisar de la ayuda del Consejo. Puede ser que el sector burocrático mirara con recelo la creación del Consejo. No hay evidencias al respecto, aunque sí sobre conflictos entre la DGI y el gobierno por la política de exenciones empresariales, como luego se analizará. Más allá de estas especulaciones, lo más probable es que la profundidad de la crisis política argentina que imposibilitaba la estabilidad de los acuerdos corporativos estuviera detrás

²⁸ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 16, n° 100 (abril 1962), p. 441.

²⁹ *Ibid.*, pp. 443-44.

³⁰ Sobre el Consejo, decía la reorganización de la DGI: “Se integrará con los miembros que nombre el Poder Ejecutivo. Asesorará a la Dirección en todos los asuntos que someta a su consideración y resolverá todos los que le encomienden los instrumentos legales respectivos”. *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 16, n° 100 (abril 1962), p. 446. El organigrama de la Dirección en pp. 448-49. En diciembre de 1962, el ministro de Economía Eustaquio Méndez Delfino ponía al frente del Consejo de la DGI a Rapoport, acentuando la visión técnica de la institución. Sin embargo, en mayo de 1963, el nuevo ministro José Alfredo Martínez de Hoz restauraba a Benito Hernández en ese puesto. No fue hasta la llegada de Alberto María Calletti a la Dirección, en la segunda mitad de 1963, que se consolidó la opción burocrática. Ver: *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 18, n° 108 (diciembre 1962); vol. 18, n° 113 (mayo 1963) y vol. 19, n° 118 (octubre 1963).

del fracaso de esta reforma de la DGI. En el fondo, más allá del poder que les otorgara su participación en la Dirección Impositiva, las asociaciones empresariales quedaban comprometidas por esa participación a contribuir al buen funcionamiento del sistema fiscal, debilitando la legitimidad del recurso a la inflación. Las altas tasas de inflación proporcionaban algo que un difícil acuerdo corporativo no era capaz de suministrar: el sentimiento, efímero y ilusorio, de victoria en la pugna distributiva.³¹

La política gubernamental de reestructuración de la DGI se dirigía a hacerla un instrumento más sólido de recaudación fiscal. Al mismo tiempo, los gobiernos que sucedieron al de Perón después de 1955, más allá de los matices, no abandonaron una retórica desarrollista que hacía de la industria la clave del arco sobre el que construir el edificio de la prosperidad argentina. Como había ocurrido durante el gobierno de Perón, el impulso industrializador se acompañaba de políticas impositivas favorables, condonaciones de deuda o perdones generalizados (los llamados “blanqueos”), exenciones, a veces generales para un sector pero en muchos casos otorgadas *ad hoc* a una determinada empresa, etc. Estas políticas conspiraban contra la capacidad recaudadora de la Dirección Impositiva que trató de obstaculizarlas.

Los conflictos más agudos de un triángulo que formaban asociaciones empresariales, DGI y gobierno se iniciaron con la administración de Illia. Esto probablemente no es casual, ya que el dirigente radical trató de demostrar su autonomía en el manejo del gobierno lo que causó el descontento del resto de fuerzas políticas y lo que César Tcach ha llamado “oposición corporativa”.³² En la Dirección Impositiva el gobierno quiso estimular la recaudación por el camino opuesto al que había trazado la administración de Frondizi. En lugar de la cooperación de los empresarios, buscó la eficiencia burocrática y la rigidez en el tratamiento de la evasión. Se nombró a Alberto M. Caletti director general de la institución y a Antonio López Aguado y León S. Schwartzman como sus segundos. Los tres eran especialistas académicos en materia tributaria. Los miembros del Consejo entendieron el mensaje del gobierno y dimitieron

³¹ Ver sobre este tema: Albert O. Hirschman, “Reflections on the Latin American Experience” in Leon Lindberg y Charles S. Maier (eds.), *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*, Washington: Brooking Institution (1985). Mientras en Europa Occidental los procesos inflacionarios eran el resultado de la necesidad de retribuir a los actores participantes en los acuerdos corporativos, en países como Argentina o Brasil era la imposibilidad de llegar a arreglos similares lo que exacerbaba la pugna distributiva y la inflación. Ver las reflexiones en este sentido de A. Hirschman, *Journeys Toward Progress*, Nueva York: Twentieth Century Fund, (1963), pp. 213-16 y C. Maier, “The Politics of Inflation in the Twentieth Century” en C. Maier, *In Search of Stability. Explorations in Historical Political Economy*, Cambridge University Press (1987), pp. 206-7.

³² César Tcach, “Golpes, proscripciones y partidos políticos”, en D. James, *Violencia, proscripción...*, p. 43.

en pleno.³³ Los nuevos responsables de la DGI sabían que no podían contar con la colaboración de las fuerzas económicas para su plan de saneamiento fiscal, así que buscaron reemplazarla con la cooperación de los profesores y licenciados de la Facultad de Ciencias Económicas y con los miembros del Colegio de Graduados en Ciencias Económicas. Inmediatamente se lanzaron a una campaña de apremios. Caletti describía así su política: “se aplicó un sistema dinámico de comunicación a través de avisos telefónicos y telegráficos a los contribuyentes con deudas atrasadas” y señalaba que el monto de las deudas impositivas a favor de la DGI alcanzaba los 44.000 millones de pesos. La institución estaba ocupándose de que esa deuda fuese “activamente gestionada”.³⁴

Los intentos de cobro de la DGI siguieron en 1964. La Dirección envió ese año una carta de apremio a unas 100.000 empresas para conseguir recuperar una deuda que alcanzaba ya los 70.000 millones de pesos.³⁵ Las semanas siguientes se caracterizaron por la tensión entre los representantes empresariales y el órgano recaudador. Los empresarios, representados en esta ocasión por la Unión Industrial y la Cámara Argentina de Sociedades Anónimas se enfrentaron abiertamente a la DGI a la que acusaron de centrarse en las grandes empresas y olvidarse de las pequeñas.³⁶ Por su parte, el Director General avisaba en una entrevista en televisión de que no se tolerarían los mismos desmanes que en el pasado: “Nuestra tenaz oposición a los llamados “blanqueos” y la resistencia a las moratorias generales obedecen a la íntima convicción de que no debe permitirse que ni el contribuyente que cumple con sacrificio sus obligaciones, ni el asesor que con gran sentido de ética profesional orienta con rectitud a sus clientes, estén en situación de inferioridad con respecto a quienes tienen una línea de conducta opuesta.”³⁷

La tensión, como de costumbre, era el prólogo a la negociación. Los empresarios se reunieron con el propio Illia, quien ofreció un crédito para ayudar a pagar las deudas impositivas. Los empresarios rechazaron la oferta por considerarla insuficiente. La DGI entonces amenazó con recurrir a la expropiación de las empresas. Los representantes empresariales afirmaron entonces que el gobierno iba a tener que nacionalizar todas las

³³ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 20, n° 119 (noviembre 1963), p. 9.

³⁴ *Ibid.*, p. 11.

³⁵ Paul H. Lewis, *La crisis del capitalismo argentino*, Buenos Aires: Fondo de Cultura (1993), p. 326.

³⁶ *Ibid.*, p. 326.

³⁷ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 20, n°s 123-123, (marzo-abril 1964). Disertación por L.S. 82 T.V. Canal 7, efectuada el día 19 de marzo de 1964, por el Director General de la DGI, Alberto María Caletti, con motivo de la inauguración del ciclo anual “Impositiva Informa”, p. 267.

industrias argentinas porque todas habían acumulado deudas con el fisco. Illia tuvo que aceptar las presiones empresariales y declarar una moratoria del pago hasta 1966.³⁸

La DGI había sido desautorizada por el gobierno, pero hay que destacar que tan sólo un gobierno comprometido a otorgar autonomía burocrática a la institución y a sanear las cuentas fiscales como el de Illia había permitido a la Dirección posicionarse de manera firme. Buena prueba de ello son las vicisitudes vividas en los años anteriores y las posteriores durante la dictadura de Onganía. La moratoria no había resuelto el pago de las deudas, que la DGI estaba dispuesta a cobrar. El gobierno de Onganía puso en marcha un programa de rescate de empresas denominado rehabilitaciones. La Ley de Rehabilitación de Empresas se dictó en noviembre de 1967 con el objetivo de ayudar al pago de su deuda (con la DGI pero también con el sistema de jubilaciones) a aquellas empresas que por su “preponderancia social, su envergadura económica, su desarrollo tecnológico o su influencia en la economía nacional, regional o zonal se consideraba conveniente asistir”.³⁹ La DGI no aceptó de buena gana la “rehabilitación” de las empresas y la pérdida de recaudación que ello implicaba, aunque su disgusto fue mostrado de manera más discreta que durante el gobierno de Illia. En la entrevista que en 1973 realizó Luis Alberto Romero al Secretario de Hacienda, Guillermo Klein, salieron a flote los conflictos internos en la Comisión de Rehabilitación. Merece la pena citar en extenso la explicación que dio Klein:

“En la Comisión (...) estaban dos grandes acreedores estables de las empresas a rehabilitar: Seguridad Social (por las Cajas de Previsión) y la Dirección General de Impositivas. (sic) (...)

El ministerio de Trabajo por intermedio del señor Sorensen y la secretaría de Industria, tenían especial interés en que el problema fuera solucionado con un criterio amplio y real de rehabilitación. A Ud. No se le ocultará que durante la época de reglamentación hubo muchísimas críticas al Gobierno por haber propiciado una ley de esa naturaleza; ya que solía decir que de esa manera se estaba premiando el incumplimiento de las obligaciones fiscales. Pero de todas maneras...el deseo del Ministro de Economía era que se tomaran y adoptaran las medidas necesarias para rehabilitar las empresas enfermas.”

Luis Alberto Romero: “¿Pero la DGI, depende del Ministerio de Economía?”

Klein: “Dependía de la Secretaría de Hacienda, que dependía de Economía. La DGI fue ablandando su posición con el tiempo. Al principio ellos exponían muy claramente los problemas que resultaban tanto para las cajas, como para la misma Dirección

³⁸ La narración detallada de estos acontecimientos en P. Lewis, *La crisis del capitalismo...*, pp. 326-328.

³⁹ Artículo 1° de la mencionada ley, citado en Marcelo Rougier, *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo, 1967-1976*, Bernal-Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmas (2004), p. 115. Un buen análisis de esta política en esta misma obra, pp. 112-116.

Impositiva... Después fue suavizando su posición, tanto es así que en breve tiempo que yo presidí la Comisión el organismo duro era Seguridad Social. Pero efectivamente ocurrió en alguna medida lo que Ud. señala, es decir, que frente algunos grandes problemas los distintos sectores del Gobierno funcionaran como compartimentos estancos.”⁴⁰

El último de los intentos de reforma general de la DGI antes del retorno de Perón fue el llevado a cabo por la autodenominada “Revolución Argentina”. La reforma de la institución siguió una filosofía que se estaba extendiendo a otros sectores de la administración pública y del gobierno, una combinación de modernización y eficiencia con un recurso retórico al corporativismo.⁴¹ El gobierno de Onganía fue el que puso más empeño en el período en reducir el personal de la administración pública, al que consideraba excesivo y en facilitar las actividades de las empresas privadas.⁴² Las palabras claves eran eficiencia y modernización. La DGI debía de ser capaz de llevar a cabo su tarea recaudadora reduciendo sus costes, utilizando la última tecnología, eliminando al personal sobrante. La incorporación de computadoras y otras herramientas se anunciaba con toda fanfarria:

“La Dirección General Impositiva inauguró el primer sistema de procesamiento electrónico de datos para el control impositivo a nivel nacional. La moderna computadora IBM/360 (...) El acto (...) se realizó (...) con la presencia del Arzobispo de Buenos Aires, Cardenal Antonio Caggiano, altos funcionarios nacionales, representantes de los Comandantes en Jefe de las Fuerzas Armadas y directivos del ente recaudador (...) la nueva computadora lleva el nombre de Dora, que corresponde a la señorita Desarbo, que pese a su juventud ha logrado identificarse en ese simbolismo”.⁴³

En 1968, el Director General, Raúl Cuello anunciaba los primeros éxitos: “Fuerza es señalar que fieles a las directivas del Ministerio de Economía, este panorama de modernización lo hemos logrado simultáneamente con una reducción en el costo de la recaudación. En efecto: en el año 1965 este fue de 2,11 %, en 1966 del 1,68 % y en 1967 de 1,59 % (...) La DGI ha dejado de ser un organismo burocrático”.⁴⁴ La palabra burócrata, que nunca gozó de demasiado prestigio, se había convertido en sinónimo de atraso e ineficiencia. El sector público estaba asociado con todo aquello que el gobierno quería transformar. El modelo a imitar era el sector privado. Cuello lo afirmaba con rotundidad ante un auditorio de hombres de negocio: “el problema fundamental que

⁴⁰ Proyecto de Historia Oral del Instituto Torcuato Di Tella. Entrevista a Guillermo Walter Klein (h) realizada por Luís Alberto Romero, el 31 de mayo de 1973, pp. 2-3.

⁴¹ La definición clásica del régimen de Onganía es la de Guillermo O'Donnell, *Modernización y autoritarismo*, Buenos Aires: Paidós (1972).

⁴² P. Lewis, *La crisis del capitalismo...*, p. 312.

⁴³ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 28, n° 172 (abril 1968), p. 319.

⁴⁴ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 28, n° 172 (abril 1968), p. 321.

tuvimos que enfrentar cuando ocupamos nuestro cargo fue el de tratar de cambiar la mentalidad de la gente que estaba en la Dirección, a fin de llevarlos al convencimiento de que la Dirección General Impositiva es una empresa como cualquier otra que opera en el mercado”.⁴⁵

El estado se iba a modernizar y al mismo tiempo iba a disciplinar a la sociedad civil. Ambos procesos contribuirían a sentar las bases del desarrollo de la nación, lo que Onganía y su círculo llamaban el tiempo económico. La administración para ser eficiente debía imitar el modelo de organización de la empresa privada y al mismo tiempo invitar a sus representantes a participar en las funciones de gobierno. Aunque con variantes, Onganía repitió los intentos corporativos de Frondizi y de nuevo la DGI subrayó su acercamiento a los representantes de los “sectores productivos”, con exclusión en principio de los trabajadores. Sin embargo, en la mayoría de ocasiones el acercamiento no pasó de algún aspecto folclórico. Así la DGI participó en la 83ª exposición nacional ganadería organizada por la Sociedad Rural:

“no fue un hecho circunstancia sino que forma parte de los esfuerzos del ente recaudador nacional destinado a crear nuevos canales de comunicación e información con el público contribuyente (...) se desechó la posibilidad de erigir el mismo (stand) fuera del contexto de la muestra o, aun dentro de ella, en un lugar apartado y único. Se buscó, en tal sentido, una completa integración con los demás exponentes de la producción, la industria y el comercio nacional”.⁴⁶

A pesar del discurso de acercamiento a los contribuyentes, en el momento de acometer la reforma de la DGI (como ocurrió en dos ocasiones durante el mandato de Onganía, en 1967 y en 1970), el principal problema que se le planteaba a sus impulsores era la cuestión de la autonomía burocrática. Es verdad, como ha señalado Ricardo Aroskind que el estado profundizó sus vínculos con las grandes industrias que recibieron importantes favores crediticios e impositivos, como el caso de la rehabilitación claramente demuestra.⁴⁷ Pero la modernización capitalista que querían impulsar los economistas cercanos al gobierno exigía la independencia de sus tecnócratas. En el mencionado discurso de Raúl Cuello a los empleados de la DGI sobre la incompatibilidad entre la función pública y la privada no sólo se hacía referencia a la ineficiencia de los trabajadores de la casa sino también a la indeseable intromisión de los sectores de la economía privada: “dentro del esquema que la Revolución desea para

⁴⁵ R. Cuello, “Política económica”, p. 4.

⁴⁶ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 31, nº 188, (agosto 1969), p. 125.

⁴⁷ R. Aroskind, “El país del desarrollo posible”, p. 92.

este organismo, no caben influencias de grupos o sectores”.⁴⁸ El propio Krieger Vasena, ministro que puso a Cuello al frente de la DGI y auspició su reforma, había empezado su formación como joven economista en la casa y probablemente valoraba la importancia de su autonomía.

La reforma de 1967, lejos de ser una nueva aproximación a un modelo corporativo o un ajuste de personal y simplificación de la estructura significó un proceso de descentralización y expansión burocrática. La primera preocupación de Cuello al acometer la reforma era precisamente el de la autonomía. Las ineficiencias que se le achacaban a la institución pudieran depender de factores externos a ella, como su falta de control sobre el proceso legislativo en materia impositiva: “La Dirección de Política Tributaria establece leyes fiscales, que son un conjunto de normas que apuntan a un contribuyente potencial. Dichas leyes se dictan con poca participación –a veces ninguna- del ente recaudador, y es ahí donde se suscitan problemas de interpretación de las mismas”.⁴⁹ Además de una mayor participación en los procesos de toma de decisiones, el proyecto puesto en marcha por Cuello significaba un aumento del personal y de sus funciones. El Director General argumentaba que hasta ese momento la DGI había carecido de planificación. Para superar este problema se creó una nueva Dirección de Planificación, encargada de “la formulación de los planes y la política de la Dirección Impositiva”.⁵⁰ Es decir, se añadía un nuevo organismo burocrático con el fin de mejorar la recaudación y también de dotar a la agencia tributaria de un papel más activo en la definición de las políticas. Junto a ello, se descentralizaba la estructura, dividiendo las delegaciones regionales en pequeñas zonas que tendrían que llevar a cabo la supervisión de la administración del impuesto. En la Ciudad de Buenos Aires se añadía una nueva división en dos grandes áreas: una de fiscalización y otra de recaudación. Todas estas medidas implicaban aumentos de personal y recursos, lo que Cuello no dejó de reclamar.⁵¹ Pero no sólo ellas, la mecanización y utilización de computadoras no resolvía las ingentes tareas que se proponía la casa:

⁴⁸ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 25, nº 154, (octubre 1966), p. 326.

⁴⁹ R. Cuello, “Política económica”, p. 3. Un problema similar había sido señalado en el informe de Surrey y Oldman de 1960. Estos dos autores afirmaban: “Report of a Preliminary...”, p. 178. (Cita original: “There does not appear to be any agency within the Government that is presently capable of organized, sustained consideration of issues of tax policy. Clearly, no such office exists in the Tax Office. In the Hacienda itself, there is a small office, Dirección General de Impuestos y Contribuyentes, having some degree of responsibility for tax measures. This office, however, does not engage in sustained research and analysis of tax issues, nor is it so organized at present as to be able to engage in that work”).

⁵⁰ R. Cuello, “Política económica”, p. 7.

⁵¹ “Todo esto (...) supone la existencia de una serie de recursos humanos y físicos que todavía no tenemos, pero que creemos vamos a conseguir rápidamente”, *Ibíd.*, p. 11.

“Al hacer un relevamiento de las agencias de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, nos encontramos con que había aproximadamente 5 millones de documentos sin intercarlar en los legajos de los contribuyentes. Ese era un problema fundamental...porque, no funcionando el sistema de computación, si se incendiaba cualquier agencia, se perdían todos los antecedentes del contribuyente. Como primera medida pusimos en marcha lo que se dio en llamar el ‘Plan de Ordenamiento Periférico’. Paralizamos la Dirección Impositiva durante un mes –el mes de febrero”.⁵²

Entre 1970 y 1972 nuevos programas de reforma de la DGI se pusieron en marcha. En los últimos años de funcionamiento de la institución, antes del regreso de la democracia en 1973, los directores y otros altos cargos se sucedieron rápidamente, como había ocurrido entre 1943 y 1946. ¿Estos hechos demuestran el fracaso de la reforma de 1967? Probablemente sí, pero no hay que olvidar que la DGI no sólo era responsable de la recaudación impositiva argentina era también la víctima de su fracaso. De hecho, los planes de reforma de 1970-72 se acompañaron de dos proyectos impositivos de gran trascendencia que el asediado gobierno militar no pudo poner en marcha, lo que haría la administración peronista a partir de 1973: la sustitución del impuesto a las ventas por el IVA y la reunión de todos los impuestos progresivos en un solo gravamen, el impuesto a las ganancias. Los debates sobre esos proyectos y su puesta en marcha reabrían sin duda el papel que le correspondía a la DGI.

Hay, no obstante, un aspecto de iniciado por la reforma de 1967 que quizás tuviera más éxito del esperado y es el fortalecimiento de la autonomía de la DGI, en parte gracias a la necesidad de planificar su actividad para los años posteriores. Los planes de reforma que posteriormente aplicaría el gobierno de Perón fueron ampliamente debatidos en el seno de la institución, de lo que dan buen testimonio los *Boletines* de esos años. De hecho, es probable que la actividad de la DGI generara temores entre algunos sectores de un gobierno que perdía el control del país tanto en lo político como en lo económico. También los actores sociales corporativos eran ajenos a las deliberaciones que sobre la política impositiva se llevaban a cabo en el seno de la institución. Esto produjo la necesidad de repetidas definiciones y afirmaciones sobre los límites de la autonomía de la Dirección Impositiva.

A finales de 1969, el secretario de Hacienda, Luis Bernardo Mey dirigió un nuevo programa de reforma de la casa que calificó de “modernización intensa y acelerada” con el curioso nombre de “DGI x 2”. El objetivo era profundizar las

⁵² *Ibíd.*, p. 8.

reformas iniciadas en 1967. Para ello, se creó un grupo de trabajo que funcionaría como el consejo en épocas anteriores y que estaba compuesto por reconocidos economistas. La participación de estos economistas, entre los que se encontraba el tributarista Jorge Macón señalaba la importancia la Secretaría de Hacienda quería otorgar a la DGI en la reforma impositiva: “el organismo recaudador deberá señalar si está en condiciones de absorber una reforma impositiva con los medios con que cuenta o cuáles habrán de ser los recursos humanos y materiales adicionales para adaptarse a los nuevos requerimientos (...) Un ejemplo es la evaluación de la posibilidad de reemplazar o no en forma total el impuesto a las ventas por el impuesto al valor agregado el 1/1/70 o alternativamente hacerlo de forma gradual”.⁵³ Con ocasión de anunciarse el plan “DGI x 2” el nuevo Director General recordaba las funciones de la repartición, pero también su vital importancia para la economía nacional:

“La Dirección General Impositiva no fija la política tributaria pero es un órgano ejecutivo, honesto y eficiente. (...) La Dirección General...no ha de acometer funciones que no le competen, pero tampoco ha de declinar la responsabilidad de las funciones que le son propias. Ha de contar para ello con total autoridad sobre la administración del impuesto. (...)La DGI logrará íntimamente sus metas al constituirse en una herramienta de política integral de desarrollo, donde el uso de los fondos que ella recauda son real y eficientemente utilizados para la reconstrucción de estructuras tendientes al bienestar de todos los argentinos y a la realización plena de fines nacionales”.⁵⁴

De nuevo, el balance global es ambiguo. A pesar de la mayor autonomía y de las discusiones internas sobre reforma impositiva, ésta no se llevó a cabo hasta que un nuevo gobierno, con mayores consensos sociales y con la intención de poner en marcha por fin el siempre fracasado entramado corporativo argentino, se hizo con el poder en 1973. En cualquier caso, el fracaso de la DGI era el fracaso de un sistema impositivo y de un estado que se había empezado a derrumbar desde la década de 1950.

Searching solutions: the VAT

Conclusions

⁵³ *Boletín de la Dirección General Impositiva*, vol. 32, nº 193 (enero 1970), p. 5.

⁵⁴ *Ibíd.*, pp. 8-9.