

RESEÑA DE LIBROS

J. M. MENOCAI Y BARRERAS: *Derecho fiscal. Constitución, legislación y jurisprudencia cubanas*. Ed. Minerva, La Habana, 1953; XII + 302 págs., s. p.

El autor del libro es profesor de Derecho fiscal en la Facultad de Ciencias Comerciales de la Universidad de La Habana, y la obra que reseñamos es el libro de texto en su cátedra.

Constituye una reedición del que con el mismo título publicó en 1949-50, aunque entonces aparecía en dos volúmenes, y se han introducido pequeñas correcciones y añadidos en él, principalmente para poner al día la legislación (hasta 31 de julio de 1953), suprimiendo otras veces transcripciones de textos legales o jurisprudencia.

A una Introducción general, que en esta edición aporta fuentes de conocimiento científico en diferentes idiomas, siguen las dos partes en que se divide el estudio. En la primera se exponen la teoría, doctrinas, principios constitucionales e instituciones legales de aplicación general a los impuestos, y en la segunda los vigentes en Cuba.

La obra contiene, por consiguiente, más y menos de lo que su rótulo indica. Más, porque no elude tratar problemas de la teoría impositiva que son extraños al Derecho fiscal, y menos, porque dentro de éste se limita a los impuestos, abandonando otras exacciones propias del fisco. El profesor Menocal razona ambos puntos: justifica el primero porque algunos de sus alumnos han de influir directa o indirectamente en el Gobierno y conviene que conozcan los principios económicos correctos que deben tenerse en cuenta para la reforma del régimen fiscal. Ello nos hace suponer que no cursan especialmente la teoría de la Hacienda y, en tal supuesto, nos parece más que razonable la posición del autor. Respecto a la omisión de los ingresos públicos que no sean impuestos se ofrece la misma justificación anterior, apoyándose ahora sobre la inmensa mayoría de los alumnos que, destinados como contadores públicos a trabajar en empresas privadas, apenas tienen otro trato con la Hacienda que el producido por la imposición.

Al analizar en la primera parte del libro las fuentes del poder impositivo, las referencias legales se hacen a la Constitución de 1940. El autor considera que la Ley constitucional cubana de 1952

es sólo transitoria y prefiere apoyarse en el viejo texto político fundamental. Todo el análisis del impuesto que completa esta primera parte se hace siempre sin perder de vista el propósito jurídico de la obra, por lo que las referencias legales constituyen el fondo y las consideraciones doctrinales el complemento de la exposición. Estas últimas utilizan preferentemente las obras de Seligman, Finaudi, Buehler, Shultz, etc. Se estudian especialmente los problemas de la determinación de las bases tributarias según el Derecho cubano y las garantías y recursos del fisco y de los contribuyentes.

En la segunda parte del libro, al estudiar el sistema impositivo cubano, se adopta un criterio de exposición muy personal. Considerando que todos los impuestos recaen sobre las personas naturales, pues los abonados por las jurídicas vienen, en definitiva, a ser satisfechos por aquéllas, se distinguen primero aquellos tributos que afectan la totalidad de la capacidad de prestación (impuesto general sobre las rentas y ganancias), y después los que gravan ciertos ingresos sin tener en cuenta las circunstancias personales, esto es, los de carácter real (sobre intereses, rentas de inmuebles y beneficios de la industria y el comercio). Un apartado especial se hace con el impuesto de derechos reales y el sucesorio, considerándolos como tributación del capital, y se analizan después los que gravan las ventas y entradas brutas.

Se examinan más tarde ciertos impuestos de consumos, entre ellos los de azúcar, sal, café, bebidas, etc., y se termina con los impuestos sobre gastos y desembolsos, de transporte, timbre y exportación de dinero.

Toda esta segunda parte del libro es utilísima para quien desee conocer las líneas principales del sistema impositivo cubano, pues la materia se halla expuesta con claridad poco común, y no faltan en los lugares oportunos sugerencias críticas cuando los principios rectores de la Hacienda han sido conculcados en aras del incremento de la recaudación. Uno de estos casos es la imposición sobre el azúcar.

Desde el punto de vista del lector español, encontrará pocas huellas, en el sistema cubano, de la vieja influencia fiscal española. No se olvide que la reforma Mon no llegó a la isla, porque ocho años antes se había roto con el principio de asimilación fiscal. No obstante, en el impuesto de transmisiones, en el timbre y en muchos objetos del gravamen de consumos, el recuerdo de nuestro Derecho es aún patente.

El Derecho fiscal hispanoamericano es poco conocido en España; si cada país pudiera presentar un libro como este que comentamos, sería imperdonable y perjudicial que se mantuviera aquel desconocimiento.

JOSÉ MARÍA NAHARRO

KENNETH F. BOULDING: *La economía de la paz*. Biblioteca de la Ciencia Económica, «Revista de Occidente», Madrid; 348 páginas.

Cualquiera que sea el concepto que las ideas vertidas en la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* merezcan a los economistas, lo cierto es que desde su publicación en 1936, el problema del paro ocupa el centro de todas las discusiones planteadas en el campo de la teoría económica.

Desde entonces, una serie de obras han sido dedicadas a exponer y vulgarizar las teorías de lord Keynes, mientras que otras se ocupaban de combatirlas.

La economía de la paz, de Boulding, puede ser clasificada sin dificultad en el primer grupo, y puede decirse que su origen está en el hundimiento de los razonamientos clásicos a raíz de la aparición de las ideas keynesianas.

En efecto, la obra de Boulding, como tantas otras, es consecuencia de la gran depresión que vivió el mundo en 1929, y, como ellas, está animada del deseo de proporcionar a los políticos prácticos las armas precisas para evitar una nueva crisis de tipo análogo, o para combatirla en caso de producirse.

Apenas es preciso insistir a estas alturas en el hecho de que la gran depresión constituyó la demostración palpable y definitiva de los errores en que se asentaba los principios clásicos. Base y fundamento de éstos era la conocida «Ley del mercado» o «Ley de las salidas», expuesta con claridad summa por J. B. Say al decir que la oferta crea su propia demanda y que, por lo tanto, la sobreproducción general no es ni siquiera concebible. Tal afirmación —es bien sabido— descansaba en la idea clásica respecto de la neutralidad del dinero, es decir, de la no influencia del mismo en la actividad económica. La teoría económica moderna ha señalado el error de los economistas clásicos en este punto, y Oscar Lange ha llegado incluso a concretar las condiciones (flexibilidad de los precios, cantidad de dinero constante y rigidez de las expectativas) necesarias para la validez del razonamiento clásico, condiciones cuyo incumplimiento es, por otra parte, tan frecuente que nos evita la necesidad de demostrarlo.

Así, pues, resulta que, en contra de las ideas de los clásicos es perfectamente posible teóricamente —y la gran depresión es un ejemplo de la posibilidad práctica— que la oferta sea superior a la demanda, con el consiguiente descenso de precios y rentas que determina, en definitiva, el paro, cuya inexistencia era hipótesis para los clásicos y cuya desaparición —pues su existencia ya no se discute— es hoy la finalidad de toda política económica. La deflación es, pues, considerada por el autor como la causa fundamen-

tal de las depresiones, aunque reconoce la necesidad de combatir igualmente las desviaciones en sentido opuesto —inflación— cuyas consecuencias no son, por supuesto, tan graves. Y para corregir uno y otro defecto, inherentes ambos a la inestabilidad del sistema monetario, propugna Boulding la intervención estatal a través sobre todo de las políticas fiscal y monetaria, utilizando como método esencial para lograr el equilibrio lo que él llama el «plan fiscal ajustable», que no es otra cosa que un presupuesto cíclico que en los distintos ejercicios económicos a los que se extendiera contendría déficit —generalmente— o superávit —en su caso— según las necesidades del sistema. Junto a dicho «plan fiscal» deberán tomarse todas las medidas que faciliten e inciten la inversión.

Alrededor de esta finalidad —difusión de las nuevas ideas económicas para combatir la depresión— la obra se estructura en dos partes tituladas, respectivamente, «Teoría de la reconstrucción económica» y «Teoría de la reforma económica».

La primera de ellas está dividida en cuatro capítulos, de los cuales los dos primeros —«La reconstrucción física» y «El problema financiero de la reconstrucción»— contienen una auténtica teoría de la reconstrucción. Se indica en ellos cómo la inflación es la forma clásica de financiar la reconstrucción, cuya característica es siempre la necesidad de aumentar el capital. Llega, sin embargo, un momento en el que ya no resulta deseable un ulterior aumento del mismo y entonces —si no se toman las medidas oportunas— se produce la deflación, y con ella la crisis. El capítulo tercero encierra con toda seguridad el mejor resumen que se puede hacer, en sólo 19 páginas, de los acontecimientos de tipo económico que vivió Europa desde el fin de la primera guerra mundial hasta la gran depresión. Y el cuarto contiene la exposición de los puntos de vista de Boulding ante la situación con la que ha de enfrentarse Europa al término de la segunda guerra mundial. El tiempo transcurrido desde la publicación de la obra ha confirmado los juicios del autor.

La segunda parte, dividida en 10 capítulos (V-XIV) empieza tratando del progreso económico— del que la reconstrucción es un caso particular— y después de discutir la espinosa cuestión de «La justicia en la distribución» se centra en el estudio del problema del paro, de los remedios contra el mismo, y de la política de plena ocupación, dedicando tres capítulos (XI, XII y XIII) a combatir las críticas dirigidas contra las ideas keynesianas. Antes ya, el capítulo X se centra en el estudio de la «Reconstrucción del comercio internacional», y el último —XIV— contiene un «Apéndice sobre política y moral», que, como su título indica, rebasa los límites dentro de los cuales se debe mover el economista, pero que sirve de complemento a todos los anteriores.

A la vista de la enumeración de partes y capítulos realizada, resulta la enorme extensión del campo abarcado por el autor. Ello podría ser un obstáculo insalvable para cualquier otro que no tuviera la claridad de expresión y la prodigiosa capacidad de síntesis del autor. El que quiera ver nada más que una muestra de una y otra, puede leer simplemente el «Prefacio» del autor, que en menos de dos páginas resume prácticamente el contenido del libro.

A nuestro juicio, el capítulo II es uno de los más interesantes. En efecto, el análisis de la aparición de la inflación en los periodos de posguerra y de la influencia de la misma sobre la renta y la ocupación, sin ofrecer grandes novedades, contiene, en cambio, una explicación tan clara de tal fenómeno, que resulta interesante incluso para los conocedores del problema.

Otro tanto podría decirse del capítulo VIII, donde después de discutirse y rechazarse los remedios contra el paro propuestos por los clásicos, se hace un estudio del patrón con reserva de mercancía múltiple y de la influencia estabilizadora del mismo, problema suficientemente interesante desde el punto de vista teórico, y cuyo tratamiento no es, por otra parte, frecuente en la literatura económica.

Lo dicho no evita que igualmente nos parezca que en dicho capítulo VIII se encuentre quizá el punto más criticable de la obra. Boulding, al rechazar la política propuesta por los clásicos para remediar el paro, basada en la flexibilidad de los salarios, señala dos razones en defensa de su tesis:

1) «La demanda de un determinado artículo, de una cierta clase de trabajo, depende de las rentas de los demás grupos de la sociedad, las cuales a su vez, dependen de las demandas de sus productos y de los precios a que se venden, y por ello no puede suponerse que las demandas permanezcan constantes cuando descienden los precios y los salarios.»

2) «Hay otra razón, quizá más fundamental, por la cual la flexibilidad de los salarios y de los precios no es ninguna solución del problema del paro. La demanda de productos o de trabajo depende en gran parte de las expectativas de los precios futuros.»

Keynes aporta en su *Teoría general* las razones que abonan la no aplicación de una política de este tipo: en primer lugar, la rigidez de los salarios a la baja, como consecuencia de la política de las organizaciones laborales, cuyo poder crece continuamente en todos los países, y que consideran los salarios que perciben como conquistas de clase a las que no quieren renunciar; y en segundo lugar, el autor demuestra que la política monetaria a través del aumento de la cantidad de dinero, puede alcanzar los mismos efectos que se persiguen con un descenso de salarios, sin las dificultades de esta última medida.

Es decir, que la baja de salarios, como medida para aumentar la ocupación, es análoga al aumento de la cantidad de dinero, con la diferencia importante de que esta última presenta más ventajas, o, con otras palabras, que aquélla tiene todos los inconvenientes de ésta, sin reunir todas sus ventajas.

No pueden, sin embargo, desconocerse las limitaciones de la política monetaria como correctora del paro. En efecto, es sabido que la inelasticidad del mercado veda esta posibilidad. Si la inversión es rígida respecto del tipo de interés, o si la elasticidad de la curva de preferencia por la liquidez tiende a infinito, un descenso del tipo de interés no producirá el efecto deseado de aumento de la inversión.

Pero esta limitación del método keynesiano no quita a éste su fuerza frente a la teoría clásica de la ocupación que alcanza su máxima expresión en Pigou.

La afirmación de la página 135 de que «en casi ningún país occidentalizado la población se reproduce a sí misma», parece excesivamente rotunda, y desde luego, no aplicable a países que, como Italia y España, no dejan de estar «occidentalizados».

Objeciones todas éstas que no disminuyen el interés de una obra cuya lectura debe recomendarse a todos aquellos que están interesados por los problemas económicos actuales, pero que puede resultar más útil a los ya iniciados, puesto que la gran cantidad de cuestiones que en ella se abordan presuponen para su total comprensión, un cierto conocimiento previo de la ciencia económica y, sobre todo, habitualidad en el manejo de los términos propios de la macroeconomía.

MANUEL VARELA

M. MALISSEN: *L'autofinancement des sociétés en France et aux Etats-Unis. Essais et travaux publiés par l'Université de Grenoble.* Librairie Dalloz, Paris. 1953, págs. XIV-246.

Este volumen es el tercero de la colección *Essais et Travaux* publicada por la Universidad de Grenoble y proporciona una contribución apreciable para el conocimiento de las causas y efectos, directos e indirectos, de la autofinanciación de las sociedades.

Tanto en teoría como en política económica son muchas las discusiones alrededor de este problema, habiendo quienes reputan de escasa importancia el hecho de que los capitales necesarios para el desarrollo de una empresa se proporcionen desde el interior de la misma o desde el exterior. Al contrario, y como lo demuestra J. M. Jeanneney, la verdad es que «ni el volumen total de las inversiones, ni su punto de aplicación, ni sus efectos sobre la distri-

bución de las riquezas resultan ser los mismos si los capitales pasan o no por el circuito monetario».

La contribución de Malissen se basa sobre la observación del fenómeno de la autofinanciación de las sociedades —permaneciendo excluidas, por lo tanto, del campo de investigación las empresas individuales— en Francia, de 1921 a 1950, y en los Estados Unidos, de 1909 a 1950. A base de estas observaciones, el autor llega a una interpretación general de la autofinanciación de las sociedades que, para los economistas, constituye la parte más interesante de la obra. De interés para el estadístico resulta, por el contrario, el estudio sobre la medida de la autofinanciación y la *consecuente aplicación que el autor realiza para el caso de Francia.*

El autor, después de haber puesto en relieve la insuficiencia de las estadísticas fiscales y la necesidad de la normalización de la contabilidad —para un cálculo económico más riguroso—, examina la importancia relativa de la autofinanciación en los varios periodos de 1921 a 1950, poniendo de manifiesto el carácter cíclico de las dos formas de financiación —interior y exterior—, al confrontar el volumen de la autofinanciación en las dos postguerras y trazar la evolución de la estructura de la financiación a largo plazo.

El estudio de la autofinanciación de las sociedades en los Estados Unidos, de 1909 a 1950, se basa sobre estadísticas recogidas por autores americanos. La mayor riqueza de material disponible permite a Malissen la posibilidad de considerar no sólo la evolución de la autofinanciación global, poniendo de relieve su relativa importancia en los distintos periodos, sino también de proceder a un análisis según las dimensiones de las empresas, basado sobre prototipos de grandes y pequeñas sociedades. El autor refiere también los resultados del análisis econométrico aplicado a la autofinanciación, deteniéndose sobre las relaciones formuladas entre cantidades de un mismo periodo para un análisis estático y cantidades simultáneas para un análisis de conjunto.

Malissen desarrolla la búsqueda de las causas y efectos del fenómeno considerado a la luz de las observaciones, probando, en primer lugar, la validez de la teoría por lo que se refiere a las relaciones entre retención de beneficios y tipo de interés. Según la teoría marginalista, la fijación de los dividendos sería determinada por la relación entre tipo de los beneficios y tipo de interés, en el sentido de que la aplicación de los beneficios tendría lugar hasta el punto en que el rendimiento previsto de la última unidad empleada fuese superior al tipo de interés que podría percibir el accionista, a quien esta unidad se entregara. Probar rigurosamente esta teoría a la luz de los hechos no es posible porque, si bien se conoce el tipo de intereses, no puede decirse otro tanto del tipo marginal esperado de beneficio. Por tanto, Malissen pasa a consi-

derar, objetivamente, las principales causas, efectivas o supuestas, de la autofinanciación, al mismo tiempo que estudia su evolución y su carácter permanente.

La escasez de bienes causada por las dos guerras, ha permitido, en los años siguientes, la obtención de beneficios cuantiosos. Esto ha sucedido especialmente después del último conflicto. En consecuencia, la retención de los beneficios ha podido ser, en su importe y tipo, más elevada en el último período que en los anteriores, por la cual la autofinanciación ocupa, ahora, un lugar más destacado que antes entre las diferentes formas de financiación. El autor observa que a ello han contribuido, sobre todo, la intensificación progresiva del gravamen sobre la renta y la insuficiencia del mercado de capitales para atender a las necesidades financieras de las sociedades.

El carácter permanente de la autofinanciación resulta de la consideración de los móviles que la inspiran y de las justificaciones aducidas por los dirigentes de las sociedades al determinar la cuantía de los dividendos. El móvil principal está en el hecho de que cierta cuota de los beneficios, reinvertida directamente por la sociedad o distribuida antes a los accionistas, y por éstos invertida, da una rentabilidad mucho menor en el segundo caso que en el primero. El argumento principal que se esgrime frente a los accionistas es la necesidad de apartar en los períodos favorables parte de las utilidades para su distribución en los desfavorables. Es la llamada *política de estabilización de los dividendos* que, indudablemente, sirve para aumentar la confianza en las sociedades, aun cuando las utilidades distribuidas de más en los períodos de depresión no alcancen a compensar a las retenidas en los de prosperidad. Como Malissen hace notar, esto acontece porque la reinversión de los beneficios es automática en el sentido de que, cuando se acuerda la cuota relativa, ya se encuentra transformada en instalaciones y *stocks* o, en todo caso, en formas difícilmente liquidables durante períodos de crisis.

La escasa eficacia de la política estabilizadora de los dividendos ya la había demostrado Vito en su estudio *Le fluttuazioni cicliche* («Vita e Pensiero», Milán, 1950, cuarta edición), que Malissen no cita en su bibliografía, limitada a los autores franceses y anglonorteamericanos. Malissen utiliza este argumento para refutar la tesis que ve en la autofinanciación un instrumento compensador de los fenómenos cíclicos. Vito, por el contrario, llega a la conclusión de que la autofinanciación —que no ha de considerarse causa de depresión económica en el sentido dado por los teóricos del subconsumo— en la realidad puede determinar un desequilibrio porque permite el comienzo de procesos productivos a los cuales podría faltar, en momentos determinados, la corriente de ahorro necesaria para su terminación.

También Malissen considera que la autofinanciación, presentando el carácter de ahorro forzoso, especialmente en lo que se refiere al grupo de los accionistas y al de los asalariados, influye sobre la evolución del empleo del dinero, del consumo y de la producción.

Pasa por último a examinar la interdependencia entre autofinanciación y concentración económica, derivada del hecho de que el nivel de los beneficios y, por tanto, las posibilidades de autofinanciación se enlazan directamente con la concentración económica al constituir la autofinanciación un potente factor de concentración, sea que favorezca la obtención de nuevos créditos, sea que permita la expansión exterior de las sociedades.

S. TACCONI

Petroleum in the Western Hemisphere: Report of the Western Hemisphere Oil Study Committee of the Independent Petroleum Association of America. Tulsa-Washington, 1952-1953; viii + 183 págs.

He aquí la justificación del presente volumen: en los Estados Unidos, antes del nacimiento de la industria del petróleo el hombre llevaba a cabo el 15 por 100 del trabajo físico; los animales, el 79 por 100; las máquinas, a través de energía inanimada, el 6 por 100. Pero en 1930 la parte del hombre en esta función era del 4 por 100; la de los animales, el 12 por 100, y la de las máquinas, el 84 por 100; estimándose, además, que en 1960 las participaciones serán: 3 por 100 para la parte humana; 1 por 100 para la aportación animal; 96 por 100 para la contribución de la maquinaria.

El libro puede dividirse en dos partes: una, referente a los asuntos del petróleo en el hemisferio occidental, y la otra, dedicada a la descripción de las particularidades políticas y constitucionales de las naciones americanas y a la de ciertas peculiaridades legales.

De la lectura de este informe se desprende la importancia del petróleo para la existencia estadounidense. En Norteamérica no hay materia prima más esencial a la vida diaria del pueblo. Pero si esta fuente de energía resulta imprescindible para el bienestar de tiempo de paz de la nación yanqui, se evidencia indispensable y vital para la seguridad del país. Ahora bien, de un simple asunto interno pasamos a la esfera exterior. Tan esencial como para los Estados Unidos lo es para todo el hemisferio occidental.

De ahí que los directores de la «Independent Petroleum Association of America» autorizaran, en una reunión celebrada en Denver, Colorado, en mayo de 1951, la creación de un Comité de estudio

del petróleo del hemisferio occidental. Y conviene ver que en todo este asunto afloran aprensiones. Se cita el caso del Irán: se alude a la amenaza rusa sobre el petróleo del Oriente Medio. Y se afirma que la seguridad nacional de los Estados Unidos depende del petróleo del hemisferio.

La obra que reseñamos resulta fruto de casi dos años de trabajo. Y en su elaboración han intervenido más de cuarenta expertos en economía, derecho, geología e ingeniería.

No se tratan únicamente las cuestiones de la producción petrolífera ligadas a los Estados Unidos y al hemisferio occidental. También se hacen alusiones al panorama mundial de esta importante materia prima. Los abundantes mapas y gráficos —veinte— y los cuadros estadísticos —diecisiete— permiten un estudio completo de estas facetas.

Empero, la significación del libro reseñado no termina ahí. Para nosotros, tiene una mayor utilidad la sección dedicada a la estructura gubernamental de las naciones del hemisferio de Occidente, con inclusión de los *territorios dependientes* en manos europeos. (Por más que echamos de menos la inclusión del Paraguay y de la República Dominicana; máxime cuando se recogen noticias en torno a las tres Guayanas y la Honduras británica, aparte de Trinidad.) En forma concisa, pero documentada y fiel, se nos dan detalles sobre la forma de Gobierno, la estabilidad gubernamental y la legislación petrolífera de los países de este área —dando entrada, por ejemplo, a amplísimas indicaciones sobre la Ley peruana de 1952—. Y tenga en cuenta el lector que el libro ha sido editado en octubre de 1952. Con ello, se verá que la información proporcionada es capaz de rendir un valioso servicio.

LEANDRO RUBIO GARCÍA