

## Reseña de publicaciones

JOSÉ B. TERCEIRO: *Diccionario de Economía*. Madrid-Algorta, 1970. Ed. Zero. 208 págs.

Será el primer Diccionario enciclopédico de esta clase editado en España. El mundo estudiantil y el público en general lo podrá comprobar mediante su manejo, ya que es de carácter sumamente instructivo-didáctico. Es el primer paso, y en cualquier caso, el autor debería continuar con introducir nuevos términos en las posibles ediciones posteriores.

Hoy día, las cuestiones económicas ya no pueden ser asunto de unos cuantos expertos o especialistas. La economía es la base del desarrollo de un país. Terceiro, profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Madrid, logró componer la presente obra a sugerencia de sus propios alumnos, hecho que puede ser una prueba de que el alumnado y el profesorado encuentran campos de colaboración en favor de la sociedad.

La Introducción procede del catedrático de la Universidad madrileña Juan Velarde Fuertes, y en cierto sentido es padre teórico de dicho Diccionario. Según nuestra opinión, el objetivo, este primer objetivo, queda enteramente cubierto. Sólo que es preciso añadir que la obra está destinada también al profesorado y al alumnado de la segunda enseñanza, y las razones de esta argumentación son muy sencillas. Los alumnos del bachillerato deberían ser los primeros en adquirir los conocimientos básicos de tal índole; si no los poseen, la culpa ya no puede ser atribuida a la Universidad. Lo que falla es el sistema; sin embargo, si este Diccionario sale de entre las aulas universitarias, es porque no pudo salir de entre los profesores de la segunda enseñanza...

La transformación de una sociedad no se puede llevar a cabo siguiendo unos eslabones dogmáticos y nada más, sino combinando la teoría con la práctica. En último término son los hechos que hablan. La vocación, la abnegación profesional de unos cuantos profesores, en colaboración con los alumnos, es un hecho que habla de por sí, como es el caso del actual Diccionario. Mientras una sociedad disponga de los valores que son capaces de abrir nuevos caminos para el bien del país entero, el porvenir está asegurado.

E. C.

HANS KAISER: *Liquidität und Besteuerung*. Köln - Berlín - Bonn - München, Carl Heymanns Verlag. 232 págs.

Es una obra en que el autor se ocupa de un problema tan agudo como es el de los impuestos. El ciudadano normal y corriente de todos los países desarrollados y en desarrollo está convencido de que el Estado se lo lleva "todo lo que él produce y aporta" a la sociedad. Por cierto, el Estado es una sociedad organizada políticamente y, por consiguiente, tiene que llevarse alguna parte para cubrir los gastos que, al fin y al cabo, sirven a dicha sociedad, sólo que la desconfianza de la calle es a veces desmesuradamente, desconfianzadora, hecho que conduce a unos malentendidos, malentendidos de antemano. Dicho en términos vulgares, todo depende de si el ciudadano concibe o no su papel consigo mismo y para con la sociedad.

En este caso no se trata de defender ni a uno ni a otro, ni al individuo ni al Estado, sino, pura y simplemente, de que cada uno contribuya a medida de sus ingresos. Ya sabemos que no ocurre así, sino al revés... La legislación evoca a la justicia y la justicia a la legislación, de ahí una serie de confusiones que normalmente se funden en un burocratismo, en un callejón sin salida... No, no hay callejones de esta clase, sólo que los intereses de un grupo u otro no permiten que hayan salidas. Puede que la presente obra esclarezca los problemas de esta índole, al menos en parte, ya que la vida no es solamente un juego teórico, sino, ante todo, una práctica, una realidad... Esto es lo que interesa al hombre de la calle, hoy día enterado de sus "affaires" más que hace, quizá, diez años.

"Liquidar y gravar" es el problema central de la presente publicación, problema que azota a todos los regímenes jurídicos de las sociedades modernas. Uno debe, otro pide. Tarea, en efecto, difícil, sobre todo desde el punto de vista de la "grandeza" humana, de la "generosidad" humana, más bien deberíamos emplear esta última expresión. Además hay una relación "íntima" entre el SER y DEBER SER. Incluso en el campo tan "delicado" como es el de los impuestos... ¿Quién ha de pagar impuestos? Quien pueda y hasta que pueda, será el objetivo de la Hacienda, sobre todo en el campo de la propia Administración; por si acaso, luego las empresas. Ahí empieza y termina la problemática, por lo menos en algún que otro aspecto, hecho que convendría lo averiguase el propio lector e interesado. La dialéctica también está presente, de la que hizo uso incluso C. Marx, pero se vería superado antes de aplicarla. La última palabra corresponde al lector.

E. C.

MECHTHILD MINKNER y ALEXANDER BOHRISCH: *Investitionsklima und Auslandskapital in Argentinien*. Hamburg, 1970. Institut für Iberoamerika-Kunde, IV-182, págs.

Existe gran interés en Alemania por los países iberoamericano, especialmente desde el punto de vista del desarrollo económico. Lo tienen también los soviéticos, sólo que este interés mira más hacia el campo ideológico-subversivo que económico-positivo, aunque el fondo sea el mismo... Diciendo de otra manera, Alemania se preocupa por los países iberoamericanos en cuanto a la conquista de nuevos mercados, basándose en la calidad de sus productos; en cambio, el Kremlin busca nuevos mercados a base de promesas paradisíacas.

Argentina es uno de los países sudamericanos capaz de absorber una enorme cantidad de inversiones del capital extranjero. No es una insinuación, sino más bien un hecho, sobre todo desde hace varios decenios. También muchas empresas privadas alemanas echaron raíces en aquel país a título de filiales o empresas hermanas. Tal como suena: después del Brasil, la República Argentina es el segundo país iberoamericano en que el capital alemán encontraría un terreno fecundo para inversiones. Eso, a pesar de la inestabilidad política del país. Al menos hasta ahora, y, por tanto, es posible deducir de este hecho que lo material se está imponiendo cada vez más a lo puramente político. Haya Gobierno de una tendencia u otra, lo cierto es que el capital privado extranjero, en particular el alemán, está bien acogido. Como el japonés, añadiríamos de paso...

Los autores del presente trabajo ofrecen al lector los siguientes campos de interés: vista general sobre el desarrollo económico y político de la República Argentina; la política y el proceso de industrialización; influencia —o contribución— del capital extranjero en o al desarrollo del país; algunos puntos de vista al respecto; disposiciones legales en este sentido de parte de la República Argentina. Parece que, excepto la era del general Perón, Argentina no pone obstáculos a la entrada de capitales extranjeros. La respuesta al por qué está en el presente trabajo, sobre todo desde el punto de vista "histórico", que comprende las etapas de 1900 a 1931, de 1931 a 1949 y de 1950 a 1968. Excepto la era de Perón, era eminentemente antiextranjera, y en parte durante la segunda guerra mundial, precisamente debido a sus consecuencias, Argentina era y sigue siendo un país que no rechaza ayuda exterior.

S. G.

- MIROSLAV M. GRANDTNER: *Pourquoi des réserves écologiques au Québec*. Québec, 1970. Université Laval, Annales de l'ACFAS, vol. 37, 81-84; 93-102.
- MIROSLAV M. GRANDTNER: *Le désert du Pérou*. Québec, 1971, vol. 9, núm. 8 de la "Québec-Science".
- ESTELLE LACOURSIÈRE et MIROSLAV M. GRANDTNER: *Contribution à l'étude écologique de la végétation riparienne de l'île d'Orléans*. Québec, 1971, "Naturaliste Canadien", vol. 98, núm. 3, 443-460.
- PIERRE RICHARD: *Atlas pollinique des arbres et de quelques arbustes indigènes du Québec*. Québec, 1970. "Naturaliste Canadien", vol. 97, núm. 1, 306 págs.

Los presentes trabajos demuestran con toda claridad la diferencia entre lo teórico y lo práctico en cuanto a la investigación se refiere dentro del mundo occidental. Los europeos somos más bien teóricos; los del continente norteamericano, esencialmente prácticos, sin prescindir del aspecto teórico, ya que todo tiene sus límites: Tanto en los Estados Unidos como en el Canadá, y hasta cierto punto, y a pesar de la mentalidad "latina", en el Méjico, lo tecnológico, y en último término, lo práctico, figura en primer plano. La investigación es una consecuencia lógica de los imperativos del desarrollo de un país desde todos los puntos de vista, aún más cuando se trate de cultivar y fomentar las riquezas naturales. Es preciso prever, hecho que se puede conseguir sólo a través de una adecuada investigación, dotada de personal y medios, también adecuados. Los europeos hablamos demasiado, sobre todo los de la cuenca mediterránea. Tal como son las cosas, sólo que el progreso hoy día ya no es asunto de un país determinado, sino más bien de una colaboración internacional bien llevada a cabo. Cada uno que aporte lo que pueda no solamente al desarrollo de su propio país, sino, al mismo tiempo, al bien común internacional. Porque los chovinismos ya no contribuyen a la grandeza nacional, sino más bien la deterioran, a veces sin querer.

El Canadá es el segundo país en el mundo en cuanto a la superficie, aunque cuente con tan sólo 22 millones de habitantes. Sin embargo presta especial atención a la naturaleza, siempre con vistas al ulterior desarrollo económico. Excepto el segundo caso, las demás publicaciones siguen muy de cerca la situación del país desde el punto de vista ecológico y polínico de los árboles y algunos arbustos de la provincia de Québec. M. Grandtner, E. Lacoursière y P. Richard han sobrepasado lo económico en dirección de lo científico para servir a lo económico. Una expansión interesante y

una combinación bien equilibrada, dentro de la cual cabe un sitio para estudiar la vegetación ribereña de la isla de Orleans a lo largo del río San Lorenzo. Fotografías, gráficos, datos y otros instrumentos práctico-expresivos acompañan las exposiciones, discusiones y conclusiones respecto a los estudios y las investigaciones llevadas a cabo por dichos autores.

Una mención aparte corresponde al estudio sobre el desierto del Perú, realizado personalmente por su autor, M. Grandtner, quien acertadamente subraya la importancia, y quizá aún más, la curiosidad de ese inmenso desierto peruano que se extiende a lo largo del Pacífico hasta las proximidades de la capital chilena, Santiago.

Las condiciones atmosféricas en esta zona de 125.000 millas cuadradas no permiten una abundancia suficiente de precipitaciones como para poder contar con una vegetación normal.

S. G.

HANS JOLOWICZ: *Wirtschaftliche und rechtliche Aspekte des Inversion-sklimas in Brasilien*. Hamburg, 1970. Institut für Iberoamerika-Kunde, IV-155 págs.

El presente trabajo, que constituye el número 3 de la serie de estudios sobre las inversiones privadas en los países iberoamericanos, conecta con el número 1 de la misma que versaba sobre las "experiencias de los inversionistas extranjeros en el Brasil". Esta vez se trata de algunos aspectos económicos y jurídicos persiguiendo el fin de ofrecer a la práctica informaciones sobre los más importantes puntos de vista al respecto, con lo cual las empresas interesadas podrán enjuiciar con más facilidad sus posibilidades de inversión.

Son bien acogidos los inversionistas extranjeros, hasta se les brindan ciertas prerrogativas, puesto que se tiene en cuenta el desarrollo del país, a pesar de que no siempre es posible justificar la contribución exterior con cifras exactas y a veces aún menos expresar con cifras la contribución aportada.

La investigación se limita a las inversiones privadas directas en la industria, que están condicionadas por la existencia de un capital cubierto. El resultado: sólo desde este punto de vista es posible tratar de las cuestiones de concesión de créditos, ayuda técnica o licencias.

En cualquier caso, el estudio se centra en la localización de las principales tendencias, ya que las delimitaciones jurídicas ofrecen pocas proba-

bilidades de estabilidad. Una norma jurídica puede cambiar antes que entre en acción un plan extranjero de inversión.

El interesado encontrará datos básicos sobre el Brasil, para pasar a continuación a ocuparse de los problemas económicos y jurídicos, con especial atención al trato que se da a los inversionistas extranjeros. Dentro de ese cuadro es de gran importancia el capítulo relativo a las disposiciones generales, que permiten entrever las posibilidades de inversión antes de entrar en los detalles burocráticos-legislativos.

S. G.

OCDE: *Danemark*. París, 1970. 85 págs.

Una fuerte expansión de la demanda interior siempre provoca problemas graves para cualquier país, aún más cuando los medios de producción escasean, con la lógica repercusión sobre el déficit de la balanza corriente. Este hecho se produjo en Dinamarca en 1969, aunque a la entrada del año 1970 la situación cambiaría bajo la influencia de factores tanto interiores como exteriores. El Gobierno adoptaría en mayo de 1970 medidas encaminadas a subsanar la situación desequilibrada, especialmente en el campo de la austeridad presupuestaria. Consecuencia: aflojamiento de la demanda y, por tanto, disminución del déficit exterior. En cualquier caso, resultó ser inevitable frenar la demanda y controlar las tendencias de los costes y de los precios.

Como es habitual en esta clase de estudios, se recogen los principales factores de expansión durante los años precedentes, que suelen ser los dos últimos; en este caso se trata de los años 1968-1969, incluyendo la primera mitad del año 1970. Y la misma estructura: evolución reciente, balanza de pagos, política económica sobre todo desde el punto de vista presupuestario, monetario y de renta *per capita*, perspectivas y problemas pendientes de la política económica; siguen anexos: el empleo de la política presupuestaria en cuanto factor importante en la regulación de la demanda y las recomendaciones hechas por un grupo de expertos sobre cómo poner en práctica dicha política; finalmente, de gran utilidad son también las tablas, las estadísticas y los gráficos.

Ahora bien, examinando la situación dentro de una perspectiva a largo —tres hasta cuatro años, por ejemplo—, Dinamarca debería intentar reestructurar un sistema de balanza exterior corriente en vista de subsanarla lo antes posible. Durante los años sesenta, cuando las exportaciones agrícolas del país experimentaron una cierta paralización y que, por consi-

guiente, era necesario proceder a inversiones de tamaño considerable con el fin de acelerar el desarrollo de sus industrias, parecía normal que el país solicitase que una parte de los capitales importados sirvieran como complemento al ahorro interior para asegurar la financiación de tales inversiones. Lo cierto es que Dinamarca no consiguió resolver por completo el problema de la composición de sus exportaciones en su estructura, aunque sí cabe subrayar la estabilidad financiera del país ha mejorado mucho respecto a los años anteriores. Sería recomendable que Dinamarca escogiera el camino de exportar en vez de importar capitales. La única solución podría darse en fijar la tasa de ahorro y luchar contra la inflación antes de que sea tarde. Estas y otras medidas podrían llevar a Dinamarca a un nuevo equilibrio económico...

V. P.

OCDE: *U. E. B. L.* Paris, juin 1970. 71 págs.

En 1969, la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa ha alcanzado un nivel de desarrollo económico que se puede considerar como único en su historia. El mérito corresponde a las exportaciones de los años 1967 y 1968. Desde este punto de vista pudo aumentar también la demanda interior. En cualquier caso, se trata de una expansión económica muy notable. El paro queda prácticamente absorbido y la utilización de las capacidades ha conseguido un nivel elevado en el sector industrial. La balanza de pagos corrientes no está en peligro, aunque sí la balanza global haya acusado oscilaciones de bastante amplitud.

La política monetaria y presupuestaria ha sido más controlada que en los años precedentes, quizá por la necesidad de regular la demanda a corto plazo. Entre varios factores que determinaban la situación económica, se tomaron medidas para contener la demanda interior y la política presupuestaria se veía algo frenada, hecho que influiría mucho en el saneamiento de algunos aspectos que parecían amenazantes.

Las perspectivas de la *economía belga*: la fase de la alta coyuntura da a suponer que cede plazo a una tendencia más moderada y el optimismo no parece haber experimentado variaciones últimamente. En términos generales, en sus diversas ramas, la expansión económica belga se suavizaría algo, sin presentar signos de inquietud. La revaluación de la Deutsche Mark encontró unas medidas apropiadas en forma de restricciones al crédito para el consumo frenado, ante todo la adquisición de bienes de consumo duradero. Habrá disminuido las tendencias de exportación y se prevé que el

volumen de las exportaciones de bienes y servicios disminuiría algo más que el de las importaciones, por lo que la balanza exterior experimentaría la misma tendencia.

La *economía luxemburguesa*: la expansión espectacular ha frenado la curva de los efectivos empleados en las minas y la siderurgia, lo cual dio lugar a nuevos puestos de trabajo en otros grandes sectores, contando con trabajadores extranjeros, que actualmente representan 2/5 de la población activa en la industria. Los precios siguen estables, aunque sí hay indicios de un alza moderado. En el sector bancario, la expansión del empleo ha sobrepasado un 20 por 100 debido al fuerte aumento de las actividades financieras internacionales registradas en el país. La mano de obra extranjera suele abandonar Luxemburgo en el período de baja coyuntura; sin embargo, esta vez se ha conseguido reducir aún más el bajísimo nivel de paro. Tampoco los salarios sufren grandes desniveles y la política presupuestaria sigue el curso belga.

En ambos casos es posible albergar esperanzas reales de un desarrollo equilibrado durante los próximos años.

V. P.

ROLF SIEBER y HORST RICHTER: *Die Herausbildung der marxistischen politischen Ökonomie*. Berlín-Este, 1969. Dietz-Verlag. 387 págs.

El profetizado ocaso del capitalismo frente al socialismo no se produce y, por consiguiente, continúa la lucha entre los dos sistemas sociales antagonistas. Se afirma que, a pesar de todo, esta lucha ha adquirido dimensiones mundiales, hecho que obligaría aún más a recurrir a los principios fundamentales del marxismo-leninismo y servirse de sus enseñanzas desde el punto de vista político-económico de los tres principales protagonistas del materialismo dialéctico e histórico: Marx - Engels - Lenin.

Según Lenin, el gran mérito histórico-mundial de Marx y Engels consistiría en haber aportado, mediante su análisis científico, la prueba de que el ocaso del capitalismo es inevitable de la misma manera que la transición del mismo al comunismo, situación en que no habría explotación del hombre por el hombre. Para que se consiga este fin, se indica el papel director al proletariado del mundo en forma de una lucha revolucionaria...

Los autores recogen el fondo de la llamada economía política marxista en sus aspectos histórico, social, revolucionario, científico, "ofreciendo" al mismo tiempo un pronóstico sobre el futuro desarrollo de la sociedad y de



la humanidad. Existirían dos fases de desarrollo del comunismo: en la primera se trataría del socialismo como producto del capitalismo, todavía siempre impregnada de las formas de vida anteriores económica, moral y espiritualmente. La revolución proletaria elimina el poder político de la burguesía y, por tanto, el sistema capitalista de la propiedad de los medios de producción desaparece automáticamente. Así se crean condiciones favorables para la propiedad socialista colectiva. Poco a poco iría desapareciendo la explotación, sólo que la fase socialista del comunismo ya no sería cuestión de un período relativamente previsible, sino, al contrario, podría prolongarse *ad infinitum*, constituyéndose en un sistema social independiente entre capitalismo y comunismo. Sobre esta base fueron preparándose algunas reformas económicas en la URSS y otros países "socialistas" con vista a luchar contra la existencia del capitalismo. Esta realidad condicionaría una aplicación creadora de la teoría marxista a las circunstancias de un momento determinado localizando como posible fecha teórica los años 1960-1962-1963 del comienzo de la misma. Es de suponer que los soviéticos y sus aliados se preparan para vivir aún muchos decenios, quizá siglos, en condiciones de desarrollo socialista, antes de decidirse a favor de la construcción de la segunda fase, que sería el comunismo.

E. C.

MIROSLAV RUMLER (Jefe del colectivo de Ed.): *Czechoslovak Economic Papers* 12. Prague, 1970. Academia. 203 págs.

Los lectores de esta REVISTA conocen ya sobradamente las referencias al presente Anuario en sus ediciones anteriores y en este lugar nos queda tan sólo recordar que su línea sigue siendo la misma. Trata de problemas que no sobrepasan el marco de lo informativo. Además, dos años de diferencia entre el cierre de redacción y la fecha de publicación de los materiales (1968-1970) ponen de relieve las dificultades con que se enfrentan no solamente los autores de los respectivos trabajos, o los traductores, sino hasta los mismos redactores y editores de la "famosa" Academia, casa editorial de, nada menos, la Academia Checoslovaca de Ciencias de Praga.

Los autores de los diferentes trabajos proceden de centros de enseñanza e investigación de esta índole radicados en la capital checa versando sobre los cambios tecnológicos en relación con la planificación y el mercado, sobre la inflación, las posibilidades teórico-marginales de las empresas en la economía socialista, la agricultura y el equilibrio económico,

las finanzas o la comparación internacional de la estructura de la producción industrial en los países especialmente elegidos para este fin del bloque socialista y capitalista.

Probablemente de mayor interés es el trabajo que intenta presentar las tendencias productoras y productivas en los países de Checoslovaquia desde 1948 hasta 1967. A pesar de que también en este aspecto se trata de un retraso de casi cuatro años. En cuanto a las demás contribuciones, es posible que haya quien se interese por la bibliografía checa y eslovaca de economía política entre enero y diciembre de 1968. No será completa por la sencilla razón de que aquí los títulos insertados responden al criterio de "selectivos".

S. G.

CHARLES BETTELHEIM: *L'économie allemande sous le nazisme. I.* Paris, 1971. Fr. Maspero. 160 págs.

La primera edición del presente libro corresponde al año 1945, publicado por la librería M. Rivière, y al parecer esta segunda edición se debe a las sugerencias de un cierto número de investigadores y estudiantes interesados en los problemas económicos, sociales y políticos contemporáneos, especialmente durante el período de 1930 a 1945. Todo indica que hay puntos de coincidencia entre la economía totalitaria del nazismo y del comunismo.

El autor afirma que la Alemania actual se ha convertido en el teatro de una experiencia económica extraordinariamente compleja, en torno a la cual se han dado interpretaciones más diversas y más contradictorias, pero sin entrar en el fondo del asunto. Por esta razón intentaría emprender la tarea de analizar la economía alemana bajo régimen nacionalsocialista en su conjunto, sencillamente porque esta experiencia no es la única ni dentro del mundo capitalista ni dentro del sistema socialista.

El problema del "socialismo auténtico": tratándose de la demagogia que renace sin cesar en torno a las medidas intervencionistas tomadas sobre la base del capitalismo de los monopolios, demagogia a la que el nazismo ha dado su máximo de exaltación. Se intenta esclarecer la significación de la misma y, al mismo tiempo, desmitificar, lo que a primera vista pudiera aparecer como realidad; por otra parte, nos encontramos ante la cuestión de los mercados exteriores, por un lado, e internos, por otro. En el plano interior, el mercado queda bien limitado, pero en la

escena internacional el problema consistiría en cómo armonizar las relaciones entre las fuerzas productivas y productos acabados, cuyo aspecto particular sería constituido por la cuestión de las posibilidades de exportación de dichos productos y de importación de materias primas. Según parece, este mismo problema se plantea ahora no solamente a Francia, sino a todos los países de Europa. Interesa más prevenir una guerra que curar sus consecuencias.

Ese primer volumen se ocupa de la dinámica de la economía alemana entre 1860 y 1933; la estructura de la misma en sus más diversas facetas; por supuesto que el lector puede familiarizarse con las circunstancias que condujeron a los nazis hacia el poder o con la concentración económica en forma de los trusts y los cartels, las grandes bancas o compañías aseguradoras, etc.

En resumen, es un trabajo instructivo y orientador en los propósitos señalados...

E. C.

CHARLES BETTELHEIM: *L'économie allemande sous le nazisme. II*. Paris, 1971. Fr. Maspero. 190 págs.

Sigue el autor la línea de análisis perseguida en el primer tomo. Si entonces el autor examina las principales características de la economía alemana durante el período hitleriano, esta vez presta atención a los problemas que suponen, aunque a título complementario, las empresas públicas en la vida económica de un país. No cabe duda, la intervención del Estado se hizo valer por sus propios cauces.

No extraña que el segundo volumen se cierne sobre las siguientes cuestiones: Estado y economía, otra vez desde el punto de vista tanto interior como exterior; la intervención estatal; las relaciones de Alemania con el mercado mundial, o la evolución general de la economía en el campo industrial, agrícola, financiero, etc.

Ya se ha dicho que con la subida al poder del nazismo éste tuvo que enfrentarse con dos problemas fundamentales: con la limitación del mercado interior y cómo estructurar sus exportaciones. Sin materias primas no puede haber producción, y sin producción no hay posibilidades de exportación. Condicionamiento mutuo, hecho que se manifestaría con toda claridad en la Alemania nacionalsocialista. Esta experiencia repercutiría incluso en el desarrollo de la segunda posguerra, con la lógica tendencia de

reintegración de la economía germana en el mercado mundial. El autor matiza el período nazi... y creemos con toda razón. Porque el sistema nazi significaría un regreso para el capitalismo monopolista, característico sobre todo para un país que llega a ser gran potencia con algún retraso, y de ahí, opina el autor, procede la dificultad de integrarse enteramente a la economía mundial. ¿Sucederá algo parecido a la URSS? La pregunta espera una respuesta que deben buscar los investigadores y dependerá principalmente del factor tiempo.

E. C.

BERLIRI, Antonio: *Principios de Derecho Tributario*. Vol. II. Trad., estudio preliminar y notas por N. Amorós Rica y E. González García. Madrid, Ed. de Derecho Financiero, I, 1971. 604 págs.

A las dificultades propias que ofrece al comentario y al análisis de toda obra de un gran maestro como es el caso del profesor Berliri (conocido tanto en el panorama español no sólo por sus magníficas enseñanzas escritas sino también por las verbales que han tenido oportunidad de escuchar todos aquellos de nuestros conciudadanos que hayan realizado algún curso o en la misma Universidad de Bolonia, o en el Instituto que nuestro país tiene en esta ciudad italiana abierto), viene a añadirse en esta obra la de las notas, cuyo calificativo nos parece muy menguado para lo que realmente son, que creemos duplican la obra, o sea, que más bien que ante una sola, cuyo autor es A. Berliri, nos encontramos con otra, en la primera encerrada, de gran categoría, cuyo autor es el profesor N. Amorós Rica (y esto sin contar con el revelador estudio preliminar con que el libro se abre, así como la extraordinaria traducción que ha hecho, superando las tremendas dificultades que el lenguaje técnico encierra, el profesor González García, a quien si en algo hemos de criticar es, a veces, su excesiva meticulosidad que le lleva a poner en el texto principal la traducción que podríamos estimar "literal" y a dejar para "pie de página" el sinónimo o significado más oído y correcto. Véase, como muestra, págs. 441, 453).

Excusándonos, de salida, por las insuficiencias o lagunas que podamos cometer y que tienen su único origen en la gran calidad de la obra y de las notas que la acompañan, entramos en la disección de las partes o puntos de las mismas más destacados, sin dejar para el final lo que en el libro viene a su entrada, o sea, el estudio preliminar o la "pequeña historia del

Derecho Tributario español”, del que es también autor el profesor Amorós Rica, en quien concurren las dos condiciones ideales para ser buen conocedor de la materia tributaria; por un lado, profesor —lo que le suministra el necesario bagaje teórico para enfrentarse y examinar críticamente la realidad sobre la que intenta aplicarse su ciencia—, y por otro, funcionario ilustre del Ministerio de Hacienda (en el momento de hacer esta recensión, director general de Impuestos). Nos atreveríamos a decir que, a semejanza de otro libro publicado casi en estas mismas calendas (como es el del profesor López Rodó, “Política y Desarrollo”), es sobre el prólogo (aunque, claro está, no por los mismos motivos que en el caso anterior), o este estudio preliminar sobre el que se ha volcado el interés de muchos lectores, y de verdad pensamos en que no se habrán desilusionado, por los siguientes motivos que enumeramos para mayor claridad de todos: 1.º Por la intensa participación que su autor ha tenido en esa historia. 2.º Porque si alguna rama jurídica de reciente creación ha tenido una más intensa evolución en un momento histórico más reducido que la de ninguna otra ha sido el Derecho Tributario dicha rama, cuya fuerza e impulso no parecen haberse agotado, por lo que puede ser lo que algunos ya califican del “Derecho del porvenir” (basta con ver cómo a los que comenzaron en otros campos su labor científica —procedentes del Derecho Mercantil o Administrativo— han sucedido otros, ya ilustres, que vocean su autoctonía y, por tanto, su desvinculación filial de cualquier otra rama jurídica cuyos puntos de vista pudieran enturbiar la visión de aquello que por ser casi nuevo como es el fenómeno tributario, tal como hoy es considerado, legislado y estudiado, exige planteamientos independientes y desinteresados). Y 3.º, y último, porque a pesar de su nombre es toda una lección sobre la metodología del Derecho Tributario, que comienza por preguntarse como ante cualquier suceso nuevo, cuál es su denominación más adecuada.

En cuanto a la sistemática de la obra, diremos que su núcleo viene representado por el estudio de la obligación tributaria en particular, de forma que tanto cuantitativa (de las 600 páginas de la obra, 500 se dedican a este punto) como cualitativamente (atendiendo al número de epígrafes y rúbricas) es su tema fundamental hasta el extremo de creer que el primer título sobre la relación jurídico impositiva y de la obligación tributaria en general no llena más que un papel de punto o marco de referencia y de encaje. El predicado de “particular” que se agrega a la “obligación tributaria” denota que el estudio se hará centrándolo sobre el ordenamiento positivo en el que vive el autor (italiano), por lo que las notas versarán sobre el español, logrando con esta fórmula que el estudio, sin dejar de ser teóri-

co —y por tanto, en ocasiones, polémico y controvertido— sea práctico, al ir acompañado de las adecuadas y largas referencias a los textos positivos. Resulta curioso reseñar lo siguiente: por un lado, la enorme importancia que en este ámbito tributario tiene la obligación —como si el Derecho sólo tuviera obligaciones y como si frente al Fisco únicamente existiesen “obligados”—, importancia que personalmente estimamos “coyuntural”, por la necesidad que como nueva rama jurídica tiene de buscar un sólido apoyo —lo que momentáneamente la lleva a minusvalorar la otra vertiente complementaria que este Derecho como todo otro Derecho tiene, cual es la relativa a “los derechos”, en un proceso muy similar con el de esa otra rama jurídica con la que se la intentan establecer vínculos de filiación, como es el Derecho Administrativo que, asimismo, comenzó siendo un Derecho únicamente fijado en las potestades del príncipe y en los poderes del Estado y que está siendo en nuestros días, el más seguro defensor de los derechos de “los administrados”, nombre que algunos, como Serrano Guirado, tachaban de impropio, ya que decir “administrados” no quiere decir de manera alguna “subordinados”, y por tanto “obligados”. Y por otro, y como consecuencia de lo anterior, la enorme trascendencia que en en orden al campo tributario, tendrá una u otra concepción de la referida obligación. La concepción de Berliri de esta obligación es una de las más originales, lo que repercute, como señalamos, en el ámbito de actuación que a este Derecho atribuye. La riqueza de su razonamiento es tan sutil y diríamos que tan “latina” —como descendiente de un pueblo tan dado y entregado al Derecho, como el romano, cuya sutileza y finura en las lides jurídicas se ha marcado por casi todos los autores— que intentar resumirla es tarea casi imposible. Si la obligación tributaria se atendiese en un sentido restringido, podríamos afirmar que el papel de la Administración financiera sería más bien escaso y pasivo, lo que varía, como hace Berliri, si es otro el concepto sustentado. Como el que no tiene miedo a los riesgos se pregunta acerca del por qué tal obligación no puede tener su causa en un derecho potestativo de la Administración, con lo que este derecho se intercala entre la ley —único origen para la anterior concepción— y la obligación propiamente dicha —consecuencia común en ambas hipótesis—. El mecanismo típico del concepto restringido y estrecho de la obligación tributaria se enriquece con un gran dinamismo: primero, la ley que delimita los presupuestos de hecho o hechos imponibles; después, el derecho potestativo, que lo es también para el particular, ya que de él depende ser o no titular de lo que llena de contenido al hecho imponible (posesión de un patrimonio, de una renta, etc.), del derecho potestativo —auténtico po-

der—de la Administración cuyo ejercicio se concreta en el poder liquidatorio, y por último, y como efecto, surge la “obligación tributaria”, con lo que claramente se ve cómo Berliri se incrusta dentro de aquel grupo de autores que separan la relación tributaria de la obligación tributaria, *sensu strictu*. La primera no se agota en ésta. La originalidad de la construcción de Berliri radica, como es obvio, en su concepto de “derecho potestativo”, distinto al de “potestad”, ya que mientras éste se aplica a las situaciones llamadas por los administrativistas de “supremacía o sujeción general”, aquél lo hace a las de tipo “especial”, o sea, cuando existe ya un sujeto que debe sufrir las consecuencias del ejercicio del poder, por haberse sujetado a él previamente, por lo que debe sufrir sus consecuencias. El que la Administración liquide los tributos es un auténtico poder, ya que solamente ella lo puede hacer (los casos de autoliquidación, a los que nos hemos referido en otra ocasión (1), aparte de ser excepcionales no dejan de ser un supuesto subrogatorio en que es el mismo contribuyente quien actúa “haciendo las veces”, y por tanto como funcionario de hecho, de aquel órgano o funcionario que tiene atribuida tal competencia), sin perjuicio de ver en tal poder algo muy característico, ya que su ejercicio no es voluntario —la Administración no es libre para ejercitarlo o no, o variar su ejercicio según su propio y particular voluntad, etc.—, lo que lleva a algunos a calificarlo de deber (habría una obligación por la Administración de liquidar, según las reglas estrictas fijadas por la ley, que cuanto más detallistas sean, más elogiosas son, dado que en ningún otro campo como en el tributario interesa reducir a la más mínima expresión la discrecionalidad administrativa, por lo que será un poder que se buscará reducir a lo mínimo). Son muchísimos, no obstante, los argumentos en pro del poder liquidatorio, de los que bastantes explaya el autor. Creemos que el fundamental es el que, citando a Allorio, viene a decir que mientras que en cualquier otro campo de obligaciones, para su extinción o fijación, cabe una actividad por parte del obligado, esto no cabe en el horizonte tributario en el que el presuntamente “obligado” no sabe antes de la liquidación ni en cuánto ni a cuánto asciende su obligación. Termina esta parte aludiendo a las dos clases de obligaciones tributarias: las de dar, que son la mayoría, y las de hacer, típicas del impuesto de timbre (“imposta di bollo”), en las que su objeto viene representado por la compra del timbre

(1) En nuestra comunicación a la XIX Semana de Estudios de Derecho Financiero, celebrada en Madrid, en el Instituto de Estudios Fiscales, durante los días 11 a 17 de abril de 1971, titulada: “La equidad como fuente del Derecho Tributario” (que se publicará con las demás ponencias y comunicaciones en un volumen recopilatorio, publicado por la Mutualidad de Inspectores Técnicos Fiscales del Estado).

y su inutilización (las notas reafirmarán como algo consagrado la distinción entre “relación” y “obligación” tributarias, admitida plenamente por nuestras leyes; su crítica al “derecho potestativo” la hacemos nuestra: “La Administración fiscal, desde que conoce oficialmente la existencia de este último (el hecho imponible) está obligada a convertirlo en un derecho de crédito y, por tanto, su facultad o potestad queda completamente mermada, casi inexistente”, pág. 110).

Tras de desarrollar estos puntos de vista, con especial referencia al Derecho positivo (al igual que en la nota se hace con el Derecho español), pasa al segundo título, comenzándolo por lo que podemos llamar examen de la naturaleza jurídica de la relación obligatoria engendrada por el impuesto: cualquiera que sea el impuesto ¿origina la misma relación de idéntica naturaleza?, ¿es por tanto idéntica la naturaleza de la carga representada por un impuesto territorial que otro sobre el capital? Estas preguntas, planteadas como discriminatorias y en reacción contra los que sostienen la naturaleza “real” del impuesto territorial, merecen una contestación negativa, en la que abunda, respecto de nuestro sistema, el profesor Amorós. Aunque no obligaciones reales, lo cierto es que la obligación tributaria se califica de muy diversos modos, pero esencialmente como “obligación ex lege”, y como también hay obligaciones privadas “ex lege” lo primero que hace Berliri es analizar las diferencias entre tales obligaciones; aunque la tributaria “ex lege” encaja en el Derecho Público, de la que se predica “la indisponibilidad”, ofrece casos admitiendo la disponibilidad (caso italiano). Revisa las posibles particularidades que puede revestir la relación obligatoria impositiva, desde el lado del sujeto activo (supuestos de identidad con el sujeto pasivo, entes de hecho —no jurídicos— como sujetos activos; la interesante conceptualización que la obligación tributaria recibe en el campo aduanero (procedente de Laband, que negó el carácter impositivo a los derechos arancelarios, pues son más bien una tasa “por la que el Estado permite que una mercancía penetre en el comercio interior..., una carga [para]... la nacionalización de las mercancías extranjeras...”, concepto que coloca a la mercancía en lugar de un sujeto pasivo personal, lo que le hace inadmisibles para Berliri). Tampoco admite el juego de la condición, ya que al ser la obligación tributaria “ex lege”, por definición se excluye toda auto-limitación de la voluntad.

Por la gran importancia que tradicionalmente se ha concedido a la causa (sobre todo desde que la Escuela de Pavía, bajo la dirección de Grizziotti formulara su particular punto de vista, que motiva que toda escuela u opinión posterior se defina en relación a este punto —recordemos



el gran espacio que a su refutación dedica Giannini en su magistral obra, traducida también por la Ed. de Derecho Financiero—) y hasta diríamos por el confusionismo que sobre este punto aún hoy persiste, veremos con atención la postura de Berliri. Como él mismo dice: “los ríos de tinta gastados en torno a esta cuestión no han sido suficientes para introducir en el tema la deseada clarificación”. ¿Es afirmativa la respuesta, después de lo escrito por Berliri? Mucho nos tememos que no será definitiva y que la polémica sobre la causa seguirá en pie (diríamos que los efectos de la concepción de Grizziotti son en cierto sentido paradójicos, ya que si por un lado reforzó la noción sustancial del Derecho Tributario, la de capacidad económica, por otro, tal noción le sirve para supeditar el pago de los impuestos a cada capacidad económica subjetiva, vista ésta como contraprestación a los servicios públicos disfrutados; su clásico ejemplo, citado en la obra, es que si un extranjero llega a Italia el mismo día del establecimiento de un impuesto exterior sobre el patrimonio, no se le obligará, y sí sólo, en cambio, el impuesto o tasa de residencia). Sus objeciones a la Escuela de Pavía respecto a cada una de las figuras tributarias es la siguiente:

- del impuesto, convirtiendo la causa de su fase prejurídica (el establecimiento de los servicios públicos) con la de la obligación tributaria;
- de la contribución especial, en la que el juego de la causa dependerá de su misma configuración legal (si ésta establece que sólo si se produce una mejora económica, debe pagarse, de no haber tal mejora, no se pagará; pero si no especifica la clase de mejora, entonces se pagará siempre).

La concepción de Grizziotti se perfeccionaría por Pugliese, Pomini, Vannoni y, en cierta medida, por Blumenstein, que divide los tributos en causales y no causales, citando entre los primeros a los precios de monopolios, las tasas de monopolio, los tributos especiales y las tasas y tributos subrogatorios. Tras rebatirlos, sintetiza su postura sobre “la causa”, postura de la que podemos decir para que, para Berliri, la causa juega antes y después pero no en el momento de plenitud de la obligación; antes, a modo de causa prejurídica, pero nunca jurídica (el montaje de servicios públicos como fuente última del proceso creador de un tributo), y después, porque a través de la causa, pueden explicarse algunos tributos (p. ej., las tasas o los precios abonados por la compra de productos monopolizados). “Los problemas de la causa los convierte en problemas de la fuente de las

obligaciones", termina la nota de enjuiciamiento crítico de esta postura de Berliri, hecha por el profesor Amorós.

Ya es habitual destacar en todas las exposiciones sobre el Derecho Tributario italiano, la especial naturaleza de sujetos activos que en él se reconoce a los recaudadores de determinados impuestos (tema al que se refirió el profesor Arche-Domingo en el vol. I de esta obra, justamente al estudiar a los *appaltatore* italianos) que junto con otras numerosas figuras componen la amplia gama de sujetos activos de la relación tributaria que son entrevistados en la obra. Como dice el anotador, es en la esfera local donde más se plantea la problemática de los sensibles sujetos activos de la relación tributaria que hasta ahora ha carecido del correspondiente estudio doctrinal, que al igual de los que han motivado la aparición de un Derecho Tributario internacional se enfrentará con un fenómeno "cuya exteriorización es análoga" a la de la citada rama jurídica internacional. Berliri, por lo demás, parece identificar en este plano la condición titular de la potestad tributaria con la de perceptora de los ingresos respectivos (2). Para Berliri, sujeto pasivo es el deudor del impuesto, o sea, aquel que está obligado directamente al pago frente al sujeto activo, con lo que obviamente entran en tal condición tanto el sustituto como el responsable solidario. En un estudio minucioso y a la vez descriptivo y crítico de las posturas de otros muchos autores, va poniendo de relieve todos los pros y contras existentes entre quiénes y bajo qué condiciones pueden ser valorados como sujetos pasivos. En el caso del responsable solidario, que es el que ofrece más dudas, hay la condición de sujeto pasivo porque la existencia de dos o más que responden solidariamente del pago de una deuda tributaria, no significa que haya tantos sujetos como deudores, sino sólo un deudor por haber una sola deuda de la que responden dos o más personas, pero del total por cada una de ellas (es perfectamente referible y hasta puede servir de punto de partida para una mejor clarificación de la posición de este responsable, la regulación que nuestro Código Civil consagra a las obligaciones solidarias). El anotador contempla los distintos supuestos de sujetos pasivos distinguibles en nuestro sistema tributario, en el que "se atiende a estructurar la responsabilidad tributaria sobre normas lógicas, pues se intenta atender exclusivamente o, al menos, preferentemente, a la

---

(2) Salvando las diferencias entre Derecho Tributario internacional y Derecho Internacional tributario, puede verse sobre este último la obra de O. BÜHLER: *El Derecho Internacional tributario en el sistema de Derecho Internacional*. "Rev. de Derecho Financiero", 1960, págs. 361 y ss.

efectividad recaudadora del impuesto, por encima de cualquier otra consideración" (pág. 275).

Tras una referencia al objeto, cificurando mayoritariamente las obligaciones tributarias como "obligaciones positivas" ("... en el campo tributario casi siempre se está ante límites a la libertad, pues el legislador amenaza con sanciones [con carácter o no penal] para el caso de que se actúe en desacuerdo con la norma..."), analiza la fuente de tales obligaciones, o sea, el presupuesto de hecho y el instrumento de su medición como es el parámetro. Aunque calificada la obligación tributaria como "obligación ex lege", considerando que en su sentido estricto —es decir, diferenciándola de la relación jurídico-tributaria— nace de la liquidación (o del poder liquidatorio, en terminología de Berliri), puede suponer esto alguna variación respecto de esa primera caracterización, ya que en este supuesto "el acto de imposición" se interpone entre la ley y la obligación correspondiente del sujeto pasivo, lo que puede acarrear efectos constitutivos o meramente declarativos, lo que a su vez es consecuencia del menor o mayor automatismo, respectivamente, de la Administración en la fijación de la deuda tributaria (según sea menos o más completa la individualización de los elementos integrantes de la base sobre la que se gira la liquidación). Las opiniones tan ricas de matices y equilibrios del autor se ponen una vez más de manifiesto al enfocar el hecho generador (o presupuesto de hecho); calificado de hecho jurídico, ¿significa esto que no interviene la voluntad del contribuyente Como subraya Berliri, existen numerosos casos en que tal voluntad gradúa la obligación, mucho más cuando habla de "legitimación a la imposición" y "legitimación a la exención", términos que pueden inducir a confusiones cuando tan concentrados han sido en su uso en nuestro país y de elaboración originaria eminentemente procesal (la aparición de una jurisdicción especial como la contenciosa había ocasionado la extensión a este campo de la expresión "legitimación", extensión normal dentro de los cauces de aplicación dada la similitud del proceso contencioso con el civil) y que a simple vista parecen hacer renacer la duda de si puede hablarse por el sujeto pasivo de un derecho al mismo, así como de un derecho a la exención. Esta duda sólo es posible visto el problema desde el ángulo exclusivo de tal sujeto y no desde el activo (o sea, el Estado y la Administración, su representante); respecto al sujeto pasivo, la legitimación actúa de individualizadora —actuando correlativamente ambas formas de legitimación dado que la individualización de quién es el titular del hecho jurídico que "genera" el pago del impuesto actúa tanto para indicar al obligado como al exento—, lo que será más

fácil o difícil según se trate de una persona física o una persona jurídica. Alude a una interesante cuestión que creemos en España no ha sido objeto de tratamiento autónomo como es el gravamen de las actividades ilícitas. ¿El pago del impuesto legitima la actividad desarrollada? ¿Puede reconocerse acción persecutoria al Estado si ha cobrado el impuesto sobre una actividad de la que se predica la ilicitud? Frente a la posición de Forte, que estima gravable en cuanto productora de renta la actividad ilícita, Berliri entiende que el problema debe plantearse desde la perspectiva que mira a gravar la actividad productora de una renta, cualquiera que sea su ilicitud o licitud. Desde el punto de vista exclusivamente tributario las actividades ilícitas son "contra legem" y, por tanto, excluidas del proceso de legalidad, por lo que parece ser la analogía el medio con que cubrir su sujeción; pensamos que Berliri no llega a responder de un modo total a su planteamiento escudándose tanto en la relación de leyes italianas que han reconocido el gravamen de alguna que otra actividad ilícita, así como en una referencia a la jurisprudencia.

Para revista después a los problemas inherentes a la influencia del tiempo y del espacio sobre el hecho generador (o hecho imponible), así como con respecto al tipo (o tipos impositivos) y al parámetro y las magnitudes que le constituyen (patrimonio y renta), vistas tanto desde el ángulo espacial como del temporal. Todas las preguntas que surgen en torno al pago de la deuda tributaria (análogas a las que se hacen dentro de la temática general del cumplimiento de las obligaciones) como son las de quién debe hacer el pago, qué es lo que debe pagarse, cómo, en qué forma, en qué plazo y ante qué oficina, autoridad o centro debe abonarse o efectuarse la entrega merecen la adecuada respuesta (siendo de particular interés la referencia a los aplazamientos en el pago). En el capítulo siguiente se analizan las demás causas, distintas del pago o cumplimiento, por las que también se extingue la obligación tributaria (condonación, novación y compensación); el hecho de enumerarlas como causas de extinción no quiere decir que lo sean en verdad, ya que la enumeración se plantea más como hipótesis que como conclusión, que es negativa frente a las dos primeras, y dubitativa frente a la tercera. ni el Estado puede renunciar a las deudas tributarias —por carecer de poder dispositivo para ello— y por la misma razón tampoco puede "novar", lo que es, asimismo, el caso de la compensación convencional, pero no la compensación legal, que sí es causa de extinción. Respecto a otras causas, independientes de la voluntad del acreedor, como son la confusión, la imposibilidad y la ley, Berliri se atiene más a un criterio positivo que teórico; es aquí donde juega la con-

dición de fuente subsidiaria del ordenamiento civil, de forma que la confusión como causa común civil de extinción de obligaciones sólo será aplicable a la esfera tributaria si no existe ningún precepto en contrario en ésta; la imposibilidad nunca juega como causa de extinción y sí sólo en casos excepcionalísimos, como motivo de retraso en el cumplimiento. La función de la ley como causa extintiva no suscita ningún interrogante. La prescripción tiene un tratamiento diferenciado por las numerosas cuestiones que su reconocida admisión (tiempo necesario, interrupción, suspensión). En su referencia sobre este punto al marco jurídico español, el anotador subraya la imprecisión de la LGT cuando señala como punto de partida para la prescripción el del devengo, término que no tiene una sola traducción, pero siendo la más admitida la relativa a identificar tal momento con el de la liquidación propiamente dicha, lo que reduce el campo de la prescripción extraordinariamente y que quizás venga a compensar una actividad administrativa injustificada (el profesor García de Enterría, en un conocido trabajo, auténticamente desmitificador de una institución tradicional jurídico-administrativa como era y es la de la imprescriptibilidad del dominio público, resaltó cómo con ésta no se protegía más que la ineficacia y el escaso celo administrativo, cuando si la Administración se caracteriza por su hacer, por sus funciones, debe exigírsele una mayor diligencia y, por tanto, debe reducirse el ámbito de las instituciones que como la dicha facilitan el letargo burocrático, idea que puede extenderse al ámbito tributario, ya que si bien por una mayor precisión porcentual puede identificarse el susodicho momento del devengo con el de la liquidación, no creemos existe obstáculo para adelantarle el nacimiento de la obligación tributaria con la aparición del hecho generador.—o imponible—porque aparte de que en el primer caso la prescripción podría tener su origen en una inactividad inexplicable, ya que si la Administración Pública conoce el hecho jurídico causa del tributo, resulta inexplicable que deje transcurrir el tiempo necesario para la prescripción—lo que sólo puede tener su origen en una conducta sumamente negligente del correspondiente funcionario susceptible de encajarse en un supuesto de responsabilidad disciplinaria—, con su adelantamiento a la aparición del hecho se incitaría a una mayor diligencia de los servicios administrativos en la averiguación, constatación y comprobación de los hechos imponibles, aunque no olvidemos que en muchos casos tales hechos son invisibles o inapreciables a la Administración sino existe previamente una declaración del particular contribuyente).

*El incumplimiento de la obligación tributaria no da lugar única y ex-*

clusivamente, como ocurre con las obligaciones civiles, a una indemnización sustitutoria, sino que además tiene otra finalidad, escribe Berliri, "la de crear en el deudor un estímulo que le induzca a cumplir puntualmente". Se refuerzan notablemente los medios sancionatorios de la Administración con el objeto de lograr el cumplimiento voluntario, y en susencia la compensación de los posibles perjuicios sufridos por el erario público; en Italia existe la llamada "quiebra fiscal", consistente en un procedimiento, dentro de la vía recaudatoria, habilitando al recaudador a instar de la autoridad judicial correspondiente la declaración de quiebra, con lo que se persigue, según Berliri, potenciar la finalidad incitativa al pago. No entra Berliri en el tema tan vigente en la esfera administrativa de la revisión de las atribuciones sancionadoras de la Administración, sino que las da por supuestas e indiscutibles; no se pregunta, por tanto, sobre la adecuación de la sanción con el procedimiento utilizado (el que el incumplimiento se sanciona no indica que la única autoridad que pueda imponer tal sanción sea la administrativa; el ejemplo citado de la quiebra fiscal en Italia demuestra bien a las claras lo contrario, o sea, que a la Administración y sus representantes sólo cabe la iniciativa, pero la declaración de la sanción—en este caso, la quiebra—es función del juez; lo mismo es en el caso francés cuyo C.º GI prevé para determinadas conductas omisivas o fraudulentas sanciones de tal importancia—arresto sustitutorio o privación de la condición de comerciante—que habilita un procedimiento judicial, casos que prueban las limitaciones del poder sancionador administrativo y que ponen en tela de juicio a todos aquellos otros ordenamientos donde se otorga tal poder sancionador, a título exclusivo, a la Administración). De la relación de medios sancionatorios en el Derecho italiano se deduce, al igual que de otros ordenamientos, la impresión de refortalecimiento que experimenta la potestad sancionatoria de la Administración en este campo (por nuestra parte diríamos que si el movimiento revisor de los poderes sancionadores de la Administración aparece en algunos campos justificado, en el que menos lo sería, sería precisamente en éste, en el tributario, por ser la causa de la sanción tan legítima para los intereses públicos y para la misma solidaridad social).

El último capítulo, dedicado a las garantías del crédito tributario, es por sistema y por contenido complemento del anterior, ya que si las sanciones tienen los fines citados, las garantías persiguen un mayor y total aseguramiento en el cumplimiento de las obligaciones tributarias cuyos

efectos aun dirigidos a lograr el cumplimiento anteceden a éste. La exposición de Berliri se atiene esencialmente al Derecho positivo de su país, lo cual es totalmente correcto si consideramos que al igual que en la anterior materia, no tiene interés alguno de hacer un planteamiento teórico, ya que se podrá hablar de privilegios u otros tipos especiales de garantías, atendiendo puramente a cada ordenamiento positivo (para ver en qué consisten y cuál es su ampliación). Es entonces cuando podrán cotejarse las instituciones similares de distintos países (así el anotador identifica el privilegio en el ordenamiento italiano con el derecho de prelación al cobro del crédito tributario del español), que concluye su colaboración a la obra de Berliri con lo que estima orientaciones generales de nuestro ordenamiento en este punto, incluyendo entre otras las siguientes: lo que se considera privilegiado es el crédito pero no al acreedor, que sólo lo es frente a otros acreedores que no lo sean por determinadas circunstancias; la prelación no jugará si el acreedor particular tiene registrado su derecho real de prenda o hipoteca o incluso tercería de dominio).

Llegados al término de nuestra singladura, en la que hemos ido destacando los rasgos más destacados de una obra en la que la riqueza y la finura del análisis del autor son tales que no nos queda el temor de si lo expuesto es menor importante de lo omitido, pero del que nos liberamos al considerar que toda selección es siempre parcial. El conocimiento de la realidad positiva italiana a la que procura sujetarse Berliri en una postura llena de aciertos que supera cualquier exhibicionismo teórico hecho en el vacío para sustituirlo por lo que es auténtica misión gloriosa del jurista: clarificar y establecer los puntos de contacto que en el fondo existen en todas las instituciones legislativas, adquiere el adecuado contraste y complemento con las notas que el profesor Amorós ha puesto a todos y cada uno de los capítulos de la obra, concernientes a nuestro ordenamiento tributario. Estamos ante la clásica obra que tanto sirve de acicate para todos aquellos consagrados al estudio de la materia que integra su contenido que pueden comprobar cómo el atractivo no es patrimonio exclusivo de algunas ramas jurídicas sino que es únicamente fruto de una dedicación como la del que el autor de esta obra ha demostrado tener frente al Derecho Tributario, rama relativamente joven en el cuadro de las ciencias jurídicas.

CALLE SÁIZ, Ricardo: *El impuesto sobre el valor añadido. Primer impuesto europeo*. Colección Libros de Bolsillo núm. 4. Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Hacienda. Madrid, 1971.

La bibliografía aparecida en los últimos años sobre el impuesto sobre el valor añadido ha sido muy copiosa, no sólo por la importancia que se deriva de la implantación de esta figura como forma más idónea de un impuesto sobre el volumen de ventas en la Comunidad Económica Europea, sino por la importancia teórica que un impuesto de este tipo tiene en cualquier sistema tributario. La exhaustividad con que ha sido objeto de estudio, asimismo como la minuciosidad a que ha sido sometido para comprobar las posibles ventajas e inconvenientes que se derivarían de su implantación, ha llevado a Ricardo Calle a realizar una compilación de textos pertenecientes a destacadas figuras que tratan de abordar las múltiples implicaciones que un impuesto de este tipo trae consigo.

Con ello se ha conseguido en este libro reunir una serie de estudios que en conjunto dan una visión amplia y detallada del impuesto de "moda", tal como ha sido denominado últimamente por algunos especialistas.

La obra, publicada por el Instituto de Estudios Fiscales, está dividida en tres partes, más una introducción que corre a cargo del propio Ricardo Calle. Cada una de las partes está formada por una serie de artículos pertenecientes a distintos autores y agrupados según el tema que se trata. En conjunto, el libro logra el objetivo que se propone: el de dar una visión amplia al lector interesado sobre el significado, la importancia y la problemática que rodean al impuesto sobre el valor añadido.

El libro comienza exponiendo los orígenes de este impuesto, así como sus antecedentes en Alemania y Francia. Basándose en las aportaciones de J. F. Due y C. K. Sullivan, se realiza una exposición teórica y clasificatoria de las distintas formas en que es posible concebir un impuesto sobre el valor añadido, a saber:

1. *Método del cálculo del valor añadido*.—Consiste en calcular la base del impuesto, o sea, el valor añadido al que habrá que aplicarle el tipo correspondiente para determinar el importe. A su vez, este método tiene dos variantes:

a) *Método de adición*.—Aquí el valor añadido se computa por la suma de salarios, intereses, renta de los factores naturales y beneficios netos del empresario.



b) *Método de sustracción.*—El valor añadido aquí se obtiene por la diferencia entre las ventas y las compras.

2. *Método de crédito del impuesto.*—Aquí no es necesario el cálculo previo del valor añadido, sino que se determina directamente el importe del impuesto mediante la aplicación del tipo de gravamen al valor de las ventas y se le deduce la cantidad del impuesto que ha tenido que pagar por las compras.

A continuación sigue exponiendo las ventajas comparativas entre las demás formas de imposición sobre el volumen de ventas y el impuesto sobre el valor añadido, poniéndose de manifiesto la conveniencia de este último con respecto a las demás.

Una clasificación del impuesto atendiendo a distintos criterios es la que realiza a continuación; así, según el modo de computar la inversión en la base del impuesto tendremos:

1.º *Impuesto sobre el valor añadido tipo renta o producto neto.*—Cuando se autoriza a las empresas practicar las deducciones de las inversiones en equipo capital a través de depreciaciones anuales.

2.º *Impuesto sobre el valor añadido tipo consumo.*—Cuando se admite la deducción íntegra de la inversión en equipo capital en el momento de su adquisición.

Esta modalidad admite dos variantes:

a) Variante deducción. Cuando se descuenta el valor total de la inversión en el año que se produce.

b) Variante de exclusión del interés. Cuando se descuenta sólo las depreciaciones anuales, más los rendimientos correspondientes a la inversión efectuada.

3.º *Impuesto sobre el valor añadido producto bruto.*—Aquí no se practica ninguna deducción de la depreciación como en el cómputo del valor añadido.

Otro criterio de clasificación atendiendo a las formas practicadas de deducción, distingue entre:

1.º *Sistemas de deducciones físicas.*—Exige un estudio físico de los elementos componentes del producto con objeto de separar los que ya han sido objeto de gravamen de los que no lo han sido.

2.º *Sistema de deducciones financieras.*—Se realiza a través de un es-

tudio contable, sustrayendo del valor de las salidas el valor de las entradas.

Por último, otro criterio de clasificación atiende a su campo de aplicación, por lo que cabe distinguir entre:

1.º *Impuesto sobre el valor añadido de campo general.*—Cuando el impuesto se aplica a todo el itinerario completo que recorre el producto desde el fabricante al consumidor final.

2.º *Impuesto sobre el valor añadido de campo limitado.*—Cuando el impuesto sólo se aplica a una de las fases del proceso de transformación, fabricante, mayorista o minorista.

La exposición de Ricardo Calle continúa reflejando las discusiones suscitadas en el seno de la C. E. E. acerca de la conveniencia, o no, de la implantación de este impuesto en los distintos sistemas tributarios de los Seis y de los informes presentados a la misma que son objeto de un estudio más detenido más adelante.

Por último, esta parte introductoria finaliza con una aclaración sobre la terminología más importante sobre el I. V. A., con objeto de facilitar el estudio y comprensión de los problemas que son tratados en el resto del libro. Entre estos conceptos cabe dejar constancia de los más usuales:

- *Sistema de deducción impuesto a impuesto.*—Coincide con el método del crédito del impuesto que hemos definido anteriormente.
- *Sistema de deducciones inmediatas e íntegras.*—Aquí el impuesto que haya recaído sobre los bienes de inversión es deducible íntegra e inmediatamente en el momento de su adquisición.
- *Sistema prorrateo temporis.*—Aquí la deducción se realiza según fracciones anuales correspondientes a la amortización de los bienes.
- *Regla del "butoir" o del "límite".*—Consisten en que, en el supuesto de que el impuesto debido a las ventas sea menor que el impuesto pagado por las compras, no se le reembolsa al empresario la diferencia, ni se admite un crédito de impuesto por dicha cuantía.
- *Regla del "décalage" o del "desfase".*—Implica que del impuesto debido a las ventas en un mes, sólo se le puede deducir el impuesto soportado por las compras en el mes anterior.
- *Regla del crédito del impuesto.*—Es la contraria a la regla del butoir, ya que en este caso cuando el impuesto debido a las ventas es menor que el soportado por las compras, se admite un crédito de impuesto por la diferencia.
- *Regla de prorrateo en el espacio o porcentaje deducción.*—Consiste en

que sólo pueden ser deducibles del impuesto debido a las ventas el impuesto correspondiente a actividades gravadas, pero no se puede deducir las actividades exentas.

Después de esta breve exposición, el lector está en condiciones de abordar el estudio del contenido que encierra el resto del libro y poder establecer criterios que contrasten con las distintas conclusiones a las que se llegan por uno u otro autor.

## PARTE I.ª

### EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO. ASPECTOS TECNICOS

Esta primera parte está compuesta por una serie de artículos pertenecientes a C. Campet, C. S. Shoup, J. F. Due y A. F. Friedlaender, en los que cada uno trata un aspecto teórico del I. V. A. Las conclusiones a que se llegan por cada uno de ellos sobre un mismo aspecto no coinciden necesariamente, por lo que se refleja la disparidad de criterios mantenidos y la dificultad de adoptar una postura decididamente unilateral sobre el I. V. A. con respecto al resto de las formas de imposición sobre el volumen de ventas, especialmente con respecto a un impuesto monofásico en la fase de comercio al por menor.

El primer estudio es realizado por C. Campet, el cual comienza analizando las razones que aconsejan la existencia de un impuesto sobre las ventas; fácil recaudación, facilidad del hecho imponible, la base extraordinariamente amplia, existencia de bajos tipos, recaudación sencilla, etc. No obstante, son también varios los inconvenientes que arrastran un impuesto así; el principal que se le reprocha es el de *favorecer la integración empresarial*. Sin embargo, el autor arguye que dicho inconveniente no es tal, ya que la integración es aconsejable, pues permite mejorar los métodos de producción y una reducción de los precios de coste, y en segundo lugar los tipos existentes bajo un impuesto en cascada son lo suficientemente bajos como para que no puedan tener una influencia real en el proceso de integración.

Sin duda alguna —continúa diciendo—, la integración puede evitarse adoptando tres clases de medidas:

1. Establecer tipos más altos para las empresas integradas que para las no integradas.

2. Gravando las transacciones internas de las empresas integradas.
3. Sustituir el impuesto en cascada por un impuesto único.

Otro inconveniente reflejado por C. Campet de un impuesto en cascada es que es muy difícil determinar con exactitud el peso del impuesto soportado por cada producto, y el conocimiento de esta carga es indispensable en materia de comercio exterior y especialmente en el contexto de un mercado común a efectos de los ajustes fiscales en frontera con objeto de reestablecer la igualdad de competencia entre los productos nacionales y los extranjeros. En definitiva, concluye que los inconvenientes que se derivan son más graves que las ventajas, por lo que es aconsejable su sustitución.

Posteriormente analiza un sistema con multiplicidad de impuestos especiales y tras comprobar la elevación de tipos, las incesantes controversias con los sujetos pasivos y la falta de equidad de un sistema así, llega a una conclusión negativa.

En tercer lugar, pasa a estudio los sistemas de impuestos monofásicos exigidos en las tres etapas de recorrido del producto. Las ventajas de un impuesto de este tipo serían:

- Recae uniformemente sobre los productos.
- Se conoce con exactitud el peso del impuesto sobre el producto.
- Ignora el efecto de integración empresarial.
- Los tipos son más sencillos y uniformes que en un impuesto pluri-fásico o en cascada.

De entre las tres modalidades de impuestos monofásicos, y tras el estudio comparativo entre cada una de ellas, se permite apreciar la superioridad de un impuesto exigido en la fase de comercio al por menor, en relación con las otras dos, a saber: no discrimina entre los productos, o sea, la carga fiscal será la misma para el consumidor, cualquiera que sea el producto; exige un tipo más bajo que los otros dos; no exige el establecimiento de ningún derecho compensatorio a la importación ni ninguna desgravación a la exportación, puesto que la recaudación se realiza después de la importación y, por otro lado, no se ha realizado antes de la exportación.

También es objeto de atención la existencia de un impuesto sobre la energía que ha sido objeto de controversia en Francia tras la exposición, primero, de Aigreault, y después por Schueller, creyendo que la energía es hoy día la única fuente de todas las riquezas como lo era la tierra en

el siglo XVIII (Fisiócratas). No obstante, Campet pone de manifiesto los graves inconvenientes que surgirían al tratar de determinar el reparto de la carga fiscal entre las diferentes fuentes de energía (carbón, gas, electricidad, y petróleo), así como los coeficientes de equivalencia entre estas fuentes de energía. Sin embargo, las ventajas teóricas de este sistema son importantes, como son su sencillez, aunque se vería sensiblemente complicada por las medidas que habría que tomar para evitar que se discriminase a favor de las antiguas formas de energía como consecuencia de la implantación del impuesto.

Por último, es objeto de estudio en este artículo la existencia de un impuesto único general de pagos fraccionados como es el impuesto sobre el valor añadido. Con una figura de este tipo, se habrá distribuido a lo largo del proceso de producción y distribución la recaudación del impuesto en lugar de estar concentrado en una fase y, por otro lado, para que el principio de impuesto único sea respetado, es necesario que los pagos en cada fase sólo recaiga sobre el valor añadido. Con esto se consigue que el peso del impuesto no recaigan en su totalidad sobre una única fase del circuito originando perturbaciones, sino que al fraccionarse se permite repartir esta carga a todo lo largo de él y, por tanto, el peso en cada fase es relativamente ligero y los riesgos de distorsiones económicas son, por tanto, muy ligeros.

Analiza el sistema de deducciones practicadas y se inclina por un sistema de deducciones financieras al permitir un cálculo más exacto del valor añadido que el de deducciones físicas.

Finaliza su estudio concluyendo la superioridad de un impuesto sobre el valor añadido exigido en la fase de comercio al por menor con respecto al mismo impuesto exigido en las otras fases, ya que la uniformidad no se obtiene más que cuando el impacto se traslada al nivel del consumidor, es decir, a la fase de comercio al por menor.

El segundo trabajo está realizado por C. S. Shoup y trata de contestar a algunas interrogantes planteadas con respecto al impuesto sobre el valor añadido, a saber: la comparación de este impuesto con otros más familiares de alcance general, como el impuesto sobre la renta y el impuesto general sobre las ventas. El impuesto sobre el valor añadido ¿es fundamentalmente un impuesto sobre la renta o sobre las ventas? ¿Es neutral económicamente hasta un grado en que no lo son el impuesto sobre la renta o el impuesto sobre las ventas?, etc.

Ante estas preguntas planteadas contesta estableciendo una equivalencia entre las tres figuras. Así, para la economía en su conjunto, el valor

añadido total es la suma de los salarios totales pagados, el interés, la renta pagada a los individuos y los beneficios obtenidos. Un impuesto sobre el valor añadido es, por tanto, un gravamen sobre la renta total de la economía.

El impuesto sobre el valor añadido es, pues, un impuesto sobre el producto o un impuesto sobre la renta, según el ángulo desde el que se mire.

Por otro lado, el valor añadido total coincide, en principio, con las ventas totales al por menor, al menos en una economía estabilizada donde el equipo capital se va gastando con la misma rapidez con que se va produciendo.

En definitiva, un impuesto sobre las ventas al por menor, un impuesto sobre el valor añadido y un impuesto sobre el producto total de la economía permiten obtener la misma recaudación, ya que la base del impuesto para los tres es la misma. Estas equivalencias son establecidas sólo para el caso de una economía cerrada.

Continúa estableciendo una distinción desde el punto de vista de la base tributaria entre dos familias de impuestos: los que podrían llamarse impuesto sobre la renta nacional que comprenden, en principio, el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre las ventas al por menor y el impuesto sobre el valor añadido; y los impuestos sobre las transacciones que comprenderían los impuestos generales sobre las ventas, los impuestos sobre las ventas de los fabricantes y los impuestos sobre las ventas de los mayoristas.

Pero el impuesto sobre la renta, tal como se le conoce actualmente en todos los sistemas fiscales, difiere notablemente de los impuestos sobre el valor añadido o sobre las ventas al por menor, ya que está personalizado y, por tanto, al practicarse en él exenciones, deducciones, etc., la base no coincide con la de los otros dos. A su vez, ningún impuesto puede ser neutral—continúa diciendo—e incluso un impuesto sobre el valor añadido tipo renta, presenta la misma clase de discriminación en favor del gasto de consumo y en contra del ahorro de una forma que rinde un interés al igual que el tipo usual de impuesto sobre la renta.

En relación a otros dos problemas planteados, como son el de saber cómo afectaría al cálculo del valor añadido el equipo capital producido por la propia empresa, y el de saber cómo se tratarían igualmente la acumulación o desacumulación del stock. C. S. Shoup contesta para el primer caso de una forma análoga al tratamiento que habría que darle si se tratase de bienes de capital adquiridos a terceros y, por tanto, según se aplicase un impuesto sobre el valor añadido tipo renta o tipo consumo.

Para la segunda pregunta contesta, según se trate de una u otra forma, del impuesto que se esté aplicando. Si el valor añadido es tipo consumo (variante deducción) se permite la deducción de las ventas, de todos los bienes comparados, aunque alguno de ellos vayan a aumentar el stock. Si el concepto de valor añadido es tipo renta, un incremento de stocks para la economía en su conjunto representa un valor añadido que se debe tener en cuenta, o sea, se computarán ventas más excesos de stocks al cierre sobre la apertura, menos compras a otras empresas.

Por último, finaliza, pasando a estudio las distintas formas, cómo ha sido implantado el estudio sobre el valor añadido en distintos puntos como Francia, Japón y Michigan.

El tercer texto recogido en el libro de Ricardo Calle y que engrosa esta primera parte en que se divide la obra pertenece a J. F. Due.

Comienza relatando las experiencias llevadas a cabo hasta ahora en los distintos países con un impuesto sobre el valor añadido. Los primeros intentos de T. S. Adams en Estados Unidos, en 1921, para la sustitución del impuesto sobre el valor añadido en lugar del impuesto que recayese sobre el beneficio de las sociedades. Fruto de este intento fue la implantación en el Estado de Michigan, en 1953, de esta figura arbitraria. En 1962, el Informe Neumark recomendó el impuesto como forma standard de imposición sobre el volumen de ventas para los países del Mercado Común. Y, por último, la experiencia francesa y el interés por los posibles efectos de los impuestos sobre la renta, sobre el desarrollo económico y la balanza de pagos han inducido a los Estados Unidos a realizar varias propuestas para la sustitución del impuesto sobre la renta de las sociedades por un impuesto sobre el valor añadido.

Se plantea la pregunta de la conveniencia de un impuesto sobre el valor añadido frente a un impuesto sobre la renta. Para ello comienza afirmando las dos perspectivas distintas desde las cuales se ha venido estudiando el impuesto en Europa y en Estados Unidos. Mientras para la primera un impuesto sobre el valor añadido ha venido siendo considerado como un sustituto del impuesto sobre las ventas, o sea, como forma más idónea de expresión de un impuesto que recayese sobre las ventas, para el caso de Estados Unidos ha habido tendencia a considerarlo como impuesto sobre las ventas si adopta la forma o tipo consumo, y como impuesto sobre la renta si adopta la forma tipo renta.

Este planteamiento es consecuencia de la similaridad de las bases totales, bajo las dos formas del impuesto sobre el valor añadido, con un

impuesto sobre las ventas y con un impuesto sobre la renta, respectivamente. Así pues, la base total del impuesto sobre el valor añadido tipo consumo es igual a la de un impuesto sobre las ventas al por menor, y la base total del impuesto sobre el valor añadido tipo renta es igual a la suma de las rentas de los factores.

Para decidir acerca de la conveniencia o no de un impuesto sobre el valor añadido frente a un impuesto sobre la renta, estudia los efectos generales sobre los precios como consecuencia de la traslación en uno y otro impuesto. De este modo, concluye que tanto el impuesto sobre el valor añadido tipo renta como el tipo consumo han de considerarse como impuestos sobre las ventas, puesto que producen los mismos efectos sobre los precios que los impuestos sobre las ventas al por menor, elevando los precios de los bienes de consumo en relación a las rentas percibidas por los factores. Por tanto, se trata de un típico impuesto sobre las ventas (indirecto). No obstante, existen diferencias importantes entre las dos modalidades del impuesto sobre el valor añadido y el impuesto sobre las ventas y que son expuestas por J. F. Due:

1.ª La posibilidad de que con un impuesto sobre el valor añadido tipo consumo las empresas puedan considerar las rebajas del impuesto por las compras de equipo capital, como una reducción de la obligación tributaria sobre las ventas de bienes de consumo, en lugar de una compensación del impuesto pagado por las compras de bienes de capital.

2.ª Dado que en el impuesto sobre el valor añadido tipo renta, el coste total en concepto de interés es más elevado, es probable que este mayor coste se refleje en incrementos de precios adicionales, ya que la cantidad que se permite deducir del impuesto debido a las ventas es sólo el de la depreciación anual y no el valor del equipo capital adquirido.

3.ª La mayor exclusión del impuesto de bienes de producción como consecuencia de deducir del impuesto debido a las ventas, el que ha recaído sobre los bienes de producción ya gravados.

Por último, cabe igualmente establecer diferencias sustanciales entre un impuesto sobre el valor añadido tipo renta y tipo consumo, siendo las principales:

1.ª La mayor posibilidad de que la reducción fiscal sobre las compras de bienes de capital en el impuesto sobre el valor añadido tipo consumo pueda interferir la traslación del mismo a los precios.



2.<sup>a</sup> La probabilidad de que, aplicando un impuesto sobre el valor añadido tipo renta, los precios de los bienes de consumo reflejen el más elevado coste total en concepto de interés derivado de la inversión en el impuesto sobre las compras de bienes de capital.

El último trabajo pertenece a A. F. Friedlaender, que hace hincapié en los problemas planteados por la integración económica y el interés considerable que han despertado los problemas de armonización fiscal y los posibles efectos perturbadores de los impuestos indirectos. Probablemente, la declaración de política económica más importante sobre esta cuestión está contenida en el Informe Neumark, que analiza ampliamente las condiciones necesarias para asegurar que un mercado común se aproxime al comportamiento de un mercado interior, y para ello es necesario reducir al máximo todas las distorsiones comerciales y un ajuste de precios relativos.

A. F. Friedlaender pretende demostrar en el presente trabajo que solamente un impuesto sobre el valor añadido aplicado en todas las fases del proceso de producción y distribución dejará invariables los precios relativos, cualquiera que sea la estructura de la producción y distribución. Todas las otras formas de impuestos indirectos pueden dar lugar a cambios en los precios relativos y de esta manera ocasionar distorsiones comerciales. Así, pues, sólo un impuesto sobre el valor añadido o un impuesto sobre las ventas al por menor son neutrales.

Elabora un modelo analítico para estudiar los efectos sobre los precios de cada una de las figuras tributarias de ventas llegando a las siguientes conclusiones:

1.<sup>a</sup> Para el caso de un impuesto de ventas al por menor, el precio que el consumidor tiene que pagar aumenta en la cuantía del impuesto. En este caso, los precios relativos no varían y el impuesto se puede considerar neutral.

2.<sup>a</sup> Para el caso de un impuesto de ventas al por mayor se supone que el mayorista aumenta el precio para el minorista en la cuantía del impuesto, y al menos que el componente trabajo no gravado represente un porcentaje idéntico del precio total en ambos bienes la exacción de un impuesto de este tipo modificará los precios.

3.<sup>a</sup> Impuesto de ventas en dos fases minorista-mayorista. En este caso los precios relativos—afirma—permanecen constantes y, por tanto, es neutral como el impuesto de ventas al por menor.

4.ª Impuesto de ventas en la fase del fabricante. Puesto que las ventas entre fabricantes están exentas, este impuesto afectará solamente al precio final de los bienes a través de los canales de distribución y, por tanto, este impuesto afectará la configuración de precios relativos.

5.ª Impuesto sobre el valor añadido. Aquí sólo se grava el valor añadido en cada transacción. Por tanto, el precio de todo artículo debe incluir los costes de los materiales comprados, más los impuestos sobre el valor añadido de cada bien. Por tanto, este impuesto será neutral e idéntico al impuesto de ventas al por menor, siempre que los tipos de gravamen sean iguales.

6.ª Impuesto múltiple sobre las ventas. Aquí se grava el valor bruto de cada transacción y, por tanto, crea distorsiones entre los precios relativos en la etapa de fabricación.

Así, pues, queda claro —según afirma A. F. Friedlaender— que con la excepción de un impuesto sobre el valor añadido, todas las formas de impuestos directos distorsionarán los precios relativos y aumentarán los precios absolutos considerablemente por encima de los tipos normales de gravamen.

No obstante, aunque este último problema se puede resolver teóricamente por medio de desgravaciones a la exportación y de impuestos compensatorios a la importación, es improbable que esto ocurra, ya que los actuales mecanismos compensatorios y de desgravación son demasiado bajos para contrarrestar completamente el efecto negativo de los impuestos indirectos, y por tanto sus efectos sobre el comercio internacional suelen ser destructivos, y aunque algunos ajustes son bastante fáciles de aplicar, otros ajustes se hacen prácticamente imposibles. Por tanto, una vez que los impuestos indirectos distorsionan los precios relativos, el comercio internacional también es distorsionado. En un mundo de tipos de cambio fijo eso supondría una carga adicional, puesto que el equilibrio de la balanza de pagos solamente se puede alcanzar por medio de medidas deflacionistas.

Estas consideraciones refuerzan, pues, las razones en favor de un impuesto sobre el valor añadido exigido en todas las fases como el único que está libre de distorsiones cualesquiera que sean los canales de distribución y además cabe concluir que, como consecuencia de que el impuesto es neutral en sus efectos interiores, también debería ser neutral en sus efectos sobre el comercio internacional.

## PARTE 2.ª

## EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO EN EUROPA

Esta segunda parte está dedicada a recoger la problemática más importante que ha sido planteada en el seno de la C. E. E. y las aportaciones más significativas de los autores que mayormente han tratado el tema en cuestión.

Está formada por opúsculos de C. S. Shoup, K. Messere, R. Calle, E. J. Reig, M. Lauré, F. Forte y el Informe Richardson.

Comienza con un análisis sobre los "Aspectos impositivos de la integración económica internacional", a cargo de C. S. Shoup, en el que distingue cuatro tipos de integración económica: unión aduanera, comunidad de un producto determinado al estilo de la CECA, confederación y federación, pasando después a analizar las características de cada una de ellas.

Bajo una unión aduanera, todos los derechos sobre las exportaciones e importaciones, dentro de la zona de libre cambio, quedan suprimidos. Como consecuencia de ello, el comercio internacional se ve libre de obstáculos, excepto en cuanto es desviado como consecuencia del tratamiento que se le dé a las importaciones y exportaciones por el impuesto general sobre las ventas, los impuestos sobre consumos y el impuesto sobre la renta.

Para evitar esto existe la posibilidad de elección entre dos principios: el principio que grava según el país de destino y el principio según el país de origen, según se exige el impuesto en el país donde se consume o donde se produzca.

Coincidiendo con el Informe Tinbergen, a largo plazo, la única diferencia entre ambos sistemas reside solamente en los tipos de cambio. No obstante, ni uno ni otro pueden aplicarse en la práctica en forma pura, ya que se plantean dificultades técnicas al calcular las exenciones o reducciones compensando en el otro caso los impuestos sobre la importación, y la evasión se hace grave si los tipos tributarios son muy elevados.

En el caso de un impuesto en cascada con tipos diferentes, la aplicación del principio del país de destino puede practicarse con más exactitud cuanto más pronto se exporte el producto en el proceso comercial y más exactas pueden ser las aproximaciones a la completa desgravación de la exportación y a la imposición compensatoria a la importación. Pero la lección que se saca de este análisis en el caso de una unión aduanera, es que la mera uniformidad de la práctica del impuesto sobre las ventas entre los Estados miembros no es suficiente, ya que seguirán existiendo graves

dificultades para alcanzar y calcular las cantidades apropiadas de exención tributaria o tributo compensatorio, especialmente para los bienes que entraran en el comercio internacional. Por tanto, en una unión aduanera, y bajo el principio del país de destino, la simple uniformidad del impuesto sobre las ventas no es suficiente, sino que además requiere: a) tributación en la fase de comercio al por menor; b) tipos de gravamen bajos o moderados.

Pasándonos ahora al estudio del principio del país de origen, C. S. Shoup llega a la conclusión de que este principio se hace difícil de aplicar si el impuesto de ventas se percibe en una etapa avanzada del proceso comercial e incluso encuentra dificultades en su aplicación si ambos países utilizan el mismo sistema de aplicación pero aplican el impuesto en una fase avanzada.

No obstante, son varias las ventajas que se derivarían de su establecimiento. En primer lugar, es que sería una tentación a los intereses exportadores para ejercer presión a favor de un tipo más bajo del impuesto sobre las ventas, con la esperanza de que esta reducción del tipo induzca a un aumento de las exportaciones. Por otro lado, la aplicación del principio del país de origen supone una supresión total de las fronteras.

Sigue analizando las conveniencias de aplicar uno u otro principio según la clase de impuesto que se trate, siendo conveniente la existencia del principio del país de origen para el caso de impuestos directos, y el de destino para el caso de impuestos indirectos.

Las mayores dificultades entre los sistemas tributarios es probable que se produzcan cuando los sistemas nacionales no son cada uno de ellos combinaciones de un cierto número de impuestos, sino que, por el contrario, cada uno está concentrado en una clase de impuesto pero diferente a aquel en el que confían los otros.

A continuación estudia los cambios impositivos necesarios que habría que realizar para constituir una comunidad de un producto particular como el caso de la CECA. Para ello recurre al Informe Tinbergen y contrasta sus conclusiones llegando al resultado de que la equivalencia de los dos sistemas (principio del país de origen y de destino) se cumplen solamente si uno u otro sistema se aplica a todos los productos, mientras que los tipos y modalidades del impuesto sobre las ventas difieran de un país a otro.

Para el caso de una confederación no se exigirían muchos cambios en los vigentes sistemas tributarios nacionales y locales si los gastos de la confederación no representan una gran cantidad.

No ocurre así en el caso de una federación donde sí se necesitarían introducir cambios forzosos. Los ajustes de los sistemas impositivos nacionales y subnacionales a la llegada de los impuestos federales serían sustanciales; no obstante, las viejas formas de imposición también sobrevivirían en un grado considerable.

Así pues, es cierto que en caso de integración económica serán deseables notables cambios en los sistemas fiscales nacionales y subnacionales, aunque no esenciales.

A continuación, M. Messere estudia detenidamente los "ajustes fiscales en frontera" y los efectos que la fiscalidad de los diferentes países miembros de organismos internacionales ejercen, tanto por su naturaleza como por su estructura, sobre el comercio internacional. El problema fundamental que se planteó fue el de evitar la doble imposición internacional y para ello se plantearon las dos clases de soluciones que admitía el problema: aplicar el principio del país de origen o el principio del país de destino. Naturalmente, como afirma Messere, al hablar de ajustes fiscales en frontera sólo puede hacerse cuando estamos aplicando el principio del país de destino, y como está establecido en el GATT sólo pueden dar lugar a ajustes fiscales en frontera los impuestos indirectos; por el contrario, otros impuestos como los que gravan la renta, el beneficio, los salarios, las cotizaciones de la S. S., los impuestos territoriales, en definitiva, los impuestos directos no son tenidos en cuenta generalmente en estos ajustes fiscales, o sea, sólo se les aplica el principio del país de origen.

No obstante, la principal cuestión radica en conocer hasta qué punto son neutros los efectos de los ajustes fiscales en frontera desde el punto de vista del comercio internacional y en qué medida favorecen a unos países en detrimento de otros.

Para contestar a este problema realiza un estudio del mismo desde tres puntos de vista: técnico, teórico y práctico.

Desde el primer aspecto, concluye que, en conjunto, los ajustes fiscales de los países con un sistema de imposición en cascada son, sin duda, relativamente más débiles que los de los países que aplican impuestos sobre el valor añadido o impuestos exigidos en una sola fase, aunque aquéllos sean a veces más elevados para determinadas industrias o productos. Y en segundo lugar, las diferencias existentes de un país a otro obedecen, probablemente, por una parte, al hecho de que la cuantía de los impuestos ocultos difieren según la estructura de los sistemas fiscales y, por otra, a que la fracción de esa cuantía que es tenida en cuenta en los ajustes en frontera, es variable.

En el terreno teórico, aunque no se pueden adoptar posturas definitivas, generalmente se estima que incluso si los sistemas en vigor ejercen una cierta distorsión en el comercio internacional, este efecto es probablemente mínimo y, en general, no se cree que otras disposiciones en materia de ajuste fiscal en frontera mejorasen lo suficiente las prácticas en vigor como para justificar las considerables dificultades en el plano político y práctico que provocaría su adopción.

En la práctica, el problema que se plantea consiste en saber lo que se podría hacer para paliar los efectos que una modificación de los ajustes fiscales en frontera pueden producir en las posiciones de los países sobre los mercados internacionales. En conjunto, las conclusiones a las que se llegan son análogas a las manifestadas en 1965 por un grupo de trabajo del Consejo de la OCDE, a saber: que es difícil asegurar si los sistemas actuales de ajuste fiscal en frontera colocan o no a los países dotados de una cierta estructura fiscal en una posición desfavorable en el terreno de la competencia internacional, pero ello no es óbice para que cada país pida consulta sobre la modificación de los mismos cuando estimase que sus intereses comerciales son afectados por una modificación de los ajustes fiscales en frontera practicados por otros países.

El grupo de trabajo ha recomendado que toda modificación importante de los ajustes fiscales en frontera sea notificado a la OCDE.

La armonización fiscal europea y el impuesto sobre el valor añadido es el tema que a continuación recoge el libro y que corre a cargo de R. Calle. Supone un estudio profundo y detenido de la doctrina fiscal de la integración europea y su proceso de elaboración. Esta doctrina fiscal se basa en la diversidad de estructuras y de cargas fiscales como origen de las distorsiones fiscales más importantes, y la eliminación de estas distorsiones podría realizarse por un triple procedimiento: plena integración financiera, utilización de los mecanismos de compensación, y armonización fiscal progresiva. De estas alternativas la doctrina fiscal de la integración europea rechaza la primera, admite como solución provisional la segunda y propugna la tercera. Continuando con el estudio de la armonización fiscal, remite el Informe Tinbergen para analizar los problemas que se derivarían de la imposición indirecta y cómo adopta como solución final la adopción del principio del país de destino ante los problemas planteados en el seno de la CECA.

Pero, como es bien sabido, donde verdaderamente se han planteado con más importancia los problemas de la armonización fiscal ha sido en el ámbito de la CEE. Como consecuencia de ello, han sido varios los gru-

pos de trabajo que se han nombrado a efectos de estudiar las soluciones más viables a los problemas planteados. Todos estos informes, comisiones, grupos de trabajo, directrices, etc., son objeto de estudio detenido en la exposición que hace R. Calle en el presente trabajo. Así pues, el estudio recae sobre: los informes generales de los subgrupos A, B y C en que se dividió el grupo de trabajo nombrado en 1960 y que trataron, respectivamente, de analizar la posibilidad de suprimir los controles fiscales en las fronteras, de examinar la viabilidad de un impuesto general único exigido en la fase anterior a la de comercio al por menor combinado con un impuesto que recayese sobre los minoristas, y, por último, sobre la idoneidad de un impuesto recaudado en la fase de producción combinado con un impuesto percibido en la fase de comercialización. El Informe Neumark, que analiza el principio de país de destino y el principio de país de origen. La primera directriz comunitaria sobre la armonización de los impuestos sobre el volumen de ventas. El Informe del Comité Económico y Social sobre la primera directriz. El Informe Deringer o de la Comisión del Mercado Interior sobre la primera directriz. El Informe de la Comisión Económica sobre la primera directriz. El Informe del Palamento europeo sobre la primera directriz. La segunda directriz. El informe del Comité Económico y Social sobre la segunda directriz. El Informe sobre la segunda directriz de: la Comisión Económica y Financiera, Comisión de Agricultura y de la Comisión del Mercado Interior (Comisión Seuffert). Informe del Parlamento europeo sobre la segunda directriz. Y, por último, somete igualmente a estudio las directrices definitivas propuestas por el Mercado Común sobre la armonización de los impuestos sobre el volumen de ventas y que a continuación transcribimos:

1.º La sustitución de los impuestos sobre el volumen de ventas existentes en los Seis por un impuesto comunitario sobre el valor añadido a partir de 1970. A partir de ese momento no se admitiría ninguna medida de compensación "à forfait" por el impuesto sobre el volumen de ventas en los intercambios entre los países.

2.º El impuesto sobre el valor añadido que se aplicará será tipo consumo.

3.º El impuesto sobre el valor añadido que se exigirá en los Seis será, según el sistema de deducción, "impuesto a impuesto".

4.º El campo de aplicación del impuesto sobre el valor añadido será general, es decir, hasta la fase de comercio al por menor inclusive. Esta norma general admite una excepción de limitación temporal y es que este

impuesto puede aplicarse sólo hasta la fase de comercio al por mayor, inclusive, aplicándose un impuesto complementario en la fase de comercio al por menor. Esta excepción sólo podrá tener vigencia hasta el momento en que se supriman los mecanismos de compensación en los intercambios comunitarios.

5.º La primera directriz prevé que en caso de que un país miembro del Mercado Común intente aplicar un impuesto autónomo complementario sobre el comercio al por menor o en la fase anterior deberá comunicarlo previamente a la Comisión de la CEE.

Los principios técnicos que orientan la aplicación del sistema comunitario de imposición sobre el valor añadido pueden sintetizarse en los siguientes aspectos:

1.º Los Estados miembros deberán aplicar un impuesto sobre el valor añadido en sustitución de los impuestos sobre el volumen de ventas.

2.º El impuesto sobre el valor añadido gravará las transmisiones de bienes y la prestación de servicios efectuados a título oneroso y las importaciones de bienes. En cuanto al sujeto pasivo se considera a toda persona que realice de forma independiente y habitualmente actividades de productor, comerciante o prestatario de servicios, incluyendo a quienes realicen actividades extractivas, agrícolas y profesiones liberales.

3.º La base imponible es, en el caso de transmisiones de bienes o prestaciones de servicios, el contravalor de la transmisión o prestación incluyendo todos los gastos e impuestos, a excepción del impuesto sobre el valor añadido. En el supuesto de la importación, será el valor en la aduana de todos los derechos e impuestos debidos en razón de la importación, excepto el impuesto sobre el valor añadido.

4.º Al no incluirse en la base imponible el impuesto sobre el valor añadido, el tipo legal de gravamen coincidirá con el tipo efectivo.

5.º Cada Estado miembro podrá establecer el tipo normal de gravamen.

6.º Las exenciones que cada país considere necesario establecer habrá que consultarlas previamente.

7.º La regla de prorrata en el espacio se aplicará en principio a las operaciones realizadas por un sujeto.

8.º El sistema de deducciones será "inmediato", aunque cada Estado podrá establecer, cuando lo considere oportuno, el sistema de deducciones de "prorrata temporis".

9.º La liquidación del impuesto sobre el valor añadido exige que el



sujeto pasivo lleve un sistema de contabilidad detallada de sus operaciones.

10. A las pequeñas empresas podrá serles aplicado el régimen particular que mejor se adapte a las posibilidades de cada Estado.

11. La aplicación del impuesto sobre el valor añadido al sector agrícola deberá regularse por una directriz aprobada por el Consejo y propuesta por la Comisión.

Como puede comprenderse, la introducción en la Comunidad de un impuesto sobre el valor añadido en sustitución de los impuestos sobre el volumen de ventas, no estará exenta de sensibles dificultades.

Otro de los textos recogidos en el libro es un estudio de M. Lauré de un impuesto único sobre el valor añadido sacado de su obra "La taxe sur la valeur ajoutée", en la que analiza los principios que conducen a preconizar un impuesto único sobre el valor añadido. Para ello enumera las condiciones que ha de satisfacer un sistema de impuestos indirectos y que son:

- Impuesto "ad valorem".
- Impuesto general; es decir, aplicado a todos los productos o prestaciones de servicios, salvo aquellos de primera necesidad.
- Impuesto percibido una sola vez sobre cada producto o prestación.
- Impuesto cuyo régimen de pagos fraccionados admite la deducción de todos los productos o prestaciones de servicios integrados financieramente en el precio del coste.

Tal impuesto —continúa afirmando M. Lauré— no es otro que un impuesto que recayese sobre el valor añadido en el sentido económico del término. Además, de su implantación se derivan una serie de ventajas con respecto a los demás impuestos sobre el volumen de ventas, como es su sencillez, fácil control para evitar el fraude, mayor equidad, cálculo más exacto de los gravámenes compensatorios y desgravaciones fiscales, etc. Finaliza estudiando los efectos que ocasionaría la implantación de esta figura tributaria en distintos sectores de la economía.

Hasta ahora, las especulaciones teóricas que se han realizado en el libro que estamos comentando se han movido lejos de una constatación pragmática con las distintas experiencias disponibles. Sin embargo, el siguiente trabajo de F. Forte se basa en una serie de reflexiones del autor sobre la experiencia francesa desde 1954 sobre el impuesto sobre el valor añadido y sobre el resto de los intentos en otros países.

La existencia de un impuesto general sobre el valor añadido tipo consumo se apoya en tres ventajas particulares que el mismo ofrece:

- 1.º Como medio de minimizar los efectos discriminatorios de los actuales impuestos directos o indirectos sobre las ventas.
- 2.º Como medio de fomentar el desarrollo económico.
- 3.º Como medio de mejorar la situación de la balanza de pagos.

En contraste con estas tres conclusiones, el estudio de F. Forte lo que pretende demostrar es:

- 1.º Que un verdadero impuesto general sobre el valor añadido resulta casi imposible de concebir y muy difícil de aplicar.
- 2.º Que en realidad el impuesto francés "taxe sur la valeur ajoutée" no es en la actualidad, ni lo llegará a ser a partir de la reforma, un verdadero impuesto general sobre el valor añadido.
- 3.º Que un impuesto general sobre el valor añadido que sea factible sólo resulta útil en países que tengan establecido un impuesto en cascada y no estén preparados para reemplazarlo por un impuesto monofásico.

Tras contrastar los efectos de unas y otras figuras de imposición indirectas sobre el volumen de ventas, sobre las distintas variables económicas y diversas magnitudes, llega a la conclusión de que un impuesto sobre el valor añadido puede ser considerado fundamentalmente como un impuesto transitorio, conveniente para países que tienen establecidos impuestos en cascada al permitirles pasar gradualmente a un sistema mejor de imposición de las ventas. Y, por tanto, afirma la superioridad de un impuesto monofásico sobre el volumen de ventas exigido en la fase de comercio al por menor, sobre el I. V. A.

Esta segunda parte finaliza con un estudio comparativo entre el "purchase tax" británico y el "impuesto sobre el valor añadido" y su contribución a la expansión de las exportaciones y al desarrollo económico y que es conocido con el nombre de Informe Richardson. El "purchase tax" es un impuesto monofásico sobre el volumen de ventas exigido normalmente en el momento de las ventas al por mayor, y el impuesto se aplicó sólo para una lista de productos concretos.

Naturalmente, ambas figuras presentan similitud en las finalidades, ya que persiguen gravar el gasto de consumo (aunque con amplitud variable) y hacerlo de forma tal que se grave de forma definitiva y determinable un producto dado, por un importe fijado en razón del valor del producto y un tipo impositivo. Si bien es cierto, en el "purchase tax" el impuesto se exige de una sola vez, y en el impuesto sobre el valor añadido

se exige el pago fraccionado, puede decirse que ambos dejan exentos de gravamen a las inversiones aunque con efectos variables, al aplicarse uno sobre una lista determinada de bienes de consumo final y no sobre los que habrán de emplearse posteriormente en procesos productivos, y al gravar el otro exclusivamente el valor añadido previa deducción del valor de las inversiones realizadas en bienes de capital.

A pesar de estas similitudes, existen dos diferencias sustanciales entre ambas figuras impositivas, y son las siguientes:

a) Un impuesto sobre el valor añadido se exige en estadios sucesivos por el método de pagos fraccionados; el "purchase tax" se exige en un solo escalón y de una sola vez.

b) Un impuesto sobre el valor añadido se extiende y se aplica no solamente a los bienes de consumo, sino también a sus productos integrantes de etapas precedentes; el "purchase tax" está limitado a una lista determinada de bienes de consumo.

Después de un estudio comparativo realizado por los componentes de la comisión encargada de estudiar la posibilidad de implantar en Inglaterra un impuesto sobre el valor añadido en sustitución del "purchase tax", Informe Richardson, se concluye con los siguientes argumentos:

1.º No se encuentran ventajas en el método de imposición plurifásico que pueda compensar la desventaja que ocasiona una pesada tarea administrativa, tanto para las empresas como para la Administración, en el caso de un impuesto sobre el valor añadido.

2.º El sistema de "purchase tax" permite una amplia libertad de elección por lo que respecta a la lista de gastos de consumo que hayan de sujetarse al impuesto y esto puede hacerse sin provocar que el impuesto recaiga en medida importante sobre los costes industriales.

3.º La utilización de un impuesto sobre el valor añadido obliga en cierto modo a decidir sobre los gastos de consumo que deban gravarse.

4.º Un impuesto sobre el valor añadido no puede coseguir la finalidad de recaer aisladamente sobre los gastos de consumo, a menos que el sistema del impuesto sea completamente comprensivo abarcando todos los tipos de empresa.

5.º El sistema del "purchase tax" es, por consiguiente, no sólo más económico como instrumento de recaudación de impuesto sobre bienes de consumo, sino también más eficaz.

Por último, el Informe Richardson estudia cuáles son los efectos que sobre la exportación y el desarrollo económico condicionan uno u otro

tipo de impuesto, y para ello hace sus comparaciones con el vigente impuesto francés y británico. El resultado que obtiene establece que, con respecto a las exportaciones, los efectos suelen ser análogos, pero con la importante diferencia de que el sujeto pasivo sujeto al gravamen francés, ha sido obligado a prestar a la Administración fiscal y sin intereses por el período de un mes, al menos, el importe del impuesto que más tarde se le devolverá, y con respecto a esto no existe superioridad ni mayores incentivos a la exportación que no tenga el "purchase tax". Es más, realmente el "purchase tax" es superior al I. V. A., puesto que no plantea el problema al exportador de tener que soportar o pagar el impuesto, y los industriales pueden trabajar con materiales y stocks libres de impuestos.

Por lo que respecta al desarrollo económico, el citado informe no ve razón alguna por la que el I. V. A. pueda tener efectos económicos diferentes de los del "purchase tax".

Así pues, el I. V. A. por sí mismo no favorece al igual que el "purchase tax" las exportaciones o el desarrollo económico. El método de fase única que utiliza el "purchase tax" es más lógico y económico. Por tanto, no se recomienda su sustitución en el Reino Unido.

### PARTE 3.<sup>a</sup>

#### LITERATURA DISPONIBLE

Nos encontramos en la última parte de la obra y que, tal como indica el epígrafe, se trata de un trabajo realizado por R. W. Lindholm sobre la distinta literatura que se ha publicado en relación con el impuesto sobre el valor añadido y de los problemas incidentes con su implantación en el seno de una comunidad económica. La relación se hace extensa y copiosa, agrupada por materias y temas planteados.

JOSÉ ANTONIO GARCÍA-LÓPEZ

CALLE SÁIZ, Ricardo. *España y el impuesto sobre el valor añadido*. Colección Libros de Bolsillo núm. 5. Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Hacienda. Madrid, 1971.

Se ha publicado un nuevo número por el Instituto de Estudios Fiscales, continuación del anterior, y que trata del impuesto sobre el valor añadido y sus posibilidades de aplicación en nuestro país.

El libro reviste la mismas características del anterior, estando formado por una compilación de trabajos pertenecientes a varios especialistas de la materia y tratando cada uno de ellos un aspecto concreto del impuesto en España.

La selección de textos es realizada por R. Calle y en ella integra trabajos pertenecientes a E. Fuentes Quintana, Fernández Ordóñez, J. Alcaide, J. Botella y A. Arranz, C. Mella Villar y el propio R. Calle.

La introducción corre a cargo del mismo, el cual nos pone en antecedentes del primitivo origen del impuesto sobre volumen de ventas en España y nos glosa una panorámica de cuál ha sido la evolución de este viejo impuesto en nuestro país, hasta desembocar en la Ley de Reforma Tributaria de 1964, con la implantación del actual "Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas", que grava las ventas, obras, servicios y demás operaciones específicas que aquéllas realicen y aparezcan sometidas a dicho tributo por decisión legal. Este impuesto se configura como un impuesto múltiple sobre el volumen de ventas exigido hasta la fase de comercio al por mayor inclusive.

A continuación hace referencia a los principales puntos críticos que pueden imputársele al impuesto:

1.º Complejidad derivada de la multiplicidad de tipos de gravamen y de la existencia junto al mismo de impuestos especiales y monopolios fiscales.

2.º Falta de neutralidad al favorecer la integración de las empresas.

3.º Generación de rentas fiscales.

4.º Discriminación frente a los consumidores, atendiendo al variado porcentaje del impuesto en el precio final de cada producto.

5.º Falta de productividad, al tratar inadecuadamente a las inversiones.

6.º Discriminación fiscal entre consumo interno, exportaciones e importaciones de muy difícil compensación.

Frente a estos inconvenientes, en la exposición de motivos de la Ley de Reforma Tributaria de 1964, se justifica la elección de un impuesto en cascada en las siguientes razones: La de mayor extensión en la base con la consiguiente ventaja de una reducción en los tipos que desde el punto de vista de su aplicación administrativa presenta tanto para la Hacienda como para el contribuyente notorias ventajas. La fijación de un tipo módico reduce, en gran manera, el fraude y permite la efectiva aplicación del impuesto sobre bases muy extensas. Este sistema—según alude la citada exposición—se presta, asimismo, en relación con el comercio exterior, a

la fijación de las compensaciones adecuadas por devolución de impuestos en los productos exportadores, así como el gravamen alzado a la importación, que la Ley integra dentro de los conceptos que comprende la Renta de Aduanas. Por último, cabe hacer notar que esta configuración del gravamen se adapta al grado de organización administrativa y contable de la mayor parte de nuestras empresas, sin crear con ello una presión fiscal indirecta con motivo de la exacción.

El comentario continúa exponiendo la crítica que F. Quintana realiza a estas afirmaciones de la exposición de motivos, alegando que, en contra de lo que él mismo afirma, el tributo no se presta a la fijación de las compensaciones adecuadas por la devolución del impuesto a los productos exportados, así como al gravamen alzado al tiempo de la importación, ya que como la mayor parte de la crítica establece, dado el carácter acumulativo del impuesto múltiple, es imposible calcular las desgravaciones a los exportadores y las compensaciones a la importación. ¿Cómo puede sostenerse esta afirmación de la exposición de motivos cuando el trabajo tendente a procurar cierta armonía entre los sistemas fiscales de los países europeos ha señalado como la principal distorsión de la competencia a la que introduce el impuesto múltiple dada la imposibilidad de restaurarla mediante el juego de las desgravaciones y compensaciones?

Por otro lado, la exposición de motivos alega la simplicidad del impuesto como una de sus mayores ventajas, cuando en realidad el impuesto se ha manifestado complejo. Si además se tienen en cuenta los restantes defectos reconocidos anteriormente, es lógico concluir sobre la conveniencia de sustituir nuestro actual Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas, por la forma imperante del impuesto que grava el volumen de ventas; un Impuesto sobre el Valor Añadido no sólo con vistas a armonizar nuestro sistema fiscal con el europeo, sino en razón de la propia ganancia del cambio de un impuesto múltiple por un impuesto sobre el valor añadido.

Tras exponer las ventajas comparativas que se derivarían de la implantación de un Impuesto sobre el Valor Añadido en sustitución del IGTE, expone asimismo los problemas que traería consigo unas medidas encaminadas a esta implantación y que sintetiza en los siguientes:

- a) Económicos, como la cuestión de la repercusión en los precios y de los efectos en la capacidad exportadora de las empresas españolas.
- b) De administración fiscal, como el problema de los pequeños contri-

buyentes, inclusión de los minoristas en el campo de aplicación del impuesto, contabilidades, inspección, etc.

c) De técnica-impositiva, como medidas de transición del IGTE hacia el IVA, reglas del "butoir", "décalage", etc.

En función de todos estos inconvenientes planteados, es cómo se aborda en los trabajos que a continuación recoge el libro, la estructura de un Impuesto sobre el Valor Añadido para el caso de España y los aspectos que habrán de tenerse en cuenta a la hora de su implantación en nuestro país. De ello se concluye que la estructura del IVA en España puede revestir las siguientes características que a continuación recoge R. Calle:

1.º El Impuesto sobre el Valor Añadido sería un gravamen sobre las transmisiones de bienes, las prestaciones de servicios y las importaciones de bienes.

2.º Su campo de aplicación tendría un planteamiento óptimo gravando todas las fases del proceso de producción y distribución. Para el caso de España parece ser más conveniente en principio gravar sólo hasta la fase de comercio al por mayor inclusive, excluyéndose del campo de aplicación del IVA a los minoristas. La razón de tales medidas no es otra que la de evitar la complejidad administrativa que se derivaría de someter al mismo el excesivo número de minoristas existentes.

3.º El impuesto se exigiría según el sistema de deducción "impuesto a impuesto".

4.º El nivel del tipo de gravamen dependerá de cuál sea la forma en que se proyecte el impuesto en el sistema fiscal español: el tipo será más alto en el supuesto de que el IVA absorba el Impuesto de Lujo y a los Impuestos Especiales sobre el Consumo que actualmente rigen en nuestro sistema tributario, con el fin de obtener con el IVA los ingresos facilitados por los gravámenes absorbidos.

5.º El número de exenciones debería fijarse con extrema prudencia, ya que el excesivo número perturba el funcionamiento del IVA.

- Cuanto menor sea el número de ellas, menos se apartará el impuesto de la neutralidad que le caracteriza.
- Las distorsiones serán mucho menores si las exenciones se conceden sólo en relación con los productos finales que no se incorporen a otros productos.
- Es preferible aplicar un tipo impositivo inferior que conceder la exención total.

6.º Problema particular que habrá de resolver la Hacienda española son los referentes a la aplicación del impuesto a determinados servicios, agricultura y determinados sectores.

7.º Las pequeñas empresas parece recomendable en principio que se beneficien de un régimen especial, como puede ser:

- Exclusión de las pequeñas empresas del IV y sujeción a un impuesto independiente.
- Inclusión de las pequeñas empresas en el campo de aplicación del IVA con tipos reducidos.
- Exención de las pequeñas empresas cuyo volumen de ventas anuales no exceda de determinada cuantía.
- Exención del impuesto de las empresas de muy reducida dimensión y establecimiento de descuentos para la pequeña empresa.

8.º La sustitución del IGTE por un IVA puede producir diferencias en aquellos productos desajustados en la actualidad, ya que el IVA facilita el cálculo de las desgravaciones y compensaciones, y esto, naturalmente, supondrá una evaluación precisa del encarecimiento que en el proceso de costes de la empresa exportadora española realiza la imposición sobre el consumo. Por otro lado, esta sustitución producirá una variación evidente en los precios interiores, lo que sin duda afectará a nuestro comercio exterior.

Los siguientes artículos, pertenecientes a diversos autores, tratan de recoger esta problemática y estudiarla en profundidad.

#### EL I. G. T. E. SU ESTABLECIMIENTO POR LA HACIENDA ESPAÑOLA

Este trabajo, perteneciente a E. Fuentes Quintana, recoge los antecedentes del I. G. T. E. en España, así como el proceso evolutivo que ha seguido nuestro sistema tributario hasta nuestros días en la implantación de un impuesto que recayese sobre el consumo.

El autor muestra cómo la investigación histórica ha venido fechando mayoritariamente en 1342 el origen de la alcabala española y cómo este viejo impuesto español ha sido el precedente de la actual imposición sobre el volumen de ventas en todos los países. Pero al mismo tiempo, ya desde sus orígenes, fue objeto de una severa crítica al ponerse de manifiesto los efectos negativos que esta figura impositiva llevaba consigo.



Así pues, no sólo fueron mercantilistas como Jerónimo de Uztáriz, los que sometieron a la vieja alcabala a una dura argumentación, sino que coincidieron con ellos economistas liberales como A. Smith, e incluso arbitristas que mostraron los efectos desastrosos que se derivaban de un impuesto de este tipo. Todos ellos coincidieron en advertir los efectos adversos que sobre el comercio exterior y, por tanto, sobre la balanza comercial ocasionaba el impuesto al encarecer notablemente el precio de los productos exportados en relación con el resto de los países que no tuviesen el impuesto.

Esta serie de críticas terminaron por cristalizar en la Reforma Tributaria de 1785, inspirada en el Dictamen de Floridablanca, que redujo considerablemente el nivel de los tipos legales de gravamen: aunque los diversificara según productos y operaciones de venta.

Esta reforma tributaria —afirma Fuentes Quintana— tiene un interés extraordinario porque modernizó muy considerablemente el impuesto sobre el volumen de ventas, hasta el punto de que es de esa disposición de la que cabe traer el origen de muchos de los modernos impuestos que después se han generalizado en la mayor parte de los países europeos. Así, cuando en Alemania se establece en 1916 el impuesto sobre el volumen de ventas, no hace sino restaurar realmente la criticada alcabala como figura fundamental de su Hacienda.

No obstante las continuas críticas de que era objeto la figura tributaria, desembocó en la Reforma de 1845, excluyendo la alcabala como forma impositiva y se abrió el camino hacia los impuestos de consumos específicos. Sin embargo, el éxito tampoco fue favorable para esta forma de gravamen y su reiterada impopularidad le llevaron a las sucesivas supresiones en 1854, 1868, 1870, y la más importante y casi definitiva de 1911. Las razones fundamentales que arguye F. Quintana como causantes de esta aversión son las especies elegidas como objeto del impuesto y que constituían los consumos de la mayor parte de las clases populares.

A partir de 1916, el impuesto de alcabala se establece triunfalmente por todas las haciendas europeas, siguiendo el ejemplo alemán. Francia lo inaugura en 1917; Italia, en 1919; Bélgica, en 1921; Luxemburgo, en 1922; Gran Bretaña, en 1940, y, finalmente, Finlandia y Suiza, en 1941.

España intenta importar esta idea europea en 1918, pero este proyecto lo mismo que otros dos que le siguieron en 1919 y 1920 fueron rechazados por las Cortes. Fracasados estos proyectos, no se encuentran ya propuestas importantes hasta la Ley de Reforma Tributaria de 1940 que instaura el Impuesto de Usos y Consumos, pero esta figura se trata más de una serie

de impuestos sobre diversos artículos específicos que un verdadero impuesto sobre el volumen de ventas, aunque sus efectos recaudatorios fueron muy notables.

El resumen de esta larga historia —continúa afirmando— no es otra que el país que había inventado el impuesto sobre el volumen de ventas no ha vuelto a él hasta 1964 con la Ley de Reforma Tributaria.

Las razones que han aconsejado la vuelta a la vieja alcabala han sido:

1.º La contribución de nuestro sistema tributario a una regresividad en el reparto de la carga tributaria.

2.º La complejidad, antigüedad y falta de semejanza de la imposición indirecta española con la de los países de la CEE.

3.º La falta de generalidad y de unidad de la imposición sobre el gasto, así como la imperfecta aplicación del sistema de convenios.

4.º El inadecuado tratamiento fiscal de las exportaciones.

5.º La proliferación y extensión desmesurada del Impuesto del Timbre, con los defectos propios que acompañan a esta forma de gravamen.

Estas críticas fueron recogidas en su mayor parte en el informe del Banco Mundial e iban a promover la reforma de nuestro sistema fiscal con la introducción del I. G. T. E.

Para ello se nombraron distintas comisiones y se encargaron a distintos organismos el informe sobre la figura impositiva que habría de introducirse en nuestro sistema como forma de imposición sobre el volumen de ventas, entre ellos se encontraban: el Consejo de Economía Nacional, la Organización Sindical, el Instituto de Estudios Políticos, el Consejo Superior de Cámaras de C. I. y N., etc. El resultado de estas propuestas fue el de la introducción en nuestro sistema fiscal de un impuesto múltiple sobre el volumen de ventas que recibiría el nombre de Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas.

A continuación se pregunta sobre la pretensión del legislador al implantar un impuesto de este tipo, y la respuesta no es otra que la de la simplificación que cree haber llevado a cabo, evitando las marcadas desigualdades de trato fiscal por razón de la naturaleza y clase de los bienes o de la forma en que las operaciones se producían. El nuevo impuesto pretende además ser general, para lo cual opta por una gran modicidad en los tipos. Pero es que al mismo tiempo la Ley de Reforma Tributaria vuelve a insistir en la forma de impuesto múltiple justificando su implantación en otra serie de argumentos, como son: la mayor extensión de la base que permite una reducción en los tipos de gravamen y una reducción del fraude

fiscal; sus ventajas en relación con el comercio exterior por el cálculo de los ajustes fiscales en frontera, la adaptación de este gravamen al grado de organización administrativa y contable propia de la mayor parte de nuestras empresas sin crear, por tanto, una presión indirecta, etc.

Pero en relación con la primera ventaja aducida, F. Quintana aduce que una lectura detenida de los preceptos legales, de las disposiciones reglamentarias y de las dudas que ha suscitado su aplicación, no parecen muy favorables para pronunciarse a favor de la nota de simplicidad.

En segundo lugar, pasa a plantearse la pregunta de si el impuesto está a la altura de la imposición europea. Con respecto a esta cuestión manifiesta la semejanza que existe entre él y los impuestos de Bélgica e Italia reuniendo las tres características que poseen estas figuras.

- La percepción del impuesto por cada operación que se realice.
- La utilización del timbre como forma de pago del impuesto.
- La posibilidad de utilizar la regla de percepción en una sola etapa dentro de la estructura de un impuesto múltiple, sistema que Bélgica denomina "forfataire", e Italia, bajo la expresión "una tantum".

Tales características de nuestro impuesto sobre el volumen de ventas que hacen que no puedan ocupar un lugar aceptable en la valoración del impuesto que tenga en cuenta los criterios de neutralidad, equidad y facilidad administrativa.

Por otro lado, frente a la pretendida simplicidad del IGTE, cabe argumentar en su contra las siguientes proposiciones:

- El impuesto español admite veinte tipos de gravamen diferentes, cada uno de ellos aplicable a operaciones diversas.
- La segunda fuente de complejidad proviene de la posibilidad de integrar los impuestos que recaen en el circuito de producción-distribución en un artículo ("forfataire", "una tantum"). Tal observación nos pone en contacto con uno de los principales defectos del tributo múltiple como es su acusada tendencia a fomentar la integración empresarial con daño para la productividad.
- La simplicidad se complica igualmente al aceptar la existencia de impuestos especiales que escapan al régimen común del impuesto de ventas.

En lo que respecta al tratamiento de las inversiones, pocos impuestos —afirma F. Quintana— pueden ser tan perturbadores como el tributo

múltiple sobre ventas, afectando negativamente al objetivo fundamental de nuestra política económica como es el desarrollo económico.

Constituye también un conocido defecto del impuesto múltiple, la discriminación que sobre los artículos de consumo final introduce la carga acumulada del gravamen en cada fase.

Existen aún más fuentes de discriminación introducidas por el nuevo impuesto, y entre ellas existe una que incomprensiblemente se menciona en la exposición de motivos como una virtud del tributo múltiple. Se refiere al tratamiento de la corriente de exportaciones e importaciones que, según el legislador, se presta a la fijación de los ajustes fiscales en frontera. En contra de esta afirmación, F. Quintana arguye que debido al carácter acumulativo del impuesto múltiple, es imposible calcular las desgravaciones a los exportadores y las compensaciones a las importaciones, tal como pretende el legislador.

Termina afirmando que el impuesto sobre el volumen de ventas debe considerarse como parte integrante de todos los sistemas fiscales debidamente estructurados.

## EL I. V. A. Y SU POSIBLE IMPLANTACION EN ESPAÑA

El presente trabajo fue publicado en I. C. E., boletín semanal núm. 1.147, y trata de dar cuenta de las conclusiones de la XVII Semana de Estudios de Derecho Financiero que estudió los aspectos teóricos del IVA y su posible implantación en España, y es recogido por R. Calle. Puede anticiparse que la principal conclusión establecida concierne a la necesaria sustitución del IGTE por un IVA, como consecuencia de las ventajas que se derivan de la segunda forma impositiva en relación con la primera.

Tras analizar la estructura que revestiría un Impuesto sobre el Valor Añadido en España, y que ya ha sido expuesto al comienzo de esta reseña, R. Calle resume uno de los temas que mayor discusión ha suscitado en el seno de la XVII Semana de Estudios de Derecho Financiero, a saber: el referente a la posible incidencia sobre los precios de la sustitución del I. G. T. E. por un impuesto sobre el valor añadido. Para ello es necesario estudiar detenidamente la incidencia actual del I. T. E. y la incidencia previsible del impuesto sobre el valor añadido, tarea que se ha realizado en algunos países y que España tiene pendiente. Sin embargo, un primer intento estimativo se ha realizado para nuestro país, apreciándose la variación de los precios al por mayor en el supuesto de que se implantase un

impuesto sobre el valor añadido con tipo general del 7 por 100 y del 2 por 100 para la agricultura, y que nos referiremos al tratar los trabajos que a continuación se recogen. Como podremos comprobar, un I. V. A. exigido al tipo anteriormente señalado, pondría en peligro la estabilidad de los precios.

Otro de los principales problemas que expone es el del régimen fiscal que debería aplicarse a la pequeña empresa en caso de implantación de un impuesto sobre el valor añadido y al que también hemos aludido en páginas anteriores.

Igualmente, en relación con el sector exportador, un impuesto sobre el valor añadido permite una aplicación efectiva de las desgravaciones a la exportación y de la imposición compensatoria a la importación, y las conclusiones alcanzadas en relación con esta cuestión pueden resumirse en:

- Nuestros ajustes en frontera no pueden adecuarse a la realidad de la carga fiscal de cada producto por la dificultad inherente al impuesto múltiple de permitir un cálculo exacto del gravamen efectivamente soportado por cada producto. Ya que el I. V. A. facilita tal cálculo, pueden producirse diferencias en aquellos productos desajustados en la actualidad en el caso de que se sustituya el I. T. E. por el I. V. A.
- Por otro lado, la sustitución del I. T. E. por el I. V. A. producirá una variación evidente en los precios interiores, lo que sin duda afectará a nuestro comercio exterior.
- Por último, no deben olvidarse las importantes consecuencias que sobre la inversión interna y sobre el desarrollo económico acarrearán la sustitución de un impuesto por otro.

Hasta aquí se han expuesto algunos de los principales aspectos que la implantación del I. V. A. podrá tener en la Hacienda española. El problema que queda pendiente, y de difícil solución, es el de cuándo.

## EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO Y SU IMPLANTACION EN ESPAÑA

El texto pertenece a la Ponencia general de la XVII Semana de Estudio de Derecho Financiero y corre a cargo de F. Fernández Ordóñez.

Comienza afirmando la condición de un I. V. A. como forma de imposición indirecta en contraposición con las discusiones planteadas sobre

todo en la literatura anglosajona, al considerar al I. V. A. entre los impuestos directos y, por tanto, como un posible sustituto del Impuesto sobre el Beneficio de las Sociedades.

A continuación somete a estudio el actual I. T. E., señalando las ventajas e inconvenientes más significativos. Entre estos últimos cabe señalar los siguientes:

1.º Excesiva complicación jurídica de hechos imposables y pluralidad de tipos.

2.º Aunque el tipo es bajo, el impuesto en cascada presenta una notable limitación recaudatoria y a medida que el tipo lo aumentamos comienzan a producirse en la economía distorsiones.

3.º El estímulo a la concentración vertical, puesto que discrimina contra los circuitos más largos de comercialización. Lo que no está ya tan claro —según afirma Popitz— es hasta qué punto la concentración puede considerarse como un inconveniente desde un punto de vista económico.

4.º Al gravarse tanto los bienes de inversión como los de consumo, el impuesto produce:

- diferencias en el gravamen final total sobre los bienes de consumo;
- discrimina contra el uso de maquinaria y, por tanto, contra la productividad;
- deteriora la posición competitiva internacional de la empresa española;
- reduce la transparencia del impuesto.

5.º Incertidumbre sobre los ajustes fiscales en frontera.

Así quedan recogidas las insuficiencias y quiebras del actual I. T. E. Algunas de ellas pueden ser corregidas sin necesidad de suprimir el tributo, pero la mayor parte de los defectos del impuesto lo son como resultado del modelo escogido y sólo podrán obviarse en su totalidad optando por un impuesto sobre las ventas que cumplan los requisitos de capacidad recaudatoria, neutralidad nacional e internacional, sencillez administrativa y que actúe en favor de las fuerzas del progreso técnico y de la productividad. Un impuesto que pueda reunir todas estas condiciones es difícil de encontrar. No obstante, F. Ordóñez pasa a estudiar la posibilidad de implantación de un Impuesto sobre el Valor Añadido en España y los problemas que acarrearía su establecimiento, no sin antes reconsiderar las posibilidades de otras dos formas que podrían igualmente sustituirlo: el impuesto monofásico y el impuesto sobre las ventas al detall.

Tras un estudio detallado, nos encontramos con que el esquema teórico del impuesto que debe sufrir inevitables pérdidas y concesiones al adaptarse a la realidad española. En esta materia —como continúa afirmando F. Ordóñez—, las soluciones reales son siempre compromisos y los impecables esquemas teóricos pierden siempre algo de su coherencia en la práctica de la Administración fiscal.

El problema reside en saber hasta qué punto un determinado modelo de impuesto permite y merece tales concesiones sin desvirtuar su coherencia interna. Con respecto a esta cuestión, la conclusión para el caso de un I. V. A. es que el impuesto no sufrirá una deformación esencial como consecuencia de su adaptación a la realidad española. La implantación del impuesto requiere tiempo para que pueda permitirse el desarrollo de una política adecuada y que comprendiera:

- La preparación de la empresa española hacia un nivel contable y de cumplimiento fiscal más adecuado creando un sistema de incentivos fiscales a la contabilidad regular y propiciando los métodos de estimación directa.
- La reconversión material y personal de la Administración fiscal española, ampliando el empleo de los métodos de proceso automático de datos a la investigación de la imposición indirecta.
- La preparación de nuestro sector exterior a un mecanismo absolutamente neutral como son los ajustes en frontera en el I. V. A.
- La preparación técnica del propio impuesto.

No obstante, nuestro I. T. E. puede, con ciertas correcciones, seguir cumpliendo su papel en la imposición indirecta española con dos limitaciones: 1) la presión internacional en materia de ajustes en frontera y de armonización fiscal internacional de los grandes bloques económicos; 2) la falta previsible de elasticidad del I. T. E. para producir incrementos recaudatorios de importancia sin distorsiones estimables.

Todo esto significa que aunque no es urgente una sustitución del I. T. E. sí es necesario ir preparándola para en su día reemplazarlo por la figura más adecuada a ocupar su puesto, como es la de un Impuesto sobre el Valor Añadido. Sin embargo, el I. V. A. no es, desde luego, la piedra filosofal de nuestro futuro sistema fiscal, ya que no resuelve el problema de la equidad, que continúa siendo la gran pregunta de nuestra legislación fiscal, pero sí puede, en cambio, cumplir el papel de eje central de la imposición indirecta cubriendo objetivos importantes, como son: racio-

nalizar nuestra imposición sobre el consumo, mejorar el régimen fiscal de las inversiones, facilitar el control del fraude, hacer más elástica la recaudación sin distorsiones sensibles y ajustar nuestra imposición indirecta a la realidad europea actual.

### METODOLOGIA PARA EL CALCULO DE LA BASE IMPONIBLE DEL I. V. A.

El presente trabajo es realizado por J. Alcaide Inchausti, sobre datos del año 1966, sobre la Contabilidad Nacional y Tablas Onput-Output, con vistas a elaborar la metodología seguida para el cálculo de la base del I.V.A.

El resultado obtenido es: la base imponible de cada sector en su fase de fabricación es el resultado de sumar al valor añadido bruto del sector el valor de las importaciones C. A. F. a cuyo importe se deduce el valor de la inversión en capital fijo y de las exportaciones. Puede darse el caso que la base imponible obtenida tenga signo negativo cuando el valor de la inversión y de la exportación del sector supere al del valor añadido bruto más las importaciones de materias para el proceso productivo, como ocurre en el sector de electricidad y comunicaciones en los que el valor de la inversión supera al del valor añadido bruto del sector.

Por otro lado, al referirse la base imponible total a los precios al por mayor de los productos ha de incorporarse a la base imponible en la fase de fabricación la parte de valor añadido correspondiente a los márgenes mayoristas de los productos de cada sector.

### PROBLEMAS PLANTEADOS POR EL I. V. A. EN RELACION CON EL COMERCIO EXTERIOR

Este problema está relacionado con el de la neutralidad fiscal que se trata de conseguir en el ámbito de la imposición indirecta entre los productos nacionales y extranjeros, a partir de los ajustes o compensaciones fiscales en frontera según el país de destino.

En un I. V. A. prescindiendo del problema de la repercusión del impuesto, la carga fiscal soportada por las mercancías es perfectamente determinable pudiéndose lograr, por consiguiente, una neutralidad fiscal correcta entre mercancías nacionales y extranjeras a través de los ajustes fiscales.



Por el contrario, en el caso de gravámenes acumulativos en cascada, existen siempre un cierto grado de indeterminación de la carga soportada por las mercancías y el principio de neutralidad fiscal en el comercio exterior, como consecuencia de las servidumbres que implica la naturaleza de este impuesto, sólo puede ser alcanzado como el resultado de un efecto promedio calculado teóricamente para un grupo de mercancías. Este es el caso de nuestro actual Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores y Desgravación Fiscal a la Exportación.

El sistema actual de ajustes en frontera en nuestro país supone para las mercancías que están sujetas una compensación fiscal excesiva con respecto a la carga media representativa, por lo que en el caso de que se introdujese un ajuste neutral se verían perjudicadas estas empresas productivas al corregirse la protección de que ahora gozan.

Al mismo tiempo, y con vistas igualmente a conseguir esta neutralidad fiscal, será necesario revisar progresivamente las compensaciones fiscales en frontera cuando no estuviesen ajustadas.

Estos y otros problemas son los que estudian J. Botella y A. Arranz en el presente artículo y que condicionan ante un acercamiento a la actual legislación europea sobre la imposición indirecta.

## LA REPERCUSION SOBRE LOS PRECIOS DEL I. V. A.

El último artículo está escrito por C. Mella Villar, que se pregunta sobre la posibilidad de que un simple cambio de estructura impositiva condicione un cambio sustancial en el nivel de precios.

Para contestar a esta interrogante, el autor ha seguido dos métodos de investigación. En el primero utiliza los índices de precios al por mayor como instrumento básico, lo que permite incluso a nivel de producto observar la evolución de los precios derivada del cambio de sistema.

En el segundo método usa las tablas "input-output" como instrumento fundamental, y aunque aquí no podrá apreciarse la evolución del precio para un producto en concreto, en cambio se podrá observar las grandes diferencias que se producirán en las cuotas sectoriales como consecuencia del cambio del sistema.

El objeto del primer método consiste en apreciar la variación de los precios, artículo por artículo, o bien por grupos o subgrupos más representativos, ocasionados por la implantación del I. V. A. en condiciones determinadas y con un tipo dado. El tipo hipotético para el que se estima el

trabajo es del 7 por 100, salvo para la agricultura, que se le fijó un tipo del 2 por 100.

Tras el empleo de la metodología seguida, y teniendo en cuenta que una serie de artículos importantes no figuran en el índice, que la evolución de la economía ha desfasado un poco los coeficientes de ponderación, que no siempre hay homogeneidad en lo que se refiere a los tipos de precios de los artículos y que las comparaciones entre las conclusiones a que se llega desde los dos procedimientos empleados debe de hacerse con suma cautela, se llega a los siguientes resultados.

1.º Los productos alimenticios no verán alterado su nivel de precios bajo las hipótesis consideradas.

2.º Los productos textiles ofrecerán una baja importante en sus precios y generalizada sin excepción a todos los artículos que componen el grupo.

3.º Subida notable en los precios del calzado.

4.º Tendencia más o menos fuerte al alza en todos los demás grupo

5.º Esta tendencia al alza debiera verse acentuada por el hecho de que en el índice actual el grupo "Alimentación" está sobrevalorado en su ponderación.

6.º En consecuencia, parece que el tipo del 7 por 100 parece peligroso con vistas a una estabilidad de los precios.

El segundo método trata de averiguar la variación que en la deuda tributaria experimentaría cada uno de los diversos sectores, según la agregación realizada para este trabajo en dieciséis sectores.

El proceso seguido se divide en tres partes bien diferenciadas:

a) Determinación del valor añadido fiscal.

b) Determinación de la alícuota aplicable a dicho valor para obtener la cuota sectorial.

c) Comparación de las cuotas sectoriales así obtenidas con las realmente pagadas por el I. T. E.

En general puede afirmarse, desde el punto de vista de este procedimiento:

1.º Que aun partiendo de la base de igual recaudación fiscal, se establecen marcadas diferencias entre las cuotas sectoriales de los distintos sectores.

2.º La incidencia fiscal sectorial varía notablemente en algunos casos.

Los sectores "Productos agrícolas" y "Minería" ven duplicada su cuota con el cambio de sistema.

3.º La exención del sector agrícola provocaría un alza de precios en los productos de las industrias alimenticias que podría alcanzar hasta el 20 por 100.

4.º El sector que sale beneficiado fiscalmente, cualquiera que sea la hipótesis, es el sector cuarto, "Tejidos y Confección".

5.º Los sectores que en general salen beneficiados son:

- Industrias Alimenticias.
- Productos Químicos y Cementos.
- Viviendas y Obras Públicas.
- Energía.
- Transportes.

6.º El cambio de sistema favorece claramente a los sectores de gran capacidad inversora.

7.º El tratamiento diferencial de algunos sectores aumenta la carga tributaria de los otros con cuantía importante.

8.º Las diferentes incidencias fiscales a consecuencia de la reforma serán trasladadas a los precios. Y es de temer que este traslado se verifique siguiendo una tendencia al alza.

9.º Parece, pues, que el establecimiento de tipos diferentes y el mecanismo de paso de un sistema a otro tendrán una influencia decisiva a la hora de conseguir una mínima incidencia en los precios.

El libro finaliza recogiendo una serie de cuadros y anexos en los que se reflejan los datos y cifras de las cuales ha sido posible concluir este estudio.

JOSÉ ANTONIO GARCÍA-LÓPEZ



# REVISTA DE ESTUDIOS POLITICOS

(BIMESTRAL)

*Director:*

LUIS LEGAZ Y LACAMBRA

*Secretario:*

MIGUEL ANGEL MEDINA MUÑOZ

*Secretario Adjunto:*

EMILIO SERRANO VILLAFANE

Sumario del número 180 (noviembre-diciembre 1971)

## ESTUDIOS:

JUAN FERRANDO BADIA: *Poder y legitimidad.*

CARLOS CORRAL, S. J.: *El sistema alemán de convenios con las Iglesias (católica y protestantes) como sistema normativo de coordinación.*

JOSÉ ZAFRA VALVERDE: *La interpretación de las constituciones.*

JESÚS LÓPEZ MEDEL: *España y Europa.*

ANTONIO E. GONZÁLEZ DÍAZ-LLANOS: *La reforma constitucional portuguesa de 1971.*

## NOTAS:

EMILIO SERRANO VILLAFANE: *Secularización y secularismo en el mundo actual.*

FERNANDO PONCE: *El incómodo huésped del nihilismo actual.*

## SECCION BIBLIOGRAFICA

Recensiones.—Noticias de libros.—Revista de revistas.

## PRECIO DE SUSCRIPCION ANUAL

España .....	300 pesetas
Portugal, Hispanoamérica y Filipinas .....	556 "
Otros países .....	626 "
Número suelto .....	100 "
Número suelto, extranjero .....	139 "

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS.—PLAZA DE LA MARINA ESPAÑOLA, 8  
MADRID-13 (España)

# REVISTA DE POLITICA INTERNACIONAL

(BIMESTRAL)

## CONSEJO DE REDACCION

*Presidente:* JOSÉ MARÍA CORDERO TORRES

Camilo Barcia Trelles; Emilio Beladiez; Eduardo Blanco Rodríguez; Gregorio Burgueño Alvarez; Juan Manuel Castro Rial; Félix Fernández-Shaw; Jesús Fueyo Alvarez; Rodolfo Gil Benumeya; Antonio de Luna García (†); Enrique Manera Regueyra; Luis García Arias; Luis Mariñas Otero; Carmen Martín de la Escalera; Jaime Menéndez (†); Bartolomé Mostaza; Fernando Murillo Rubiera; Román Perpiñá Grau; Leandro Rubio García; Tomás Mestre Vives; Fernando de Salas; José Antonio Varela Dafonte; Juan de Zavala Castella.

*Secretaría:* JULIO COLA ALBERICH

Sumario del número 118 (noviembre-diciembre 1971)

*La Hispanidad, realidad internacional,* por José María Cordero Torres.

### ESTUDIOS:

*China como tercera potencia,* por Camilo Barcia Trelles.

*Marinas y aviaciones en el Mediterráneo,* por Camille Rougeron.

*El Kurdistan, la Polonia del Oriente Medio,* por Enrique García-Blanco Peinador.

*El proceso de integración africana en la hora de la descolonización,* por Luis Mariñas Otero.

*Ante una nueva escena política internacional,* por Leandro Rubio García.

*INTEL.SAT: Los Acuerdos de Washington de 1964 a 1971,* por Félix Fernández-Shaw.

*Los grandes problemas del Este europeo: Yugoslavia,* por Stefan Glejdura.

### NOTAS:

*Destrucción y renovación en lo actual de Palestina,* por Rodolfo Gil Benumeya.

*Subversión en Ceilán,* por Julio Cola Alberich.

*Cronología.*

*Sección bibliográfica.*

*Recensiones.*

*Noticias de libros.*

*Revista de revistas.*

*Actividades.*

*Documentación internacional.*

### PRECIOS DE SUSCRIPCION ANUAL

Número suelto	Número suelto extranjero	España	Portugal Iberoamérica Filipinas	Otros países
80 ptas.	122 ptas.	250 ptas.	487 ptas.	556 ptas.

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS.—PLAZA DE LA MARINA ESPAÑOLA. 8  
MADRID-13 (España)

# REVISTA DE ADMINISTRACION PUBLICA

(CUATRIMESTRAL)

ESTUDIOS.—JURISPRUDENCIA.—CRONICA ADMINISTRATIVA  
DOCUMENTOS Y DICTAMENES.—BIBLIOGRAFIA

Consejo de Redacción:

Presidente: D. Luis JORDANA DE POZAS

Manuel ALONSO OLEA, Juan I. BERMEJO GIRONÉS, José M.<sup>a</sup> BOQUERA OLIVER, Antonio CARRO MARTÍNEZ, Manuel F. CLAVERO ARÉVALO, Rafael ENTRENA CUESTA, José A. GARCÍA-TREVIJANO FOS, Fernando GARRIDO FALLA, Ricardo GÓMEZ-ACEBO SANTOS, Jesús GONZÁLEZ PÉREZ, Ramón MARTÍN MATEO, Lorenzo MARTÍN-RETORTILLO BÁQUER, Sebastián MARTÍN-RETORTILLO BÁQUER, Alejandro NIETO, Manuel PÉREZ OLEA, Fernando SAINZ DE BUJANDA, José Luis VILLAR PALASÍ

Secretario: Eduardo GARCÍA DE ENTERRÍA

Secretario adjunto: José Ramón PARADA

Sumario del número 66 (septiembre-diciembre 1971)

## ESTUDIOS:

- G. VIGNOCCHI: *Planes reguladores y planificación urbanística en el Derecho italiano.*  
J. M. CORDERO TORRES: *El régimen de las Reales Academias.*  
J. R. PARADA VÁZQUEZ: *El principio de plenitud de jurisdicción de los Tribunales Penales en el enjuiciamiento de los actos y Reglamentos de la Administración.*

## JURISPRUDENCIA:

### I. Comentarios monográficos:

M. F. CLAVERO ARÉVALO: *La quiebra de la pretendida unidad jurisdiccional en materia de responsabilidad patrimonial de la Administración.*

### II. Notas:

1) *Conflictos jurisdiccionales* (L. MARTÍN-RETORTILLO).

2) *Contencioso-administrativo:*

A) *En general* (Juan PRATS).

B) *Personal* (R. ENTRENA CUESTA).

C) *Tributario* (J. GARCÍA AÑOEROS).

## CRONICA ADMINISTRATIVA:

### I. España:

*Las medidas excepcionales en el ordenamiento constitucional español* (F. SOSA WAGNER).

### II. Extranjero:

*La reforma municipal francesa* (V. RODRÍGUEZ VÁZQUEZ DE PRADA).

## BIBLIOGRAFIA:

I. Recensiones y noticia de libros.

II. Revista de revistas.

## PRECIOS DE SUSCRIPCION ANUAL

España .....	300 pesetas
Portugal, Iberoamérica, Filipinas .....	417 "
Otros países .....	487 "
Número suelto, España .....	130 "
Número suelto, extranjero .....	191 "

Pedidos:

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS.—PLAZA DE LA MARINA ESPAÑOLA, 8  
MADRID-13 (España)

# **ULTIMAS NOVEDADES PUBLICADAS POR EL INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS**

---

## **DIKE (Nuevas perspectivas de la justicia clásica)**

Por *Manuel MOIX MARTINEZ* (Colección "Serie Jurídica". Edición 1968.  
851 págs. Formato: 15,5 × 21,5 cm.).

El agotamiento del tema —estudio de la justicia en su vertiente clásica y tradicional—, por un lado, y el modo de su tratamiento —discusiones sobre puntos concretos, más que sistematización global de conocimientos—, por otro, determina que más que un tratado sobre la justicia el autor nos ofrezca un apretado haz de repercusiones, sobre los diversos extremos que la doctrina ha juzgado de más acusado interés. Se nos ofrece una nueva teoría general de la justicia. Su eje es el libre perfeccionamiento de la persona humana.

Precio: 650 ptas.

---

## **LOS CONSEJOS DE MINISTROS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS**

Por *P. H. J. M. HOUBEN*. (Colección "Temas Europeos". Edición 1969.  
377 págs. Formato: 14 × 21 cm.)

El autor —que forma parte de la Función Permanente de Holanda en las Naciones Unidas— describe en su libro la estructura y el funcionamiento de los Consejos de la C. E. C. A., del Mercado Común del Euratom, el lugar que ocupan en el engranaje de las instituciones europeas y sus relaciones con los Gobiernos y los Parlamentos de los Estados Miembros. Este análisis ha sido hecho con una notable precisión y un perfecto conocimiento del tema. Se abordan en esta obra no sólo los poderes que los Tratados de Roma atribuyen al Consejo, sino también los que le han conferido la práctica que ha aumentado la importancia del Consejo como órgano de precisión.

Precio: 300 ptas.



## AYER, 1931-1953

Por *Carlos MARTINEZ DE CAMPOS, Duque de la Torre* (Colección "Historia Política". Edición 1970. 512 páginas. Formato: 17 × 24 cm.).

Como continuación al primer volumen publicado bajo este mismo título en 1946, éste que acaba de darse a la luz ofrece al lector una serie de recuerdos, anécdotas y hechos históricos que corresponden a una época histórica de las más decisivas que ha vivido nuestra Patria. Sus páginas ofrecen el pulso de acontecimientos vividos por el autor durante el período de la II República, para entrar de lleno en ese acontecimiento tan decisivo como fue la guerra civil. El período de ésta entre 1936-1939 recoge inéditas instantáneas de unos recuerdos personales, que sin extenderse "más allá del campo y del alcance de unos gemelos de campaña", revelan hechos y circunstancias sobre las cuales hasta ahora nada se había escrito. Sobre ello está una información vivida intensamente desde la Jefatura del Estado Mayor Central. Se trata de narraciones que, como muy bien confiesa el autor, "serán de utilidad para la verdadera historia". En este libro están recogidas misiones militares de tanta importancia como las llevadas a cabo en Suecia, Alemania y Rusia, durante la II Guerra Mundial; las impresiones cuando estuvo mandando el "Campo de Gibraltar" y recuerdos de embajadas y viajes que enriquecen la panorámica de su contenido y que sobre su bella prosa de amena lectura se refleja la sincera expresión de un pensamiento que profesa su gran amor a España y la Milicia.

Precio: 375 ptas.

---

## SOCIOLOGIA DE LA CULTURA MEDIEVAL

Por *Alfred VON MARTIN* (Colección Civitas. Edición 2.ª, 1970. 140 páginas. Formato: 11,5 × 19 cm.).

Agotada la anterior edición, el Instituto publica este libro de uno de los profesores más agudos e inteligentes de la Universidad alemana. La labor investigadora del autor se orientó preferentemente hacia la sociología de la cultura. La preocupación básica de este libro es la magna cuestión relativa al lugar que en el orden psíquico-espiritual ocupamos en el tiempo histórico y la de saber hasta qué punto se halla socialmente condicionado en la común historia y en el desarrollo sociológico.

Este volumen contiene un breve ensayo sobre Sociología y Sociologismo para, posteriormente, entrar de lleno en el tema de la "Sociología Medieval"; que analiza frente a las críticas depreciativas de la Edad Media, como a la visión romántica de la misma que pretendieron hacer de la Edad Media una "leyenda rosa".

Se trata de un estudio minucioso que debe ser objeto de consulta para quien se sienta interesado en el desarrollo de la cultura medieval, de ese importante período de tránsito entre el mundo cristiano y el mundo moderno.

Precio: 125 ptas.

# Revista de Política Social

(TRIMESTRAL)

Consejo de Redacción:

Presidente: JAVIER MARTÍNEZ DE BEDOYA

EUGENIO PÉREZ BOTIJA (†).  
GASPAR BAYÓN CHACÓN.  
LUIS BURGOS BOEZO (†).  
EFRÉN BORRAJO DACRUZ.  
MARCELO CATALÁ RUIZ.  
MIGUEL FAGOAGA.

HÉCTOR MARAVALL CASESNOVES.  
MARÍA PALANCAR (†).  
MIGUEL RODRÍGUEZ PIÑERO.  
FEDERICO RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ.  
MARIANO UCELAY REPOLLÉS.

Secretario: MANUEL ALONSO OLEA

Sumario del número 91 (julio-septiembre 1971)

## ENSAYOS:

PHILIPPE DE SEYES: *Declaración a la sesión correspondiente al año 1971 de la Comisión de Desarrollo Social.*

ANTONIO MARTÍN VALVERDE: *Interposición y mediación en el Contrato de Trabajo. Análisis del Decreto 3677/70 de 17 de diciembre.*

GONZALO DIÉGUEZ: *Sobre la obediencia del trabajador.*

MARÍA V. CASTILLO DAUDI: *El régimen jurídico del personal al servicio de las Embajadas españolas en el extranjero.*

## CRONICAS:

*Crónica nacional*, por Luis Langa.

*Crónica internacional*, por Miguel Fagoaga.

*Actividades de la O. I. T.*, por C. Fernández.

## JURISPRUDENCIA:

*La media hora de comida en la jornada continuada de ocho horas*, por Carlos Rodríguez Devesa.

*Jurisprudencia administrativa*, por José Pérez Serrano.

*Jurisprudencia del Tribunal Central de Trabajo*, por Arturo Núñez Samper.

*Jurisprudencia del Tribunal Supremo*, por José Antonio Ucelay de Montero.

*Jurisprudencia del Tribunal Supremo, Sala IV*, por Ignacio Duréndez.

## RECENSIONES:

## INDICE DE REVISTAS:

### PRECIO DE SUSCRIPCION ANUAL

España .....	200 pesetas
Portugal, Iberoamérica y Filipinas .....	348 "
Otros países .....	417 "
Número suelto, extranjero .....	139 "
Número suelto, España .....	80 "

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS.—PLAZA DE LA MARINA ESPAÑOLA, 8  
MADRID-13 (España)

---

# Rivista di Politica Economica

---

*Direttore:* FRANCO MATTEI

*Redattore capo:* VENIERO DEL PUNTA

ANNO LXI - III SERIE

NOVEMBRE 1971

FASCICOLO XI

## S O M M A R I O

- Le finanziarie regionali ed interregionali in Italia: primi risultati di un'esperienza - FULVIO MILANO ... 1309
- Una valutazione per l'Italia e la Gran Bretagna del metodo RAS per la proiezione della matrice dei coefficienti tecnici negli studi input-output - CLAUDIO MICHELINI - NICK J. ROBINSON ... 1348

## DISCUSSIONI E ATTUALITÀ

- L'armonizzazione fiscale nella Cee: ragioni di una scelta - ARNALDO CIANI ... 1359

## RASSEGNE

- Economia e finanza in Italia - *Plinius* ... 1387
- Economia e finanza nel mondo - *Caius* ... 1401
- La vita politica italiana - *Publius* ... 1411

*Abbonamento annuo:* Italia L. 8.000 - Estero L. 10.000

*Direzione e Amministrazione:* Via delle Botteghe Oscure, 46 - 00186 Roma

# THE QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS

Vol. LXXXVI

May 1972

No. 2

## ARTICLES:

*Equity and Efficiency in Public Pricing*, Martin S. Feldstein.

*A New Approach to Index Numbers*, Doris M. Ikle.

*Anticipated Inflation and Nominal Interest*, Thomas J. Sargent.

*Capital Gains Taxation, Dividends, and Capital Budgeting*, Gordon Pye.

*Development and Regional Inequality in Brazil*, Nathaniel H. Leff.

*Latin American Trade Policies in the 1970's*, Daniel M. Schydlofsky.

*Exchange in Barter and Monetary Economies*, Ross M. Starr.

## NOTES AND DISCUSSIONS:

*Risk, Interest, and Forward Exchange*, Jeremy J. Siegel.

*More on X-Efficiency:*

*Note*, K. J. Blois.

*Comment*, Ken Jameson.

*Comment*, Harvey Leibenstein.

*Wage Bargains and the Phillips Curve:*

*Reexamination*, Alan Gustman.

*Reply*, Daniel S. Hamermesh.

*Monopoly and Product Innovation:*

*Note*, Lawrence J. White.

*Rejoinder*, Peter L. Swan.

EDITED BY RICHARD A. MUSGRAVE

FOR THE DEPARTMENT OF ECONOMICS, HARVARD UNIVERSITY

Subscriptions, \$10 a year. Three years, \$27. Single copies (except those published in two parts) \$2.50, postpaid. A Special subscription rate of \$5 is offered to students. Such special subscriptions may be for one, two, three, or four years. Those desiring to take advantage of this reduced rate should include with their remittance a statement from an official of their college or university that they are at that time "regularly enrolled students who have not yet received the Doctor's degree". Order from the Harvard University Press, 79 Garden Street, Cambridge, Massachusetts 02138.

# Desarrollo Económico

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

Publicación trimestral del  
INSTITUTO DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL (IDES)

Director: TORCUATO S. DI TELLA

Número 42/44

Julio de 1971 - Marzo de 1972

Vol. 11

## ARTICULOS:

DAVID ROCK: *Lucha civil en la Argentina. La Semana Trágica de enero de 1919.*

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO: *El modelo político brasileño.*

JUAN CARLOS DE PABLO: *Desocupación, salario real y políticas de reactivación.*

EDITH S. DE OBSTCHATKO y ALAIN DE JANVRY: *Factores limitantes al cambio tecnológico en el sector agropecuario.*

## PRODUCTO E INGRESO:

JUAN V. SOURROUILLE: *El tratamiento del sector público en los sistemas de cuentas nacionales.*

## NOTAS Y COMENTARIOS:

TORCUATO S. DI TELLA: *La búsqueda de la fórmula política argentina.*  
Notas bibliográficas - Publicaciones recibidas - Informaciones  
Revista de revistas

## DESARROLLO ECONOMICO

(Revista de Ciencias Sociales)

Precio del ejemplar simple: Argentina, \$ 10.00; América Latina (vía aérea), U\$S 2.50; común, U\$S 1.75; Estados Unidos, Europa, Asia y África (vía aérea), U\$S 3.00; común, U\$S 2.00. Precio de la suscripción anual (4 números): Argentina, \$ 30.00; América Latina (vía aérea) U\$S 8.00, común U\$S 5.00; Estados Unidos, Europa, Asia y África, U\$S 9.00; común, U\$S 6.00.

Para suscripciones, pedidos y correspondencia, dirigirse a:

INSTITUTO DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL  
Avenida de Santa Fe, 3.906. Buenos Aires. Argentina.

# El Trimestre Económico

Director: OSCAR SOBERÓN M.

## Comité Editorial:

Emilio ALANÍS PATIÑO, Edmundo FLORES, Celso FURTADO (Brasil), Emigdio MARTÍNEZ ADAME, Raúl ORTIZ MENA, Felipe PAZOS, Raúl PREBISCH (Santiago de Chile), Raúl SALINAS LOZANO, Osvaldo SUNKEL (Santiago de Chile).

---

Vol. XXXIX (2)

México, Abril-Junio de 1972

Núm. 154

---

## · S U M A R I O

### ARTICULOS:

ALEJANDRO FOXLEY R.: *Opciones de desarrollo bajo condiciones de reducción en la dependencia externa.*

ANÍBAL PINTO: *Notas sobre desarrollo, subdesarrollo y dependencia.*

JULIO H. G. OLIVERA: *Dinero pasivo y acumulación de capital.*

ALBERT WATERSTON: *La planificación basada en la técnica frente a la planificación orientada hacia los problemas.*

ISIDRO PARRA-PEÑA: *Colombia: Crecimiento y desequilibrios.*

JUAN CARLOS DE PABLO: *Una nota sobre la estática comparativa de los modelos de dinero activo y pasivo.*

JAROSLAV VANECK y JUAN G. ESPINOSA: *El ingreso de subsistencia, el esfuerzo humano y las posibilidades de desarrollo de una economía de los trabajadores y otros sistemas económicos.*

### DOCUMENTOS:

*Acuerdo de Lima y resoluciones.*

### NOTAS BIBLIOGRÁFICAS:

MALINVAUD, Edmond: *Statistical Methods of Econometrics (C. D.).*

*Revista de revistas.*

*Publicaciones recibidas.*

# EL INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS

acaba de publicar

## «SOCIALIZACION, ADMINISTRACION, DESARROLLO»

Por LUIS LEGAZ Y LACAMBRA

Colección de Biblioteca de Cuestiones Actuales. Volumen en rústica de 17 × 25, 152 págs. Precio 175 pesetas. Instituto de Estudios Políticos, 1971.

Sobre tres conceptos básicos, el autor recoge en este volumen tres estudios que, aunque escritos en forma independiente, expresan diversos problemas de una misma preocupación.

Los tres trabajos motivados por distintas actividades académicas e intelectuales del profesor Legaz y Lacambra aparecen aquí unidos y actualizados sin alterar la estructura fundamental que les dio origen.

La socialización es un hecho observable y una estructura subyacente. Tras las distintas ideas socializadoras hay muchos y muy variados problemas que afectan a la adaptación del hombre a su medio social, a la red de organizaciones y asociaciones en la vida humana y a todo un sistema de organización social con los correspondientes medios de producción.

El concepto administración evoca el poder cada vez más absorbente del Estado. No es posible pasar sin la administración hoy gobierno de técnicos, saber práctico como fundamento de la tecnocracia moderna.

La idea del desarrollo supone un proceso analítico de lo que es la sociedad, especialmente observada en su crecimiento económico. El desarrollo pretende alcanzar un tipo de hombre satisfecho, integrado en un grupo, quizá socializado.

Es evidente que estos tres estudios tienen una temática unitaria: su planteamiento filosófico jurídico. El autor no duda en aceptar las consecuencias de un planteamiento yusnaturalista para explicar estos tres conceptos y mantenerse fiel a una trayectoria que viene marcando desde hace muchos años su vida universitaria como Catedrático de Filosofía del Derecho.

El libro actual sobre temas que interesan a todos, porque son en el fondo problemas de la sociedad contemporánea.



100 pesetas

