

claramente, el principio de igualdad de oportunidades y favorece a determinadas clases.

Para Leopoldo Gonzalo, la naturaleza juridicoeconómica de las cotizaciones de la seguridad social puede ser definida, formal y materialmente, como impuestos.

Para reestructurar la seguridad social española se aducen, por Pereda Mateos, como indispensables, las notas de universalidad en cuanto a extensión de ámbito subjetivo, y la de aumento sustancial de la fiscalidad de la financiación.

Calvo Ramírez es tajante en afirmar que los regímenes especiales de la seguridad española, consagrando el principio de especialidad, contravienen los dogmas rectores de solidaridad y unidad.

Las Mutuas Patronales precisan regulación completa y actualizada y, por ende, de la constitución y funcionamiento de los Centros Intermutuales, opina Fernández Sedano.

Se destruye la noción teórica de seguridad social, reduciéndose a previsión social obligatoria que no puede asumir el sistema fiscal ordinario, afirma Desdentado Bonete apoyándose en Persiani.

Guijarro Arrizabalazaga considera a las cargas fiscales o impuestos del contribuyente: difíciles de comprender, incómodos en los trámites para la declaración y generalmente defraudados.

Para Margallo Rianza la evasión, el fraude fiscal, crea privilegios indiscriminados y situación de desorden que repugna al derecho.

La tesis de Gómez-Reino es que la escasa vigencia social de las normas fiscales origina, frecuentemente, el fenómeno de desorganización y de clara situación de anomia.

La detracción, que, por razón de impuestos, siente el contribuyente, es la definición, de José Martín, de carga fiscal psicológica.

En trabajo común de Murillo Ferrol y García López se sostiene que la estructura media del gasto del Estado responde, realmente, a los propios deseos del contribuyente.

La indeterminación del límite constitucional de carácter material conecta, según Palao, con el problema de la extensión de la jurisdicción constitucional y con la independencia de los órganos que realizan el control de la legislación fiscal.

En la tesis de Pastor Ridruejo, rentas y precios son las coordenadas de la justicia impositiva, y ésta será tanto más progresiva cuantas mayores posibilidades cree de equidad hacia el acceso de bienes y servicios.

Strümpel entiende que la discrepancia entre ley y realidad empuja al círculo vicioso de incumplimiento, percepción de injusticia que es, por supuesto, negativa a la cooperación.

Barea Tejeiro recomienda los impuestos de tipo progresivo, ante la distribución deficiente de la renta española.

En trabajo conjunto, Campo y Argüello sostienen, respecto del gasto público y reparto de la carga fiscal, que se detectan algunos indicadores objetivos que delinean posturas ideológicas y subjetivas.

Félix de Luis basa el concepto de equidad tributaria en la posibilidad de utilizar como módulos de la capacidad económica la renta, el patrimonio y el consumo.

Expone Díaz Malleo cómo la expresión de justicia social, en cada período histórico, cambia de contenido.

Entiende García Delgado que la guía orientadora de José Calvo Sotelo es compatible, evidentemente, con la política de amplio gasto público.

La estructura impositiva del año 1845 consolidó al entonces dominante grupo de poder económico y social, es la tesis de Moral Ruiz.

Ramírez Jiménez destaca, en el ámbito de la política de reformas tributarias de la II República Española, las obras de hacendistas realizadas por Jaime Carner y Joaquín Chapaprieta.

Es muy reducida, en orden a la equitativa distribución de las cargas fiscales, la eficacia administrativa de la Hacienda Pública, afirma Gota Lósada.

Entiende Perezagua que los Jurados tributarios son órganos administrativos coadyuvantes de la Administración, en materias de hecho, excepcionales y técnicas.

En realidad, sólo en la fase de liquidación provisional cabe la auténtica vinculación de la Hacienda Pública a la declaración tributaria, opina Sánchez Serrano.

Es lamentable, en la estimación de Soto Guinda, que la Inspección Tributaria se encuentre maniatada para el ejercicio de su misión.

El director de la Mesa, César Albiñana García-Quintana, del total de cuanto contienen las exposiciones, deduce las siguientes personales conclusiones: En la distribución de la carga tributaria se dará audiencia a la moral, ética, justicia, sicología, política, en todas sus proyecciones; a la sociología, gasto público, Historia, Administración pública y Derecho común. Entiende que debe examinarse no sólo en el ámbito de la Hacienda

territorial, sino en el de la Hacienda institucional representada, fundamentalmente, por la seguridad social. Expone el prudente temor de que sean absolutamente subjetivas estas conclusiones, pese a que el director de la Mesa ha pretendido ser neutral o, al menos, no beligerante.

G. P. E.

CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES DEL VALLE DE LOS CAÍDOS: *Desarrollo y justicia social*. Madrid, CESVC, 1975, 416 págs.

Justicia y desarrollo son términos del binomio de mayor actualidad socioeconómica que nunca deberían disociarse, puesto que, al desarrollo económico, la justicia distributiva procura que siempre se halle íntimamente unido el progreso social para que no se dé aquel tremendo desfase europeo de entreguerras, originado por la pésima distribución de la floreciente economía occidental de las décadas 20 y 30, desfase que tenía que abocar en la catástrofe de la II Guerra Mundial. Pues bien: el libro que vamos a comentar recoge los textos que, sobre dicho tema, trataron las ponencias presentadas a la Mesa Redonda del Valle de los Caídos, de octubre de 1974, de cuyas disertaciones resaltamos los siguientes extremos:

En torno al sugestivo aspecto del magisterio pontificio sobre la justicia y el desarrollo, monseñor González Moralejo subraya qué oportunos principios, tomados de las recientes encíclicas, pueden sintetizarse de la siguiente forma: el desarrollo económico es necesidad para el hombre y para la familia humana, e incluso es ley divina, deber moral; el desarrollo económico tiene el destino concreto del servicio del hombre; el desarrollo económico es ineludible que vaya acompañado del progreso social; el hombre no sólo debe ser destinatario del desarrollo económico y el beneficiario del progreso social, sino el protagonista activo de su propio desarrollo y progreso; es necesario conciliar la participación de los interesados a través de canales auténticos de representación y gestión; es preciso introducir profundas reformas en los criterios éticos que inspiran el desarrollo; la finalidad del desarrollo es la perfección integral del hombre a cuyo objetivo debe ordenarse todo el desarrollo.

Julio Alcaide Inchausti, en lo que atañe al balance de los tres planes de desarrollo en su impacto en la distribución de la riqueza y en la renta nacional, en la sociedad española, entiende que, en lo sustancial, puede sintetizarse en los siguientes puntos: el crecimiento del PNB y el de la renta nacional son extraordinarios; las inversiones han potenciado la in-

dustria, con deterioro del sector agrario y de determinados servicios comunitarios; la estructura del PIB denota progresiva participación del sector terciario, en detrimento de los sectores primarios y extractivos; si, como se indica por fuentes autorizadas, la participación de las rentas salariales oscila entre el 52 y el 60 por 100, reconozcamos que la renta española está sensiblemente retrasada con la de los países comunitarios; la desigual y poco equitativa distribución de la renta nacional se ha mantenido constante durante los últimos catorce años; el desequilibrio de la distribución espacial de la renta se ha hecho, durante los últimos quince años, mucho más patente; la consecución de más alta renta *per capita* en base de la desertización del agro, en modo alguno debe incluirse en el marco del auténtico desarrollo social.

En la problemática de la igualdad de oportunidades, como presupuesto de equidad en sociedad en desarrollo, Díez Nicolás pone énfasis en las siguientes ideas básicas: La educación no tendría efecto alguno respecto de la distribución de los "roles" ocupacionales si el nivel de educación formal fuese el mismo para todos, sin que ello haga suponer que, por tal circunstancia, habrían desaparecido las desigualdades sociales, sino únicamente las educacionales, toda vez que otros factores seguirían influyendo, incluso con más vigor que los educacionales. La reforma educativa, de gran importancia, no puede considerarse un sustituto de la reforma social, pues ésta es el género y aquélla la especie, con la que serán coherentes muchas otras, como la equidad, si se quiere alcanzar la igualdad.

En la extensa y documentada ponencia de Ricardo Calle Saiz, en su contenido del presupuesto del sector público, aparte tablas y gráficas enriquecedoras de la información, nos atrevemos a sugerir que se deben ponderar, principalmente, tres cuestiones fundamentales:

En primer lugar, la afirmación del ponente relativa a que el sistema impositivo español, en su estructura actual, no es el adecuado para llevar a cabo la idónea distribución de la renta.

El autor de la ponencia, respecto de la valoración sobre el gasto público y la redistribución de la renta, formula estas tesis: Las transferencias netas a las familias e instituciones no lucrativas han actuado en sentido contrario al de mejor redistribución de la renta; los gastos de acción cultural y social, aparte de que es difícil valorar su importancia redistributiva, no es previsible que hayan ejercido gran influencia en la citada variable; el gasto público no ha actuado en España en la línea de mejora sensible de la distribución personal de las riquezas y de la renta.

Para el profesor Calle, la valoración de la incidencia de los impuestos y

gastos públicos sobre la distribución de la renta tiene su fundamento en los puntos siguientes: Carácter regresivo del sistema fiscal español; reducida importancia del efecto redistributivo del gasto público en acción cultural y social, así como el efecto contrario respecto de la redistribución de la renta y riqueza de los gastos de transferencia.

Gil Peláez, en la ponencia del efecto redistributivo de la renta por parte de las prestaciones de la seguridad social, sostiene, con gran fundamento, que la asistencia sanitaria, en su doble vertiente, médica y farmacéutica, es una de las más eficaces en tanto que produce transferencia de los que tienen nivel sanitario más alto, hacia los débiles y los enfermos.

También es cierto que la mayor potenciación del efecto redistributivo que el poder político puede obtener de la seguridad social, radica, precisamente, en la adecuada forma de financiación, de los orígenes de los fondos, constituyendo la debida aportación estatal la manifestación más clara y rotunda del principio de solidaridad social.

En nuestra modesta intervención en la citada Mesa Redonda ya hicimos hincapié en que, según nuestras informaciones, desde luego válidas, algunos de los países de la Comunidad Económica Europea hacían importantes aportaciones estatales a la seguridad social, que incluso se cifraban, porcentualmente, respecto del total de ingresos de la institución, del siguiente modo: Luxemburgo, 37; Bélgica, 27; República Federal Alemana, 21. En cambio, la contribución del Estado español resulta baja, aproximadamente, del ocho por ciento. Esto representa que apenas tiene significación alguna esta aportación en la problemática de la redistribución de la renta a través de la seguridad social.

La ponencia relativa a la pobreza en sociedad en creciente desarrollo la presentan, conjuntamente, Del Campo y Navarro, quienes al referirse a España señalan que las vías tradicionales para luchar contra la pobreza son las instituciones de caridad, como "Cáritas", entidades que no pueden ir más allá de las acciones coyunturales para atender casos más o menos extremos de pobreza. Y es lo cierto que, sobre el particular, la acción del Estado puede adoptar diversas vías, algunas de ellas asumiendo progresivamente la función que desempeñan actualmente las instituciones de asistencia, transformando el concepto de beneficencia, en consonancia con la dignidad del hombre. Se estima que una de estas vías será la de que el Estado asegure a todos los ciudadanos determinados ingresos para erradicar, en cierto modo, la pobreza en los países occidentales.

Chozas, en su acción correctora de las desigualdades en la distribución de la renta, entiende que no se deben organizar mecanismos correctores

de las lacras sociales del crecimiento y de las relaciones socioeconómicas prevalentes, sino imaginar y poner al día organizaciones sociales que no tiendan, de modo exclusivo alienante, las necesidades al universo de mercancías para permitir expresar sus aspiraciones y participar en el proceso de creación de las necesidades, con objeto de alcanzar la vigencia social de los objetivos de la igualdad de rentas y oportunidades, la justicia social.

Política de integración social que origine riqueza y distribuya renta es el tema expuesto por Martín Villa: El Estado tiene, al efecto, destacada acción beligerante, no sólo en cuanto a su responsabilidad inicial de administrador común, sino porque los grupos mayoritarios serán los motores reivindicativos. El político debe adelantarse a las circunstancias y adoptar las medidas oportunas.

Gutián de Lucas trata los conceptos estabilidad, desarrollo y distribución. Estima que constituyen reto permanente del pensamiento económico y que origina las interrelaciones siguientes: distribución "versus", desarrollo; distribución "versus", estabilidad; estabilidad "versus", desarrollo.

Capelo, director de la Mesa, comienza con la original afirmación del fracaso: no se ha podido dar adecuada respuesta al deseo de conocer la distribución del patrimonio, fuente principal de desigualdades sociales, porque la concentración de patrimonio, conlleva la concentración de la renta. También afecta al problema de la distribución de la renta, a la concentración social y a la creación de sistema con gran desigualdad de oportunidades en cada país. Aunque Capelo está muy en lo cierto en sus aseveraciones, otra cosa es la gran utilidad global del esfuerzo, del idóneo, en otros aspectos, contenido de las Ponencias, de las intervenciones espontáneas en la Mesa Redonda que puedo testificar de su interés enriquecedor y, en definitiva, del buen quehacer general reflejado en el libro.

El volumen incluye la relación de expertos asistentes a la reunión de la Mesa, notas bibliográficas de los autores e índices de nombres y materias.

GERMAN PRIETO ESCUDERO

E. HIRCHSBERG: *El principio nominalista*. Editorial Bar-Ilan University, Ramat-Gan, Israel.

En el prefacio dice el autor que su libro es una versión revisada de parte de una tesis M. Phil, de la Universidad de Londres, sobre Derecho

monetario que dicha Universidad aceptó y de la cual ha dado el oportuno permiso para su publicación.

El subtítulo de esta obra da ya una idea clara de cuál sea su contenido, ya que dice así: "Enfoque legal de la inflación, deflación, devaluación y revaluación". Evidentemente se trata de unos temas conexos entre sí, de la máxima actualidad; además es un primer intento de analizar el sistema legal anglosajón que prevalece en todo el mundo anglosajón, así como en Israel, expresado en términos de la moderna fenomenología económica.

También es un libro teórico y al mismo tiempo informativo y práctico, que incluye un completo y cuidado análisis del principio nominalista, según el cual una libra es siempre una libra y un dólar es siempre un dólar desde el punto de vista del Derecho, a pesar de la inflación y de la devaluación. También se estudian otros enfoques en el esquema de esta obra.

Comienza el autor examinando la naturaleza y la función del dinero, ya que considera el término "dinero" como esencial para su objeto. El dinero es de una importancia inmensa en la moderna economía, pues aunque distinto a todos los productos y servicios, la suma total de productos y servicios dividida por todos los medios de pago en circulación en un determinado país, es el poder de compra o capacidad adquisitiva del dinero de ese país.

Se plantea Hirschberg la pregunta de cuál sea la naturaleza del dinero. Es ésta una cuestión a la cual es muy difícil responder de una manera satisfactoria. Tanto economistas como juristas han llegado a la conclusión de que la unidad monetaria no tiene sustancia. En el campo del Derecho la mayoría de los autores sostienen que la naturaleza del dinero es irrelevante, y que sólo es acertada la cuestión de lo que es una obligación monetaria. Sin embargo, la opinión del autor es que la naturaleza del dinero debe ser aclarada para que pueda ser totalmente comprendida la naturaleza de la obligación monetaria, y aunque el autor considera que esto no es el objeto de su libro, no obstante pasa una rápida revista a las teorías sobre la cuestión.

En realidad, la meta del libro comentado es averiguar en qué medida los cambios de valor afectan a los derechos y obligaciones de carácter privado; por ello se dedica a estudiar el principio nominalista, sus fundamentos y su justificación, su importancia práctica, así como también analiza otros enfoques teóricos del problema de amplitud de las obligaciones monetarias y de sus aplicaciones en la práctica.

Puesto que el Derecho positivo, con pocas excepciones, adopta generalmente el enfoque nominalista, el principal problema consiste en ver has-

ta qué punto este enfoque está justificado, y si no lo está ver qué otro enfoque alternativo debe ser adoptado, y aún más, si no se adopta otro enfoque alternativo, ver en qué medida debe ser modificado el principio nominalista para realizar los principios de la justicia y estar más en concordancia con las exigencias y necesidades prácticas. La naturaleza del dinero no es importante, sí lo son y mucho sus funciones. El valor del dinero descansa no sobre lo que es, sino sobre su capacidad de adquirir, su poder de compra.

El Derecho positivo no tiene en cuenta al determinar la amplitud de una obligación monetaria la capacidad de adquisición incluida en la suma de dinero en el momento de realizar el contrato. La teoría económica subraya que la principal función del dinero es la de servir de medio de pago. El Derecho, salvo excepciones, ignora este aspecto del dinero. Consecuentemente surge una discrepancia en la teoría y la práctica entre el enfoque legal y el económico.

No obstante, el hecho de que desde el punto de vista del Derecho anglosajón el principio nominalista es un principio de Derecho privado, basado en la supuesta intención de que las partes intervinientes en un contrato, lo hacen de acuerdo con el valor nominal del dinero, los orígenes de este principio y su misma justificación descansan sobre el Derecho público, según opina.

El principio nominalista tuvo su origen en el hecho de que los monarcas absolutos, al desvalorizar la moneda metálica y pagar sus deudas según el valor nominal, obtenían un beneficio. Igualmente hoy día, el enfoque nominalista se basa en el interés del Estado moderno, que controla la emisión del dinero circulante y el crédito bancario. Al Estado le interesa, por muchas razones, tener un completo control sobre el ámbito monetario. Considera el principio nominalista como un mecanismo para tal control, mediante el cual se mantiene la ficción de la estabilidad del dinero ante el Derecho, incluso si tal estabilidad en la realidad. Muchos argumentos se han aducido en apoyo del principio nominalista, por ejemplo, que mantiene la estabilidad de las transacciones económicas y de la actividad comercial, que defiende el prestigio del dinero circulante, etc.

El principio nominalista es una de las más importantes normas de Derecho privado y tiene una gran significación en la práctica. No obstante, no está bien definido.

De acuerdo con el criterio expresado por Mann en su obra *The Legal Aspect of Money*, Oxford, 1953, el nominalismo se basa en la supuesta intención de las partes contratantes con referencia al valor nominal del



dinero. En consecuencia, su origen es contractual y las partes pueden ser libres para contratar fuera de este principio, el cual será sólo aplicado durante el período de la vigencia del contrato y no después. La definición teórica del nominalismo no siempre produce efectos en la práctica. Como norma puede decirse que la actitud nominalista va bastante más lejos que esta definición del principio nominalista.

En opinión del autor de la obra, las partes no contratan con referencia al valor nominal del dinero, sino que las partes contratantes están interesadas en adquirir capacidad de compra y no en una suma nominal. Por consecuencia, el anterior concepto teórico no está bien fundamentado.

La principal ventaja de la solución nominalista es que ha predominado tanto tiempo en la práctica que las partes contratantes se han adaptado a él y la actividad económica y la práctica comercial se desarrollan de acuerdo con dicho principio. Documentos comerciales, como son balances, cuentas de pérdidas y ganancias y otros, se redactan según dicho principio del valor nominal del dinero.

Una desviación del principio nominalista puede causar muchas dificultades. No obstante, en determinadas circunstancias un apartamiento de la solución nominalista se impone necesariamente.

En general, el caso de catástrofe monetaria, e incluso en el supuesto de un considerable cambio de valor del dinero en un período de años, es aconsejable una revaluación de las obligaciones privadas; el más famoso e importante caso de revaluación fue el de Alemania, ocurrido en las últimas fases de la gran inflación alemana de 1923. Tales soluciones suelen hacerse a través de la acción judicial, aunque esto se ha criticado desde el punto de vista de la legalidad alemana. En este punto el autor considera que en Inglaterra los jueces, a través del "Common Law", tienen competencia para ello y deben poner su habilidad en resolver los problemas que plantean los cambios de valor del dinero.

No obstante, la solución ideal en estos casos debería tener carácter legislativo, preparada antes de que se produjese un caso de emergencia y en la correspondiente legislación debería darle una detallada normativa no influenciada por la presión de la emergencia. Los problemas que pueden surgir pueden estar previstos y tenerse a mano una solución adecuada.

Desafortunadamente, según dice el autor, los legisladores suelen estar preparados para dedicar su tiempo y su energía para resolver problemas que posiblemente no hayan surgido en la práctica y que son muy delicados

en general. Hoy día los legisladores en todas partes tienden a actuar solamente bajo la presión de una emergencia.

ASTOLFO FERNANDEZ

*Concentración de empresas: Régimen fiscal en España y en la CEE*, Banco de Vizcaya-INDUBAN, Madrid, 1976, 397 págs.

Un equipo de trabajo dirigido por el profesor Ricardo Calle Sáiz, catedrático de Hacienda Pública y Derecho Fiscal, y compuesto por los profesores Docal Labaen, Lluch Sanz y Parejo Gamir, ha elaborado un importante trabajo comparativo sobre la problemática económico-fiscal de la concentración y fusión de empresas en España y en la Comunidad Económica Europea.

Comienza este estudio resumiendo las aportaciones teóricas relativas a la dimensión óptima de la empresa con el fin de tener un punto de referencia para la crítica de la situación real, para a continuación analizar la estructura dimensional de la empresa española, como resultado de una evolución temporal sobre la que han pesado factores económicos, políticos y sociales, especificando las causas de la escasa eficacia de la política de concentración de empresas en España.

El tema de la concentración de empresas en la CEE es tratado a partir de la postura de la Comisión ante el proceso concentrador, exponiendo la evolución de la concentración empresarial en el Mercado Común durante los últimos años, para concluir con el examen de la distribución de las empresas industriales de la Comunidad según su dimensión.

El análisis del régimen fiscal de la concentración en España y en la CEE será de gran utilidad para los empresarios, quienes podrán comprobar cuán abundantes son los beneficios fiscales a la concentración de empresas en nuestro país y cómo contemplan las legislaciones europeas principales este proceso, a través, fundamentalmente, de tratamientos fiscales favorables.

Por último, se exponen las consecuencias o conclusiones generales que se desprenden del análisis comparativo realizado y que recogemos a continuación con amplitud, por su especial interés:

.1 No existe una tendencia irreversible hacia una dimensión óptima de la empresa cada vez más grande ni por motivos técnicos ni económicos. Es cierto que en determinados sectores la tecnología o las ventajas económicas de la especialización y del poder negociador elevan la dimensión óptima empresarial, pero en la mayoría de ellos no parece producirse tal fenómeno.

2. Aunque los objetivos de la creciente concentración empresarial son varios (reducir el riesgo, incrementar la cotización de las acciones, elevar la eficiencia, maximizar el crecimiento, etc.), la obtención de mayores beneficios constituye el telón de fondo de todos ellos.

3. Los efectos de la concentración son muy difíciles de estimar, pues a veces se atribuye al proceso concentrador resultados producidos por el progreso tecnológico o por el aumento de la demanda.

4. La concentración financiera ha progresado con mayor rapidez que la concentración económica, aunque ésta ha experimentado avances espectaculares en los países desarrollados en los últimos años.

5. Las formas que adopta la concentración son muy variadas: por crecimiento interno, por crecimiento externo o por reforzamiento del poder empresarial; técnica o financiera; horizontal o vertical; funcional o conglomeral. Desde el punto de vista jurídico, las modalidades más importantes son: la fusión, la absorción y las agrupaciones de empresas.

6. Las pequeñas y medianas empresas gozan de varias ventajas: ofrecen un alto volumen de empleo, ahorran capital por puesto de trabajo, reducen las exigencias de mano de obra cualificada, son una escuela de formación de empresarios, mejoran las relaciones humanas, facilitan el desarrollo de las grandes empresas, etc.

Sin embargo, también adolecen en España de los siguientes defectos: una gestión rudimentaria, insuficiente financiación, carencia de información, baja tasa de creación de nuevas empresas y defectuosas relaciones entre pequeñas y grandes empresas.

7. A partir de la contemplación de la evolución de las P. M. E. a lo largo de los últimos años en nuestro país, cabe prever una disminución de su importancia relativa, tanto respecto a su número como respecto al porcentaje de personal empleado en ellas, aunque con variable intensidad según los sectores. La existencia de un escaso tanto por ciento de establecimientos con las dimensiones mínimas, o, lo que es igual, con las de máxima productividad, pone de relieve las grandes posibilidades de reestructuración dimensional de los sectores industriales españoles.

8. Algunas de las ventajas que tendría para España una enérgica política de concentración de empresas serían la mejora de la estructura financiera, el acceso a los mercados exteriores, la reducción de costes comerciales y administrativos, la disminución de la excesiva penetración del capital extranjero y el efecto multiplicativo del crecimiento. Sin embargo, tampoco pueden olvidarse sus inconvenientes: pérdida de independencia

del empresario, reducción de plantilla (obstaculizada por nuestra legislación), dispar antigüedad del equipo-capital y poca fiabilidad de los balances.

9. Los beneficios concedidos por la Administración para obviar los inconvenientes citados han sido insuficientes, lo que explica las escasas operaciones de concentración habidas hasta ahora, siendo la mayoría de ellas simples absorciones de filiales por su sociedad matriz. En concreto, han faltado incentivos financieros y laborales, así como una ágil resolución de los expedientes.

10. Existe una fuerte tendencia al crecimiento de las dimensiones de las empresas dentro de la C. E. E. como respuesta a la extensión del mercado y a la competencia de las grandes empresas de otros países, Estados Unidos y Japón, fundamentalmente. Dicha tendencia se ve frenada por obstáculos fiscales y jurídicos (derecho de sociedades, de patentes, de marcas, antimonopolios, etc.).

11. La Comisión de la Comunidad ha propuesto una serie de medidas ante la elevación del grado de monopolio a que conduce el proceso concentrador, entre las que destaca la mejora de capacidad competitiva de las pequeñas y medianas empresas, la eliminación de obstáculos a ciertas concentraciones, el control de las concentraciones que lleven a la monopolización, favorecer los acuerdos de investigación, especialización y desarrollo, etc.

12. Aunque los criterios para tipificar la dimensión empresarial varían en función del tipo de actividad productiva, de la magnitud del mercado y del grado de desarrollo, es indudable que en la Comunidad predominan las pequeñas y medianas empresas. No obstante, las grandes empresas absorben la mayor parte del empleo industrial global del Mercado Común. La eventual debilidad de la industria europea frente a las norteamericanas no proviene de una menor dimensión de los grandes establecimientos, sino de que tiene proporcionalmente menos.

13. Las investigaciones de la Comisión sobre el proceso concentrador europeo ha llevado a los siguientes resultados: Los sectores con alta tasa de concentración han contribuido menos a la integración de los mercados que los de tasa más baja, el nivel de concentración acusa diferencias nacionales y sectoriales importantes y la disminución del número de empresas ha ido acompañada de un aumento general de las participaciones en el mercado de las mayores empresas.

14. El sistema fiscal español contempla el problema de la concentración empresarial con gran amplitud. Los beneficios fiscales a favor de las concentraciones se han configurado en un conjunto de disposiciones que

han ido ampliando su campo de aplicación y adaptándolo cada vez más a la realidad empresarial; afectan al Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas, Impuesto sobre las Rentas del Capital, Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas. I. T. E. e Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores.

15. Las características principales del régimen fiscal español de la concentración de empresas son éstas: a) los beneficios fiscales no se aplican automáticamente, sino que el Ministerio de Hacienda debe reconocerlos para cada caso; b) se exige para su concesión que la concentración no tenga carácter de monopolio y beneficie a la economía nacional; c) los incentivos fiscales están orientados a suprimir o reducir la incidencia fiscal sobre estas operaciones; d) la legislación favorecedora de las concentraciones es muy completa en el ámbito fiscal, por lo que más que nuevos estímulos fiscales deberían establecerse otros de carácter financiero y laboral.

16. En todos los países de la C. E. E., aunque con distinta amplitud, se recoge la posibilidad de un tratamiento fiscal favorable de las operaciones de concentración, tanto en el ámbito de la imposición directa como en el de la indirecta.

En definitiva, aunque la gran variedad de fuerzas que estimulan y desalientan este proceso concentrador impida efectuar afirmaciones categóricas sobre su carácter beneficioso o nefasto para los sistemas económicos español y europeos en general, creemos que estas conclusiones son perfectamente válidas, ofreciéndonos una imagen completa y veraz de los problemas que plantea la concentración empresarial en España y en la Comunidad Económica Europea, basada en el análisis global y sistemático de la problemática concentradora, y no sólo de ciertos aspectos de la misma como los trabajos aparecidos hasta ahora sobre este tema, cuya oportunidad y trascendencia en los momentos actuales, caracterizados por una clara aproximación española al Mercado Común, contribuyen a dar aún un mayor interés a la obra que hemos comentado.

A. G.

### *Análisis y proyección de los recursos humanos de Galicia*

La obra *Análisis y proyección de los recursos humanos de Galicia* (Madrid, 1975) ha sido elaborada por el Observatorio Estadístico Regional de Galicia (OERGA) y por el Departamento de Estadística y Econometría de

la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Santiago de Compostela, a petición de la Sociedad de Desarrollo Industrial de Galicia (SODIGA) y dirigida por Bernardo Pena Trapero, catedrático de Econometría y también director —por aquel entonces— del OERGA y del Departamento de Estadística y Econometría.

El estudio que comentamos constituye, sin duda, un documento fundamental acerca de los recursos humanos de Galicia que, forzosamente, ha de servir de base para realizar estudios económicos posteriores sobre Galicia, tales como el mercado de trabajo gallego, la determinación de áreas comerciales y capacidad adquisitiva de las diferentes zonas, la planificación regional y urbana del país gallego, etc. Pero no sólo permite extraer importantes conclusiones de carácter económico, sino también de carácter social. El saldo neto migratorio, la proporción de mujeres en la población activa, la distribución de la población activa por ocupaciones, etc., son claros indicadores del estado de subdesarrollo y depauperación en que se halla asumida la región galaica.

La obra se halla dividida en tres partes: En la primera parte se estudia la estructura y evolución de la población en base a los datos centrales de 1900 a 1970; en la segunda parte se hace una estimación de la población futura de Galicia según distintas hipótesis, y en la tercera parte, finalmente, se aborda el estudio de la población activa por ramas de la actividad económica, tanto en el pasado como en el futuro, para el que se hacen interesantes proyecciones.

A continuación señalamos algunos de los extremos que nos han parecido más reveladores de la actual situación económicosocial de Galicia, a saber:

1.º El ritmo de crecimiento demográfico de Galicia ha sido inferior al de España en el período 1940-70, como puede verse en el cuadro número 1 siguiente. A partir de 1950 la población total ha descendido, pasando de 2.604.200, en 1950, a 2.583.674, en 1970. La Coruña y Pontevedra han crecido, pero no lo suficiente para compensar el decrecimiento de Lugo y Orense. La situación de estas dos provincias es verdaderamente alarmante, pues ya no se trata de que crezcan a un ritmo inferior al de España y vayan siempre por debajo de La Coruña y Pontevedra, sino que hay un cambio de signo en el ritmo de crecimiento que se produce, para Lugo, en 1940, y para Orense, en 1950, y continúa hasta nuestros días. La actual población de la provincia de Lugo es inferior en 50.384 habitantes a la que tenía en el año 1900, y la de Orense sólo ha aumentado, en lo que va de siglo, en 9.422 habitantes.

RESEÑA DE PUBLICACIONES

Cuadro n.º 1

POBLACION DE HECHO EN GALICIA Y ESPAÑA

	1940	1950	1960	1970
Galicia ... ..	2.495.860	2.604.200	2.602.962	2.583.674
España ... ..	26.014.278	28.117.873	30.582.936	33.956.047
Galicia — × 100 ... ..	9,2 %	9,2 %	8,5 %	7,6 %
España				

Por otra parte, en las proyecciones demográficas que se realizan en la segunda parte del estudio dirigido por el profesor Pena Trapero, y que abarcan el período 1975-85, no se vislumbra que la situación vaya a cambiar. Sólo Pontevedra muestra una clara tendencia de crecimiento, mientras que la población de La Coruña se va a mantener estacionaria y las de Lugo y Orense seguirán descendiendo (véase el cuadro número 2).

Cuadro n.º 2

POBLACION ESTIMADA PARA GALICIA, SEGUN DISTINTAS HIPOTESIS

Provincias y Galicia	Hipótesis	1975	1980	1985
La Coruña ... ..	Máxima	1.023.475	1.049.975	1.083.687
	Mínima	1.016.945	1.025.397	1.010.060
Lugo ... ..	Máxima	394.720	383.255	380.722
	Mínima	392.775	369.766	339.103
Orense ... ..	Máxima	407.556	405.784	407.708
	Mínima	405.927	396.316	379.226
Pontevedra ... ..	Máxima	795.265	868.787	953.277
	Mínima	788.330	825.666	862.721
Galicia ... ..	Máxima	2.621.036	2.727.801	2.825.394
	Mínima	2.603.977	2.617.145	2.591.110

2.º Los índices de envejecimiento de la población galaica han aumentado considerablemente en el período 1940-70, y a ello hay que unir una

bajísima tasa de reproducción y un aumento en la tasa de mortalidad. Excepto en el caso de Pontevedra, las pirámides de población de las cuatro provincias gallegas presentan un estrechamiento por la base. Las cuatro pirámides de población referidas a 1970 presentan un estrangulamiento en los grupos de edad comprendidos entre los veinticinco y treinta y cinco años, que es debido a la emigración y a las consecuencias de la guerra civil.

Sorprendente también la forma de las pirámides de población referidas a 1970 de Lugo y Orense. En estas provincias se pasa de la clásica forma triangular en 1940 a otra en forma de "botijo" en 1970; es decir, con una base reducida y ensanchada por arriba. Ello nos indica una fuerte emigración de la población comprendida en edades intermedias y, por ende, un fuerte envejecimiento de la población, como se afirma en el estudio que comentamos.

3.º La emigración ha ido aumentando desde 1940 hasta nuestros días, como muy bien puede comprobarse en el cuadro número 3. En el período 1940-70, Galicia ha perdido en términos netos —emigraciones menos inmigraciones— más de medio millón de sus habitantes, lo que representa un 20 por 100, aproximadamente, de su población de hecho actual.

Cuadro n.º 3

SALDOS MIGRATORIOS NETOS

<i>Provincias</i>	<i>1941-50</i>	<i>1951-60</i>	<i>1961-70</i>	<i>Total</i>
La Coruña ... ..	16.887	59.376	79.139	155.402
Lugo ... ..	36.079	60.843	80.492	177.414
Orense ... ..	27.423	46.805	55.615	129.843
Pontevedra ... ..	39.970	70.319	13.921	124.210
	120.359	237.343	229.167	586.869

4.º La población activa representa en Galicia, con relación al total poblacional, un 41 por 100 (el 30 por 100 varones y el 10 por 100 mujeres), mientras que en el conjunto nacional esa proporción tan sólo se eleva al 35 por 100 (28 por 100 varones y 7 por 100 mujeres). La superior tasa de actividad de Galicia con relación a España se debe, sin duda, en buena parte al menos, a la mayor proporción de mujeres que trabajan en Galicia, concretamente en la agricultura.



RESEÑA DE PUBLICACIONES

5.º En cuanto a la distribución sectorial de la población activa, el sector primario ocupa casi el 50 por 100 de la población activa, mientras que en el conjunto español tan sólo ocupa el 25 por 100. Esto constituye un claro exponente del subdesarrollo de Galicia. Los distintos países y regiones, a medida que han ido avanzando en la carrera del desarrollo económico han ido ocupando menos población activa en el sector primario, y más en el secundario y terciario.

La distribución de la población activa por sectores o ramas de la actividad económica en Galicia y en España es la siguiente:

Cuadro n.º 4

DISTRIBUCION DE LA POBLACION ACTIVA POR SECTORES  
EN 1970

<i>Sectores</i>	<i>España</i>	<i>Galicia</i>
1. Agricultura ... ..	48,99 %	24,84 %
2. Extractivas ... ..	0,38 %	1,06 %
3. Fabriles ... ..	13,58 %	25,36 %
4. Construcción ... ..	8,88 %	10,22 %
5. Electricidad ... ..	0,57 %	0,73 %
6. Comercio ... ..	10,06 %	15,22 %
7. Transporte ... ..	4,89 %	5,54 %
8. Otros servicios ... ..	11,19 %	15,71 %
9. No consta o mal especificado	1,46 %	1,32 %

Y en forma resumida:

Cuadro n.º 5

DISTRIBUCION DE LA POBLACION ACTIVA POR SECTORES  
EN 1970

<i>Sectores</i>	<i>Galicia</i>	<i>España</i>
Primario ... ..	48,99 %	24,84 %
Secundario ... ..	23,41 %	37,37 %
Terciario ... ..	27,60 %	37,79 %

Hay que destacar también el reducido tanto por ciento (tan sólo el 13.58 por 100) de la población activa que se ocupa en el sector fabril en

Galicia con relación a España, en donde dicho porcentaje se eleva al 25.36 por 100. La distribución de la población activa de Galicia por sectores en 1970 se parece bastante a la de España en 1950, y en la actualidad sólo Pontevedra se aproxima un poco al conjunto español.

6.º Por último, el nivel de especialización de la población activa en Galicia es muy bajo, y, desde luego, inferior a la media nacional. Sólo el 3,7 por 100 de la población activa gallega es de profesión liberal o técnica, frente al 5,5 por 100 en España, y tan sólo el 4,4 por 100 es personal directivo o administrativo, frente al 9,9 por 100 de España.

La obra que comentamos termina haciendo proyecciones, hasta 1985, de la población activa según las distintas ramas o sectores de la actividad económica, lo que le advierte a los responsables —si es que existen— de la planificación económica de los puestos de trabajo que se han de crear. Y no cabe duda que tan sólo en base a obras como la que acabamos de comentar se podrán hacer estudios serios sobre la problemática económica de Galicia.

Madrid, abril de 1976.

Andrés-S. SUÁREZ SUÁREZ.

# REVISTA DE ESTUDIOS POLITICOS

(BIMESTRAL)

*Director:*

JESÚS FUEYO ALVAREZ

*Secretario:*

MIGUEL ANGEL MEDINA MUÑOZ

*Secretario adjunto:*

EMILIANO SERRANO VILLAFANE

Sumario del núm. 205 (enero-febrero 1976)

## ESTUDIOS:

GONZALO FERNÁNDEZ DE LA MORA: *La oligarquía, forma trascendental de gobierno.*

ALVARO D'ORS: *Teología política: una revisión del problema.*

FRANCISCO FERNÁNDEZ-SEGADO: *Las disposiciones de excepción en la década moderada.*

MANUEL MOIX MARTÍNEZ: *El mito del "Estado de bienestar" norteamericano.*

JOSÉ SÁNCHEZ CANO: *La sociología de la religión y el fenómeno religioso (2.ª parte).*

RAMÓN GARCÍA COTARELO: *¿La "ostpolitik" de Alemania Federal en perspectiva?*

## NOTAS:

JUAN FERRANDO BADÍA: *Reflexiones en torno a algunos aspectos de las consecuencias sociales de la evolución reciente de los transportes.*

GERMÁN PRIETO ESCUDERO: *Vigencia sociopolítica del tradicionalista neocatolicismo.*

CÉSAR ENRIQUE ROMERO: *Constitución y cambio sociopolítico.*

## SECCION BIBLIOGRAFICA:

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

## PRECIO DE SUSCRIPCION ANUAL

España	700,—	pesetas
Portugal, Hispanoamérica y Filipinas	13,—	\$
Otros países	14,—	\$
Número suelto	175,—	pesetas
Número suelto, extranjero	3,50	\$
Número suelto, atrasado	225,—	pesetas

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS.—PLAZA DE LA MARINA ESPAÑOLA, 9

MADRID-13 (España)

# REVISTA DE POLITICA INTERNACIONAL

(BIMESTRAL)

## CONSEJO DE REDACCION:

*Presidente:* José María CORDERO TORRES

Camilo BARCIA TRELLES, Emilio BELADÍEZ, Eduardo BLANCO RODRÍGUEZ, Gregorio BURGUEÑO ALVAREZ, Juan Manuel CASTRO RIAL, Félix FERNÁNDEZ-SHAW, Fernando FRADE MERINO, 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 Y GRAU, Leandro RUBIO GARCÍA, Tomás MESTRE VIVES, Fernando DE SALAS, José Antonio VARELA DAFONTE, Juan DE ZAVALA CASTELA (†)

*Secretario:* Juan COLA ALBERICH

Sumario del número 143 (enero-febrero 1976)

## ESTUDIOS:

- Interdependencia, sí; vasallaje, no*, por José María Cordero Torres.  
*El mensaje de la Corona*, por Camilo Barcia Trelles.  
*La detente, el SALT y el futuro equilibrio atómico*, por Emilio Barcia.  
*La política paso a paso de Anuar As Sadat*, por Fernando Frade.  
*La proyección estratégica de la reapertura del Canal de Suez*, por Enrique Manera Regueyra.  
*Eslovaquia, en erupción revolucionaria (1945-1975)*, por Stefan Glejdura.  
*Unión, comunidad y cooperación: fórmulas de un proceso descolonizador (II)*, por Leandro Rubio García.

## NOTAS:

- La Unión Aduanera y Monetaria de Africa del Sur*, por Luis Mariñas Otero.  
*La crisis en el Líbano*, por Rodolfo Gil B. Grimáu.  
*Uruguay: del Tratado del Río de la Plata a los acuerdos de Rivera*, por José Enrique Greño Velasco.  
*Cronología.*  
*Sección bibliográfica.*  
*Recensiones.*  
*Noticias de libros.*  
*Revista de revistas.*  
*Actividades.*  
*Documentación internacional.*

## PRECIOS DE SUSCRIPCION ANUAL

<i>Número suelto</i>	<i>Número suelto extranjero</i>	<i>España</i>	<i>Portugal Iberoamérica Filipinas</i>	<i>Otros países</i>
200 ptas.	5 \$	900 ptas.	16 \$	17 \$

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLITICOS.—PLAZA DE LA MARINA ESPAÑOLA, 9  
MADRID-13 (España)