

La tributación de beneficio del empresario

JUAN ALVAREZ CORUGEDO

I. CONCEPTO DE BENEFICIO DEL EMPRESARIO

Tierra, trabajo y capital han sido los factores de producción, considerados por los economistas clásicos. El beneficio del empresario ha sido el cuarto factor, incorporado definitivamente por A. Marshall en sus "Principios de Economía", al que llamó genéricamente "Organización" (1). El sentido económico de este beneficio difiere de la concepción vulgar que considera esta renta como proveniente de la acción conjunta del trabajo y el capital, y de la economía clásica que no diferenciaba el beneficio empresarial de la renta del capital.

En principio podemos establecer que el beneficio del empresario tiene su justificación exclusivamente en la actuación del empresario como tal, independientemente de la participación de los demás factores de la producción, de los cuales se hace difícil su separación en la práctica.

Dos criterios pueden seguirse para determinar el beneficio del empresario, al igual que con los demás factores de producción:

1.º *El beneficio del empresario es una renta residual una vez pagados los demás factores que intervienen en el proceso productivo.* Esta renta residual se obtendría no sólo detrayendo de los ingresos de la empresa la totalidad de los costes, incluyendo en éstos los intereses del capital propio y el trabajo propio del empresario, sino también las rentas de los valores inmateriales no atribuidos a la actividad del empresario (2).

2.º *El beneficio del empresario es una renta remunerada de acuerdo con la productividad marginal de la actividad.* Este segundo criterio es

(1) A. MARSHALL: *Principios de economía*, M. Aguilar, Madrid, 1948, páginas 201 y ss.

(2) H. F. VON STACKELBERG: *Principios de Teoría Económica*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1946, pág. 328.

eminentemente teórico ya que empíricamente se hace imposible determinar "ex ante" el beneficio que corresponde exclusivamente a la actividad empresarial de acuerdo con su productividad marginal. Las leyes de la distribución no aclaran mucho a este respecto. En situación de libre competencia, con la aplicación del teorema de Euler (3), se demuestra que los ingresos se reparten totalmente entre los factores de acuerdo con su productividad marginal, si bien algunos autores discuten este extremo, pero ello queda al margen de nuestro estudio.

El beneficio del empresario constituye, por tanto, un factor más a remunerar. En condiciones monopolísticas, se crea en la empresa en cuestión un beneficio extraordinario al que llama Stackelberg (4) "beneficio de monopolio", cuya distribución se hace problemática, pues las leyes de la distribución bajo estas condiciones conducen a la existencia de rentas residuales.

Lo que nos interesa aclarar en este lugar es que, el beneficio del empresario viene originado como consecuencia exclusiva de la actividad de éste, entendiéndose por empresario la persona o personas que efectivamente disponen de la marcha de la empresa, siendo en cada caso el mismo propietario, el director, el consejero delegado, etc. (5). Considerado de esta manera el empresario, a él son imputables los beneficios que se deriven de que, por medio de su actividad, consiga una elasticidad menor en la curva de ventas de su empresa, siguiendo una acertada política de ventas, o una rebaja en sus costes ajena a la voluntad de los tenedores del trabajo y el capital. Como afirma Thünen: "Parece a primera vista que al empresario, por la ordenación y dirección de los negocios en una industria así como por la inspección de los obreros allí empleados, sólo le corresponde una remuneración igual al sueldo que un administrador, un contable o un inspector recibiría de aquél por estos trabajos y cuidados.

"Pero las prestaciones del empresario que trabaja por cuenta propia y las del empleado a sueldo son muy distintas, aunque ambos posean las mismas aptitudes y conocimientos.

En las épocas en que los cambios de la coyuntura ocasionan grandes pérdidas en los negocios y tanto el patrimonio como el honor del empresario se hallan en juego, su espíritu está dominado por una sola idea: ¿cómo evitar la desgracia?, y el sueño huye de su lecho.

(3) J. CASTAÑEDA: *Lecciones de Teoría Económica*, Aguilar, Madrid, 1968, páginas 600 y ss.

(4) H. F. von STACKELBERG: *Op. cit.*, pág. 334.

(5) Véase J. CASTAÑEDA: *Op. cit.*, págs. 718-720.

Muy diferente es el caso del empleado a sueldo. Cuando éste ha trabajado honradamente durante el día, y a la noche vuelve cansado a su casa, duerme tranquilo con la conciencia del deber cumplido.

Pero las noches de insomnio del empresario no son improductivas.

En ellas concibe planes y encuentra ideas para evitar su desgracia, que al administrador asalariado, por muy seriamente que trate de cumplir con su deber, le quedarán, sin embargo, ocultos, porque únicamente surgen cuando todas las fuerzas espirituales alcanzan la máxima tensión dirigidas hacia un sólo punto.

“La necesidad es la madre de los inventos, y así también el empresario se convierte, por sus angustias, en inventor y descubridor dentro de su esfera” (6).

Schumpeter (7) justifica en términos parecidos el beneficio del empresario, al hacerlo depender de las innovaciones introducidas por éste.

II. LA TRIBUTACION DEL BENEFICIO DEL EMPRESARIO

Se puede observar cómo, de acuerdo con el concepto económico del beneficio del empresario, nos encontramos ante una renta no gravada específicamente por el Fisco, a pesar de su sustantividad con relación a la tierra, el trabajo y el capital. Debe de atribuirse esta omisión a dos factores:

1.º Los impuestos que gravan a las rentas —en su sentido real, se entiende— tienen sus antecedentes en la Revolución Francesa como afirma W. Bickel (8): “... Llevaron a la Revolución Francesa a romper con la economía tributaria del “ancien régime” para establecer en su lugar un sistema válido para Francia entera, de impuestos objetivos a las utilidades fijadas por características exteriores, visibles e independientes de la persona y de la situación personal del contribuyente. Este sistema tributario, creado en los años 1790-1798 se compone, como se sabe, de cuatro gravámenes: el impuesto territorial, el impuesto inmobiliario, el impuesto a las actividades y el impuesto de puertas y ventanas. Perduró en Francia casi todo el siglo XIX y ha influenciado durante dicho período considerablemente la evolución de la técnica impositiva, en numerosos países.”

(6) Recogido por H. F. von STACKELBEG: *Op. cit.*, pág. 337.

(7) J. A. SCHUMPETER: *Teoría del Desarrollo Económico*, en “Estudios sobre desarrollo económico”, Deusto, S. A., Bilbao, 1963, págs. 111 y ss.

(8) W. BICKEL: *Impuestos objetivos a las utilidades*, en “Tratado de Finanzas”, tomo II, de W. Gerloff y F. Neumark, “El Ateneo”, Ed., Buenos Aires, 1961, pág. 401.

Los impuestos de producto se completarían más tarde con los denominados “nuevos”, es decir, con el impuesto sobre la renta de capitales mobiliarios y sobre la renta del trabajo personal. W. Bickel (9) dice al respecto: “El siglo XIX puede, quizá, llamarse con justicia el verdadero “siglo de los impuestos objetivos a las utilidades” porque en él estos impuestos ya como sistema en sí, ya gravando beneficios individuales —recibieron su más amplia difusión, su más madura perfección técnico-impositiva y su mayor importancia fiscal, sin que por ello hubiesen llegado a ser universales”.

De aquí que el beneficio del empresario quedase al margen de la imposición real, pues, hemos visto en el capítulo anterior, como fue A. Marshall quien definitivamente incorporó este factor a la teoría económica en sus “Principios de Economía”, cuya primera edición data de 1890. Es decir, el beneficio del empresario, apareció tardíamente en la estructuración de la imposición real del siglo XIX.

Por otro lado, como veremos después, la introducción de los impuestos sobre las utilidades, no obedeció tampoco a gravar las rentas de los factores en su pureza, pues en el impuesto sobre la tierra, por ejemplo, recae sobre rentas del capital y beneficio del empresario, además de la renta de la tierra (10). Los distintos impuestos de producto puede decirse que se organizaron de acuerdo con un criterio mixto en el que se atendió, por un lado, a la concepción económica de la renta de los factores de producción y, por otro, al aspecto sectorial externo.

2.º La determinación del beneficio del empresario es una tarea excesivamente complicada para la Hacienda, no ya sólo considerando la actividad como remunerada según la productividad marginal, sino incluso considerándola como renta residual.

La primera dificultad surge ya para conocer el sujeto pasivo que, como hemos visto, puede ser diferente para cada empresa o actividad.

Considerar como beneficio del empresario el beneficio extraordinario de la empresa, una vez detraídas las remuneraciones de los demás factores de la producción, requiere la adopción de criterios de difícil interpretación práctica. Este beneficio extraordinario para que coincida con el del empresario debe de provenir exclusivamente de la actividad de este, discerniéndolo del beneficio extraordinario que surge por razones externas, como

(9) W. BICKEL: *Op. cit.*, pág. 401.

(10) J. M. NAHARRO: *Lecciones de Hacienda Pública*, tercera edición, Madrid, 1958, págs. 156 y 157.

los beneficios en tiempos de guerra cuya tributación justifica L. Einaudi (11) con un impuesto extraordinario.

Pueden encontrarse, sin embargo, figuras tributarias que gravan beneficios extraordinarios cuyo origen proviene, con más o menos claridad, de la exclusiva actividad del empresario. Carl S. Shoup (12), refiriéndose a los impuestos sobre los beneficios extraordinarios dice: "La llamada "declared-value excess profits tax" en vigor de 1933 a 1946 en Estados Unidos llevaba un nombre equivocado; no se trataba en absoluto de un verdadero impuesto a las ganancias extraordinarias. Este gravamen estaba adicionado a un impuesto al capital en uso. Las sociedades tenían la facultad de evaluar su capital en cualquier suma; pero entonces debían pagar un "impuesto a las ganancias excesivas" sobre sus ganancias en cuanto éstas superarán un determinado porcentaje del valor del capital en uso declarado". Este impuesto, por tanto, podía recaer sobre el beneficio del empresario si éste coincidía con ser el titular de la empresa y el capital estaba correctamente valorado, incluyendo en él el capital inmaterial, ya que entonces las ganancias excesivas sólo serían atribuibles a la actividad del empresario.

Einaudi (13), refiriéndose a la imposición de las super-rentas, saca a la luz determinadas utilidades cuyo origen estimamos se debe al beneficio del empresario. Se refiere, primeramente a las plusvalías obtenidas por los que profesionalmente negocian en títulos, lo que puede ser considerado como una renta habitual por la frecuencia con que el profesional comercia e, independientemente del rédito del capital, estas plusvalías constituyen un beneficio del empresario, pues se deben a su habilidad, a sus cualidades personales.

Transcribimos un párrafo del autor italiano referente a las superventas, donde no hay duda que hay que atribuir las al beneficio del empresario considerado en un sentido amplio. "Algunos obreros y capitalistas, en vez de disfrutar sólo la renta normal, obtienen un exceso de renta por especiales circunstancias favorables o por una capacidad particular. Si la renta media de un abogado es de 20.000 liras anuales, alguno, sin embargo, llega a ganar 100.000 y hasta puede que un millón de liras. Médicos, cirujanos, cantantes, actores, músicos, jefes de empresas industriales, admi-

(11) L. EINAUDI: *Principios de Hacienda Pública*, Aguilar, cuarta edición, Madrid, 1955, pág. 175.

(12) C. S. SHOUP: *Impuestos a los beneficios extraordinarios y al mayor valor*, en "Tratado de Finanzas", tomo II, ya citado, pág. 535.

(13) L. EINAUDI: *Op. cit.*, págs. 171 y 175.

nistradores de sociedades, con frecuencia tienen rentas excepcionales, rentas diferenciales dentro de las rentas comunes. Así, algunos capitales no sólo obtienen la remuneración corriente del 5, el 7 ó el 10 por 100, sino que, además, a igualdad de riesgos, perciben el 20, 30, 50 ó 100 por 100 de su cuantía.”

Podemos ahora añadir un argumento más que justifica que la Hacienda no se haya preocupado especialmente del beneficio del empresario como factor de producción. El beneficio del empresario, aunque es la renta de un factor de producción, es la renta más personal atendiendo a su origen por lo que quedará al margen de la tributación cuando ésta descansa en consideraciones exclusivamente objetivas.

III. TRATAMIENTO FISCAL DEL BENEFICIO DEL EMPRESARIO EN ESPAÑA

La renta del empresario, como se trata de un ingreso cualificado por su origen, debe de ser gravada mediante un impuesto directo real. De aquí que, en principio, para estudiar la tributación de esta renta en nuestro país, deberá pasarse revista a las siguientes figuras tributarias: Contribución Territorial Rústica y Pecuaria, Contribución Territorial Urbana, Impuesto sobre Actividades y Beneficios Comerciales e Industriales, Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal e Impuesto de las Rentas del Capital. Es decir, habrá que considerar el conjunto de la imposición real donde por carecer de un impuesto específico sobre el beneficio del empresario, ha de esconderse la tributación de esta renta.

A los anteriores impuestos debemos agregar el Impuesto sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades jurídicas, por su carácter mixto-personal-real, según establece H. Laufenburger (14).

La Contribución Territorial Rústica y Pecuaria

En cuanto se refiere a la cuota fija, debemos descartar toda sospecha sobre la tributación del beneficio del empresario agrícola. Dos razones nos demuestran esta exención:

- 1.º La determinación objetiva de la base imponible por medio del

(14) H. LAUFENBURGER: *La imposición a la renta*, en “Tratado de Finanzas”, tomo II, *op. cit.*, pág. 501.

catastro, no puede incluir el beneficio del empresario en su sentido económico, por el carácter de renta extraordinaria que, como hemos visto, tiene. El artículo 18 del Decreto 2330/66, sobre "Texto refundido de la Contribución Territorial Rústica y Pecuaria", aunque establece como cantidad a computar para la determinación de la base imponible de la Cuota Fija, "la que en concepto de beneficio corresponda al que cultiva la tierra", tiene que referirse al beneficio normal.

2.º La baja presión fiscal de este impuesto en relación con los rendimientos reales del sector, denuncian la falta de tributación de la renta proveniente del beneficio del empresario (15).

En la Cuota Proporcional, aplicable a las explotaciones con base imponible superior a 100.000 pesetas, existen tres procedimientos para la determinación de la misma: estimación objetiva, estimación directa y estimación por el Jurado Tributario. Si la base se determina por el procedimiento objetivo, consideramos que el beneficio del empresario permanece exento, según se ha apuntado más arriba, por el carácter de normalidad de esta estimación. El mencionado Decreto, en su artículo 43, establece que los módulos de estimación se referirán:

"a) En las explotaciones agrícolas, al rendimiento natural por hectárea, clase de cultivo y calidad de terreno y atendidos la edad y estado de las plantaciones arbóreas o arbustivas."

El mismo criterio se sigue para determinar los módulos de las explotaciones forestales y ganaderas, y podemos ver cómo la actividad del empresario no interviene para la determinación de la base, aún teniendo en cuenta el artículo 46 de la misma disposición sobre imputación de los módulos a cada explotación.

Otra cosa ocurre cuando la estimación de la base se realiza por el método directo. Si el empresario coincide con el sujeto pasivo del impuesto, la Contribución Territorial Rústica grava el beneficio del Empresario. Si el empresario es contratado a sueldo, comisión, etc., por el sujeto pasivo del tributo, hay que atender a la distribución del verdadero beneficio del empresario. La parte que se lleva el empresario tributará por el impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal, cuya deducción realiza el sujeto pasivo titular de la explotación de sus ingresos brutos, según le autoriza el Decreto 2330/66, artículo 40, 3: "Se computarán, en especial, como gastos, las retribuciones satisfechas por trabajos de dirección o admi-

(15) Véase a este respecto, E. FUENTES QUINTANA y C. ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA: *Sistema Fiscal Español y Comparado*, I, Madrid, 1967, págs. 153 y ss.

nistración". La parte del beneficio del empresario que puede disfrutar el titular de la explotación tributará, naturalmente, por la Cuota Proporcional.

La estimación de la base por el Jurado Tributario es equiparable, según los casos, a la estimación directa, en cuanto aquí nos interesa. La Orden del Ministerio de Hacienda de 29-XII-1965 sobre "normas provisionales para la aplicación de la Cuota Proporcional", determina en la norma 35 sobre este tipo de estimación que "permitirá la apreciación en conciencia". Así, pues, los Jurados pueden llegar a establecer la base real, al igual que por el procedimiento directo.

Resta decir que las sociedades o entidades jurídicas tributan exclusivamente por la Cuota Fija, gravándose, además, las utilidades por el Impuesto de sociedades. Esta figura tributaria, por tanto, aparece ya como idónea para gravar el beneficio del empresario.

La Contribución Territorial Urbana

Este impuesto, en líneas generales, no recae sobre el beneficio del empresario por el procedimiento que sigue en la determinación de la base imponible. El artículo 20, 2, del Decreto 1251/66 sobre "Texto refundido de la Contribución Territorial Urbana", confirma claramente nuestra afirmación: "para la fijación de la renta catastral en las casas de arrendamiento a que se refiere este artículo, la Administración deberá atender a los rendimientos que produzca o deba producir normalmente cada bien urbano, sin tener en cuenta la mayor o menor renta que produzca por circunstancias excepcionales y transitorias". Puede verse cómo la estimación objetiva de la base rechaza expresamente la consideración de rentas extraordinarias, siendo el beneficio del empresario una ganancia de tal naturaleza.

Sin embargo, el Régimen Trasitorio de esta contribución, aunque llamado a desaparecer, establece un procedimiento de estimación directa de la base imponible, en cuyo caso el beneficio del empresario es llamado a tributar. El artículo 40, I, del Decreto 1251/66 establece: "El producto íntegro de los edificios y demás construcciones..., se estimará conforme a las normas contenidas en este artículo, y su importe se determinará:

- a) Por el precio del arrendamiento contratado.
- b) Por el valor corriente de los alquileres en la localidad, según las condiciones y situación de las fincas.

c) Por el 4 por 100 del capital representado por su valor en venta.”

La determinación del producto íntegro por el primer sistema incluye el beneficio del empresario, pues, de su actividad acertada se deriva un mayor precio en el arrendamiento. No obstante, no se refleja la función empresarial en la fase de deducciones para determinar la base, ya que los descuentos se establecen de manera rigurosamente objetiva según el destino del inmueble y los servicios de que consta. En estas detracciones también la actividad del empresario juega su papel, pues de su gestión se conseguirá que los gastos del inmueble sean lo más pequeños posible.

El Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo personal

El beneficio del empresario tributa por este concepto en cantidad considerable, según vamos a ver. Siempre que el propietario de cualquier negocio contrate con el empresario sus servicios y le abone la cantidad que realmente merece su gestión, el beneficio del empresario queda gravado por este impuesto. Es decir, si se cumplen las leyes de la distribución, la renta que percibe el empresario tributa por el Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal, según las estipulaciones de la disposición.

Por lo que se refiere a los trabajadores dependientes el Decreto 512/67, sobre “Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal”, en su artículo 25, apartado e), llama a tributar especialmente a los que pueden desempeñar la función empresarial; ”e) Los directores, gerentes, administradores, comisionados, delegados, representantes y empleados de toda clase de sociedades, asociaciones, corporaciones no administrativas, empresas y particulares.” La inclusión del beneficio del empresario en la base imponible está asegurada por el procedimiento de estimación directa que se sigue y por la renta que comprende la base; “constituirá la base imponible en este título la cifra total de ingresos obtenidos por el contribuyente en el período de la imposición”, determina el artículo 26. Al constituir el beneficio un exceso sobre la capacidad normal de renta, la mencionada disposición en su artículo 30 establece un tipo impositivo, superior en una unidad, aplicable a las remuneraciones de los socios de las sociedades colectivas, limitadas y comanditarias sin acciones. El artículo 28 considera especialmente al beneficio del empresario como llamado a tributar por este impuesto: “Tratándose de sociedades colectivas o comanditarias, formará parte integrante de la base imponible de sus socios gestores el exceso de sus participaciones en los beneficios

sociales sobre la parte proporcional que les correspondería por la porción de interés que cada cual tuviere en la sociedad”.

En el Título III del Decreto, sobre remuneraciones especiales, artículo 77, se someten a tributación las remuneraciones de los miembros de los Consejos de Administración, con un tipo, establecido en el artículo 87, del 20 por 100, sensiblemente más elevado que el aplicable a las demás rentas provenientes del trabajo. Cabe aquí la consideración de que se pretende gravar con mayor rigurosidad el beneficio del empresario por mejorar la capacidad de pago del contribuyente. Sin embargo, tal vez, este trato fiscal esté inspirado en la suposición de que los miembros de los Consejos de Administración se atribuyen remuneraciones no merecidas claramente.

Por lo que se refiere a los trabajadores independientes, debemos fijarnos, primeramente, si sus actividades pueden ser del tipo empresarial que aquí nos interesan. Aboga en favor de ello la problemática de la inclusión de sus remuneraciones en el impuesto del trabajo o en los impuestos a las actividades como expone W. Bickel (16). E. Fuentes y C. Albiñana (17), afirman el carácter empresarial de las actividades profesionales por requerirse cierto capital para su desempeño. El médico necesita instrumental clínico, el abogado despacho y ayudantes, etc. La función empresarial aparece muy clara si nos fijamos que, por este impuesto, tributan los autores que editen sus libros u obras musicales, vendiéndolas de manera exclusiva sin establecimiento abierto al público.

La Cuota Fija o de licencia estimamos que no grava el beneficio del empresario por el carácter de cuota mínima que tiene y por su determinación a través de un método objetivo. La Cuota Proporcional, sí puede gravar el beneficio empresarial cuando la base se determina por procedimientos no objetivos. El artículo 39 de la disposición que regula este impuesto, además del método objetivo, establece el sistema de evaluación global y ciertas excepciones en que la base es estimada por procedimiento directo, en cuyo caso la renta empresarial queda totalmente incluida. Es difícil asegurar si a través de la evaluación global el beneficio del empresario tributa. Sin embargo, el artículo 43 del Decreto mencionado, refiriéndose a la imputación individual de los ingresos globales, que se realizará mediante índices básicos y de corrección, establece que se determinarán de acuerdo con ciertas circunstancias personales en las que se re-

(16) W. BICKEL: *Impuestos objetivos a las utilidades*, op. cit., págs. 437 y 448.

(17) E. FUENTES QUINTANA y C. ALBIÑANA: *Op. cit.*, pág. 169.

fleja la actividad empresarial. Destacamos las que consideramos más importantes al caso: prestigio profesional, especialización y posibles rendimientos económicos diferenciales como consecuencia de ella, consagración exclusiva al ejercicio libre de la profesión, signos externos de riqueza, remuneraciones por trabajos o servicios de naturaleza excepcional, viajes de larga duración, etc.

El Impuesto de las Rentas del capital

El Impuesto sobre las Rentas del capital no recae sobre el capital en su puridad, considerado como factor de producción, en cuyo caso la renta del empresario no pasaría a tributar por este concepto, sino que, al igual que los demás impuestos de producto, grava rentas provinientes de varios factores de la producción.

El artículo 3.º del Decreto 3357/67 sobre "Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre las Rentas del Capital", determina los hechos impositivos que debemos reclasificar para apartar aquellos en los que no puede manifestarse la actividad empresarial. Estimamos, en principio, que el beneficio del empresario está incluido: en las rentas del apartado A), que comprende los dividendos y participaciones en los beneficios de sociedades; los intereses de préstamos y del precio aplazado en las compraventas, primas de amortización y rentas vitalicias o temporales del apartado B); los rendimientos que comprende el apartado C), referentes a la propiedad intelectual, prestación de asistencia técnica, utilización de producciones cinematográficas y arrendamiento de minas, negocios, bienes o cosas, y las primas no exigidas al poner en circulación nuevas acciones que recoge el apartado D). De la lista de hechos impositivos del artículo 3.º, consideramos que no reflejan el beneficio del empresario las siguientes rentas incluidas en el apartado B): intereses de la deuda pública y de cuentas corrientes.

En resumen, la actividad personal del titular de las rentas que puede originar el beneficio del empresario, estimamos que puede manifestarse en casi todas las rentas que grava este impuesto, con excepción de los intereses de la deuda pública y de las cuentas corrientes, donde la rigidez establecida en los intereses excluye cualquier tipo de acción personal.

Sin embargo, la renta empresarial tributará de diferente modo según los distintos hechos impositivos. Los dividendos y participaciones en los beneficios de sociedades y las primas no exigidas de poner en circulación

nuevas acciones, comprenden el beneficio del empresario siempre que los accionistas actúen como verdaderos empresarios. Ahora bien, como dice J. Castañeda (18), no puede considerarse como empresario al accionista simplemente por su asistencia a la junta general. Pero los capitalistas, aunque no sean empresarios, tributarán por el beneficio del empresario siempre que sean beneficiarios de él; es decir, cuando el verdadero empresario no participe en la distribución de las rentas en la parte que le corresponde, pasando a engrosar el beneficio los dividendos de las acciones. En el resto de los hechos impondibles que consideramos como aptos para incluir el beneficio del empresario, éste puede desplegar su actividad de distinta manera; en los intereses de préstamos, de precio aplazado en la compraventa, primas de amortización y rentas vitalicias, el titular de las rentas puede desarrollar la actividad empresarial, manifestada en la habilidad para conseguir intereses o rentas altas con el menor riesgo y coste posible. Otro tanto cabe decir de los ingresos provenientes de la propiedad intelectual, prestación de asistencia técnica, utilización de producciones cinematográficas o arrendamiento de minas, negocios y cosas.

En cuanto afecta a la determinación de la base imponible, las normas del Impuesto de las Rentas del capital, establecen el procedimiento de estimación directa con generalidad, con lo que pasa a tributar el beneficio del empresario que, como hemos visto anteriormente, tiende a quedar exento cuando las bases se determinan por procedimientos objetivos.

El Impuesto sobre Actividades y Beneficios Comerciales e Industriales

Existe una tendencia a considerar este tributo como el que grava al beneficio del empresario, cuyo fundamento se atribuye a la acción conjunta del trabajo y del capital, por cuya razón se llaman a estas rentas "mixtas", como hace L. Einaudi (19). W. Bickel (20) advierte de esta problemática: "La gran variedad y la poca claridad de la actividad lucrativa provoca muchas dificultades en cuanto a su imposición, ya que ésta supone una arresignación relativamente fiel de la utilidad". Sin embargo, el concepto económico de beneficio del empresario tiene exclusivamente su origen en la actividad del empresario que, por la dificultad de su determinación práctica, se ha asociado a otros factores de la producción.

(18) J. CASTAÑEDA: *Op. cit.*, págs. 718 y 719.

(19) L. EINAUDI: *Op. cit.*, págs. 157 y ss.

(20) W. BICKEL: *Op. cit.*, pág. 436.

La Licencia Fiscal no grava el beneficio del empresario por los caracteres de que está rodeada. En primer lugar, juega el papel de cuota mínima para las actividades que comprende; se exige por "el mero ejercicio de cualquier actividad extractiva, fabril, artesana, de la construcción, comercial y de servicios", según determina el artículo 4.º de la disposición reguladora, y las tarifas se determinan por procedimientos totalmente objetivos, según se desprende del artículo 7.º

En cuanto a la Cuota de Beneficios, existen varios procedimientos para la determinación de la base. Si la estimación se hace por el método directo, el beneficio del empresario pasa a tributar. Podemos suponer primeramente que el empresario coincide con el sujeto pasivo y que la totalidad del capital es propiedad de tercero. En este caso, de los ingresos se detraen, para determinar la base, los gastos autorizados, entre los que figuran "las remuneraciones y pagos extraordinarios que los sujetos pasivos abonen a sus empleados y obreros" y "los intereses de las deudas procedentes de la gestión normal de la actividad gravada, los de las obligaciones, sean o no hipotecarias y, en general, los de los capitales ajenos empleados en la actividad por cuenta y riesgo del sujeto pasivo". Como vemos, entonces la Cuota por Beneficios recae sobre lo que Stackelberg (21) llama *la renta del empresario*, que se compone del salario del empresario y del beneficio del empresario. En la deducción de gastos, no se permite incluir la remuneración en concepto de trabajo del sujeto pasivo, pero en cambio sí admiten detracción los pagos por el capital ajeno empleado e incluso los que remuneran el capital inmaterial de tercero, teniendo en cuenta que según la disposición se puede incluir como gasto, "las cantidades que bajo la forma de participaciones en ingresos, gastos, producción o cualquier otro concepto análogo satisfaga el sujeto pasivo por razón de la actividad gravada, en cuanto su pago sea obligatorio y su cuantía pueda considerarse normal, según los usos y costumbres mercantiles".

Si ahora suponemos que el sujeto pasivo, el propietario y el empresario, coinciden en una misma persona, la Cuota por Beneficios, determinada la base por el método de estimación directa, grava, además de la renta del empresario, las remuneraciones del capital propio, tanto material como inmaterial, a tenor con el artículo 33 del Decreto 3313/66, de 29-XII-1966: "No se comprenderán como partidas deducibles... 5. Las remuneraciones de toda índole de los capitales pertenecientes al titular de la empresa o a las personas cuya administración le esté legalmente confiada

(21) H. F. von STACKELBERG: *Op. cit.*, pág. 328.

y las retribuciones de servicios prestados en ella por aquél o por éstas.

6. Las cantidades asignadas a los partícipes en cuenta.”

Se deduce de ello que el capital que aporta el empresario, aunque no sea el titular de la empresa, su renta pasa a tributar por el Impuesto Industrial, equiparándose a estos efectos el capitalista en las cuentas en participación.

Si el empresario no es sujeto pasivo del impuesto, hay que estar a la distribución del beneficio del empresario para ver de qué manera tributa. Si la totalidad del beneficio por él originado se la lleva el empresario, el Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal es la figura por la que tributa. No obstante, debe de tenerse presente lo estipulado en el artículo 33, que no permite la deducción de gastos por “las retribuciones de servicio prestados en ella (la empresa) por aquél (titular de la empresa) o por éstas (personas cuya administración le esté legalmente confiada)”. Se da aquí la paradoja que el legislador, para evitar fraudes, se aparta de la regla presente en nuestro ordenamiento tributario de que el empresario contratado ve su renta gravada por el Impuesto del Trabajo Personal, para hacerla tributar por la Cuota por Beneficios del Impuesto Industrial, impuesto más idóneo conceptualmente para gravar el beneficio del empresario.

En cuanto a la determinación de las bases imponibles por el procedimiento de estimación objetiva, evaluación global, consideramos que excluye el beneficio del empresario, pues ni en la determinación de los índices de imputación del beneficio global, se atiende a consideraciones de carácter personal que constituyen las pistas de devengo de la renta que nos interesa.

En lo que se refiere a la estimación de la base imponible por los Jurados Tributarios, no debe de rechazarse la posibilidad de que se incluya en su estimación el beneficio del empresario, siguiendo las directrices del artículo 46 del Decreto mencionado: “mediante apreciación en conciencia”.

El Impuesto sobre la Renta de sociedades y demás entidades jurídicas

El paso de los impuestos reales a los personales, no tiene gran importancia en nuestro caso. El beneficio del empresario podría ser gravado por un impuesto real específico que atendiera únicamente a esta fuente de renta con lo que, si se tratara de un impuesto a cuenta de los personales,

no tendríamos que considerar ningún tributo de estos, al menos, teóricamente, como encargado de hacerlo tributar.

Sin embargo, en el sistema tributario español, el Impuesto de Sociedades juega un papel importante en cuanto se refiere a la tributación del beneficio del empresario, pues ya hemos visto cómo los impuestos reales no sólo no recaen específicamente sobre este tipo de renta, sino que, además, su imposición resulta incompleta y deficiente. Debemos añadir, por otro lado, que el beneficio del empresario tributa en una proporción ínfima a través de los impuestos reales, cuando se trata de sociedades, pues los impuestos a cuenta, en este caso, son muy limitados. Según el artículo 57 del Decreto 3359/67 sobre "Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas", las cuotas a deducir son las siguientes:

- a) Las fijadas de la Contribución Territorial Rústica y Pecuaria que correspondan a la entidad.
- b) Las de la Contribución Territorial Urbana.
- c) Las fijadas del Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal.
- d) Las del Impuesto sobre las Rentas del Capital; y
- e) Las de Licencia Fiscal del Impuesto Industrial.

Con lo expuesto vemos que los impuestos a cuenta del de Sociedades, que únicamente podrían gravar el beneficio del empresario, son la Contribución Territorial Urbana en su Régimen Transitorio y varios conceptos del Impuesto sobre las Rentas del Capital; de lo que claramente se desprende que los impuestos a cuenta del de Sociedades gravan el beneficio del empresario de manera muy modesta.

Al considerar ahora un impuesto personal, o mixto si se quiere, resulta irrelevante la característica de que el beneficio del empresario se grave en la persona de la sociedad, en vez de en su origen como hacen los impuestos reales. Debemos recordar al respecto que "el impuesto personal ha de cumplir, entre otras funciones, la de corregir la rigidez connatural de los impuestos reales" (22). Al ser el beneficio del empresario la renta más personal, de todas las rentas de los factores, no parece desacertado que el legislador incluya su primera tributación en un impuesto personal, excluyéndola deliberadamente de los impuestos reales cuando se trata de sociedades, que es donde más abundantemente se manifiesta. No obstante, debe llamarse la atención sobre el concepto económico del bene-

(22) E. FUENTES y C. ALBIÑANA: *Op. cit.*, pág. 223.

ficio del empresario, cuyo origen está en la persona física, si bien la dificultad de determinar su distribución, aconseja que fiscalmente se atribuya a la persona jurídica. El beneficio del empresario puede ser originado por la acción conjunta de un equipo de hombres de empresa, pero en este caso surge el problema de la determinación de las mismas y no es aceptable la suposición de que la persona jurídica encarne la personalidad de este equipo.

La determinación de la base imponible se puede llevar a cabo por estimación directa, estimación objetiva y estimación por jurados. Como ya nos hemos referido, la estimación directa es el procedimiento idóneo para someter el beneficio del empresario a tributación. Analizando este sistema nos encontramos que la normativa prohíbe deducir de los ingresos "las remuneraciones y pagos extraordinarios otorgados a personas que tuvieren la condición de socios o consejeros de las sociedades respectivas". Esta prohibición es análoga a la del artículo 33 del Decreto sobre el Impuesto Industrial, ya comentado, que significa que si un socio o consejero es empresario, su beneficio tributará por el Impuesto de Sociedades. Sin embargo, a tenor del artículo 17, número 21, se permite deducir de los ingresos las participaciones en los beneficios de consejeros, gestores, administradores y obreros, establecidos contractualmente, no debiendo exceder las participaciones de consejeros, gestores y administradores del 10 por 100 del saldo acreedor de la cuenta de Pérdidas y Ganancias más las remuneraciones extraordinarias satisfechas a los obreros con cargo a las ganancias. Por tanto, si nos mantenemos dentro de ese 10 por 100, el empresario contratado al que va a parar todo el beneficio que le corresponde no tributa su renta por Impuesto de Sociedades.

El régimen de estimación objetiva establece el artículo 27.1, "se llevará a efecto en el ámbito del Impuesto Industrial, Cuota de Beneficios, del Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal y de la Contribución Territorial Rústica y Pecuaria, según corresponda, en concurrencia con las personas físicas". A continuación el mismo artículo determina los métodos de estimación para los anteriores impuestos: en actividades comerciales e industriales, la Evaluación Global; en las explotaciones agrícolas, los módulos aprobados por las Juntas Mixtas, y en actividades profesionales la Evaluación Global también. Como puede verse, la estimación objetiva se lleva hasta sus últimas consecuencias y el beneficio del empresario permanece exento por este procedimiento, máxime si tenemos en cuenta que ahora, en comparación con las imputaciones de

renta en los impuestos reales, no caben los matices de subjetivación que podían reflejar el beneficio empresarial, ya que, como hemos dicho, éste tiene su origen en la actividad de la persona física. E. Fuentes y C. Albiñana denuncian la falta de subjetivación de este impuesto: "Cuando el impuesto personal no hace abstracción absoluta de la imposición real o sobre el producto, es incuestionable que abdica de su finalidad esencial o característica: eliminar las desigualdades, injusticias y petrificaciones insitas en todo impuesto real o de producto. Y la Ley 11-VI-1964 constituye el más importante retroceso en la historia de nuestro sistema tributario en orden al gradual despegue de los impuestos personales respecto de los reales" (23). La estimación objetiva de las bases en este impuesto, mediante la parcelación de las rentas, es especialmente grave, en cuanto afecta al beneficio del empresario, pues en la sociedad existe un campo amplio para que se desarrolle la actividad empresarial mediante la conjunción de las diferentes funciones de la empresa que, por gravarse separadamente, no aparece en la estimación objetiva. Este problema lo roza, no obstante, el artículo 23, número 4, de la norma reguladora: "Los gastos de dirección, los gastos generales de administración y todos aquellos conceptos que no puedan ser imputados específicamente a una de las partes integrantes de la renta total, serán distribuidas racionalmente entre cada una de la actividades ejercidas y demás fuentes de renta, según proceda." Ahora bien, estos gastos sólo se hacen patentes, para poder aplicar el contenido del artículo, cuando en la estimación de las ganancias se lleva a cabo el procedimiento objetivo juntamente con la estimación directa para las rentas en que así lo establece la ley. Entonces pueden salir a la luz los gastos conjuntos y, por eso, es obligado especificar el procedimiento de deducción. Sin embargo, como puede observarse, la aplicación del artículo 23, número 4, es muy limitada, teniendo en cuenta que, si bien los gastos conjuntos es fácil que aparezcan en el caso que consideramos, es difícil imaginar que por el mismo procedimiento el sujeto pasivo permita que se reflejen las ganancias conjuntas y, aunque así ocurriera, este tipo de beneficio no tributaría de acuerdo con la ley. Pero la Hacienda se cubre de esta irregularidad material por un procedimiento formal, establecido en el artículo 29, número 3: "El recurso de agravio absoluto se fundamentará únicamente en que la base imponible del sujeto pasivo determinada, en todo o en parte, en el régimen de estimación objetiva es superior a la que resultaría por

(23) E. FUENTES y C. ALBIÑANA: *Op. cit.*, pág. 223.

aplicación estricta de las normas reguladoras del Impuesto en el régimen de estimación directa." Con este precepto sobran las consideraciones anteriores, pues da pie para que la Administración se aparte del régimen objetivo y lleve a cabo la estimación directa aun cuando no corresponda.

Por lo que se refiere a la estimación de la base por Jurados, como siempre, cabe que el beneficio del empresario quede gravado en virtud de la "apreciación en conciencia", según establece el artículo 30 del Decreto.

Merece la pena detenerse en el artículo 53: "Cuando el Gobierno, con informe del Consejo de Economía Nacional, considere que en el desenvolvimiento de una actividad industrial o comercial existen características reveladoras de unión de empresas, convenios de control o reparto de mercados y, en definitiva, cualquier otra circunstancia que permita obtener beneficios superiores a los que se lograrían en régimen de libre concurrencia, podrá acordar, por Decreto dictado para una actividad determinada, la aplicación de un gravamen complementario, que no podrá exceder del 15 por 100 de la base imponible."

Esta penalización en la determinación de la cuota encontramos que se establece con excesiva generalidad, ya que es aplicable a todos los beneficios superiores a los que se lograrían en régimen de libre concurrencia.

Como el beneficio de empresario no es el normal que se obtiene en el punto de equilibrio a largo plazo en libre concurrencia, sino superior, a tenor del artículo 53, puede resultar penalizado siempre, naturalmente, que el beneficio extraordinario se deba a la actividad del empresario. Sin embargo, la apreciación anterior queda atenuada por la consideración del procedimiento que se sigue en la aplicación del recargo: "por Decreto dictado para una actividad determinada". El sentido con que se emplea "actividad", parece ser el de sector o industria en sentido económico, con lo que los beneficios extraordinarios aparecen como motivados por causas ajenas al empresario, debidas a las características coyunturales del sector. Si, por el contrario, "actividad" quiere expresar empresa, o grupos de sociedades relacionadas, existe la posibilidad de gravar más duramente, y de forma específica, al beneficio del empresario.

Agricultura y desarrollo: Análisis histórico

ALEJANDRO CHECCHI

I. INTRODUCCION

Recientemente, ante fenómenos de integración en Europa occidental, la teoría económica ha planteado el problema de las relaciones comerciales antes y después de la unión aduanera, y entre miembros de la misma y terceros países. Los fenómenos de creación de comercio y de desviación de comercio han atraído fundamentalmente la atención de los expertos, y la contrastación empírica se ha ceñido a esos problemas. Balassa y Truman (1), entre otros, han señalado la importancia de estos efectos en la estructura del comercio internacional. Por otro lado, las corrientes modernas de la teoría del comercio internacional tienden a señalar, a partir de la aportación de S. Linder (2), que no es posible explicar conjuntamente el comportamiento del comercio internacional de productos no homogéneos como los productos transformados y los productos de base o primarios. Asimismo, en otra línea de pensamiento, la doctrina ha señalado cómo, en un país con un factor relativamente más abundante, la aplicación de una tarifa proteccionista tiende a perjudicar el factor abundante en beneficio del factor escaso (3); los argumentos teóricos eran que la protección aumentaba el precio relativo interno del producto importable: el aumento del precio relativo de un producto aumenta la renta real del factor utilizado intensivamente en su producción y el producto importado es intensivo en la utilización del factor escaso del país. Teniendo en cuenta este planteamiento tan general, es grande la tentación de preguntar la relación entre la

(1) B. BALASSA: *La creación y derivación del comercio en el Mercado Común Europeo*, traducido por ICE, número 443; E. M. TRUMAN: *The European Economic Community, trade creation and trade diversion*, Yale Economic Essays, 1968.

(2) *An Essay on trade transformation*, New York, 1961.

(3) Se trata del teorema Stolper-Samuelson, relacionado con los aspectos estructurales del modelo H-O, y discutido por Metzler en función de las elasticidades de demanda para importaciones y la propensión marginal interna a demandar productos exportables.

unión aduanera y la distribución de la renta de los países que forman la unión. No solamente en función del efecto creador de comercio *versus*, el efecto distorsionador, sino teniendo en cuenta la asignación interna de factores preexistentes a la unión misma. Está claro que la unión condicionará la distribución de la renta interna de cada país, en función del nivel de la nueva tarifa exterior común y en función del tipo de productos exportados, y las relaciones comerciales preexistentes entre los miembros de la unión y terceros países.

En este orden de cosas, se pueden plantear dos cuestiones relacionadas con las aportaciones doctrinales de la integración económica y del comercio internacional. Primeramente, es interesante saber si las relaciones entre los sectores y la economía general son determinantes de la conducta del comercio exterior de un país o más bien pueden ser el resultado de una política comercial concreta, y, en segundo lugar, si en una economía integrada las relaciones entre los sectores y el resto de la economía cumplen una función específica por un largo tiempo, o alteran esta función a medida que la integración se cumple.

De una manera más específica, se pueden contrastar las teorías sobre el desarrollo de la agricultura en relación con la economía en general, a través de modelos económicos contrastados o bien basándose en análisis históricos.

La teoría está de acuerdo, en líneas generales, en aceptar que el sector agrario debe cumplir con un conjunto de funciones relevantes (4):

- 1) proporcionar un excedente de alimentos comercializables;
- 2) crear mercados rurales para los productos industriales;
- 3) proveer un excedente de mano de obra para el sector urbano en expansión;
- 4) suministrar fondos (y, en algunos casos, empresarios) para el crecimiento industrial;
- 5) proporcionar ganancias con la exportación.

Otros sectores de la teoría económica se dedican a señalar algunos aspectos de la agricultura de subsistencia y de la agricultura desarrollada, y a resaltar su obvia discordancia, medible a través del grado de monetarización de la economía. Sin embargo, el paso de un tipo de agricultura

(4) M. BOSERUP: *La estructura agraria y el despegue*, en "La Economía del Despegue", Alianza Editorial, 1967.

al otro ha sido poco debatido (por lo menos con carácter general), aun cuando se puede establecer que este cambio es función de que “el estado de las artes permanezca estacionario, las preferencias y los motivos para retener fuentes de renta no varíen y ambas de estas condiciones permanezcan constantes el tiempo suficiente para que las preferencias y motivos marginales para adquirir factores que sean fuentes de ingreso lleguen al equilibrio” (5).

El análisis del sector en la dinámica general de un país en desarrollo se suele plantear, pues, en términos de relaciones con el resto de la economía, porque si bien es cierto que “en los procesos de crecimiento económico la agricultura tiende a rezagarse, a ser un factor limitativo, en cierto modo el desarrollo agrícola parece haber sido con frecuencia una adopción secundaria o derivada de los sectores urbanos. En el curso normal de los acontecimientos, las innovaciones no ocurren en el medio agrícola: el impulso parece tener que proceder siempre de fuera, ya se trate de la presión ejercida por la demanda exterior, de la apertura de nuevas redes de transporte, de la aparición de nuevos bienes de consumo que tientan al campesino, o del éxodo de la mano de obra agrícola hacia la ciudad” (6).

¿Residualidad de las variables agrarias?, ¿dependencia de la sociedad rural respecto de la urbana? No es exactamente eso, aunque en ocasiones se haya planteado así. El criterio que parece desprenderse del planteamiento anterior es que, para que exista un travase de factores inductores (tecnología, empresarios), es necesario que se den particulares cambios institucionales. En este aspecto, la teoría parece coincidir con el análisis histórico, en el sentido de que, “a pesar de sus múltiples defectos, la emancipación del campesino constituyó un prerrequisito absolutamente necesario para que se realizara la industrialización” (7). De ello se desprende que la reforma de la estructura agraria es una condición previa esencial para que aumente la productividad de la mano de obra agrícola y se incremente la producción comercial, sin la cual no es posible el despegue hacia un crecimiento sostenido total (8).

(5) T. W. SCHULTZ: *Modernización de la agricultura*, Aguilar, 1964.

(6) M. BOSERUP, *op. cit.*, págs. 229-230.

(7) A. GERSHENKRON: *Atraso económico e industrialización*, Ariel, págs. 51-87.

(8) M. BOSERUP, *op. cit.*

II. "RISORGIMENTO" Y "MEZZOGIORNO"

El siglo XVIII en Italia es un siglo de formación de clases dirigentes. En esta centuria se forman los grupos económicos y sociales que durante el siglo XIX intentarán y lograrán la unidad política italiana. El "mezzogiorno", realidad destinada a jugar un papel importante en el desarrollo dual del país, representado hasta la unidad política por el Reino de Nápoles, sufrió en el proceso de unificación los efectos de un fenómeno de integración económica (9).

Las reacciones en cadena que provocó esta integración en el Sur, han justificado una larga polémica en torno a la naturaleza política del "risorgimento". Algunos autores, que lo han definido como una "revolución agraria fallida", acentuaron los efectos negativos de la integración; para ellos, el movimiento unitario era únicamente la toma de poder por parte de una minoría dinámica, política y económica, la única existente en aquellos momentos en que los equilibrios políticos internacionales permitían la unificación: la casa real de Saboya, y, en general, una minoría de agricultores progresistas y pequeños industriales y burgueses comerciantes. En ausencia de otras minorías dirigentes puramente napolitanas que quisieran defender los intereses campesinos y pequeños burgueses del Sur, la formación del nuevo Estado no tendría en cuenta los elementos diferenciales del "mezzogiorno"; a partir de entonces, en un período de cuarenta años, la economía dual italiana se asentaría en un modelo de desarrollo cuyo problema fundamental será la existencia de economías atrasadas, polarizadas espacialmente en lo que había sido el Reino de Nápoles (10).

Para otros autores, el proceso de integración política y económica es, tal y como se llevó a cabo, "históricamente necesario", y se desarrollará de la única forma posible, en cuanto que precisamente la coincidencia entre clase dirigente y empresa precapitalista suficientemente desarrollada

(9) La realidad del "mezzogiorno" deriva de la formación "desmembrada" del Reino de Nápoles, separado de Sicilia durante un largo tiempo, hecho que impidió la formación de un estado político maduro. B. Croce afirma, en su *Storia del Regno di Napoli* (Bari, 1924), que "Il Regno de Napoli ebbe nascimento da una debolezza, da una disfatta, da una mutilazione; e con isforzo doloroso per circa un secolo cercó, e non vi riuscì di ricongiungere a se il membro che n'era stato avulso".

(10) Ver, por ejemplo, E. SERENI: *Il nodo della politica Granaria*, en "Politica ed Economia", 1958, y R. VILLARI: *Il Sud nella Storia d'Italia*, Einaudi, 1967. La ausencia de una minoría intelectual dirigente en el R. de Nápoles, en el momento de la integración, ha sido explicado en la obra de B. Croce, *op. cit.* (cap. II y V).

implicó la posibilidad de la integración como un proceso de absorción (11).

Las discusiones ideológicas que se han desarrollado a este nivel y la historia política del período de integración no van a ser objeto de nuestro análisis, pero es necesario tenerlos en cuenta como un marco general en el que interpretar el fenómeno del desarrollo dual italiano en los primeros cincuenta años de vida unitaria italiana. Este proceso pudo haber dado lugar a un fenómeno de integración económica pura, de creación de comercio y de economías de escala en las áreas integradas, o por lo menos en alguna de ellas. Desde este punto de vista, el problema que nos planteamos es el siguiente: un país políticamente inmaduro (sin una clase intelectual que aceptase su dirección), con estructuras económicas aún sin desarrollar, fundamentalmente basadas en la vida rural y, por tanto, con un elevado grado de autoconsumo en el campo y con una gran reserva de mano de obra, ¿cómo fue afectado por el proceso de integración?

La existencia de economías de escala en los procesos de integración económica, tal y como propone la moderna doctrina económica, parece que se han contrastado en la actualidad (12). También se ha intentado demostrar, con cierto éxito, que la distorsión del comercio de terceros países existe cuando se acelera la integración de áreas económicas vecinas (13).

Si esto es así, y nosotros nos proponemos estudiar el fenómeno del movimiento unitario en Italia, desde el punto de vista de la integración, ¿cuáles son los límites del problema planteado? Primeramente la falta de ciertos datos importantes para el período que hemos de estudiar (o la difícil obtención de éstos, como las cifras de Deuda pública italiana, o los volúmenes de inversión en capital fijo social por grandes zonas de la península); por ello, las relaciones lógicas que se han intentado establecer pueden parecer heterogéneas, por la diferente naturaleza de las estadísticas que se han utilizado. En segundo lugar, las limitaciones propias de la doctrina económica. En cuanto a integración económica, no creemos que se dieran en el "mezzogiorno" fenómenos parecidos a economías de escala, puesto que las inversiones no se desplazaron desde áreas más de-

(11) Cfr. R. ROMEO: *Risorgimento e Capitalismo*, Bari, 1959.

(12) T. SCITOVSKY: *Teoría económica e integración de la Europa Occidental*, 1964, entre otros, y G. BREMAUD: *Le commerce extérieur des six pays de la C. E. E.*, P. U. F., 1969.

(13) E. M. TRUMAN, *op. cit.*; R. LIPSEY: *The Theory of customs unions: A general survey*, en "Econ. Journal", 1960, reproducido por *Penguin Modern Economics*, en "International Trade", 1969.

sarrolladas hacia el Sur, y, por lo que se refiere al efecto de creación de comercio, sin duda éste se produjo, pero fue quizás tardíamente, pues hasta 1878 el Sur mantuvo en gran parte las corrientes tradicionales de exportación de sus productos (14). En cuanto a las teorías comúnmente englobadas en la teoría del desarrollo, es posible establecer un paralelo entre la economía italiana del período y los modelos de desarrollo dual, siendo el sector atrasado el agrícola del Sur y el sector "moderno" el sistema agrario industrial del Norte. El primero cumpliendo su función de reserva de factor trabajo (15) y dirigiendo este "excedente" hacia la emigración, hasta que el grado de desarrollo del país en general (especialmente el Norte) no empezara a demandar un tipo de relación capital-trabajo diferente y una cantidad mayor de este factor.

III. LIMITACIONES DEL MODELO

Hemos esbozado en el apartado I un tipo de modelo en el que la agricultura cumple unas funciones específicas, hemos justificado su consideración en un contexto histórico concreto en el apartado II. Es oportuno, pues, brevemente, hacer explícitas las limitaciones en las que se incurre al aplicar este modelo a ese contexto histórico, pues las conclusiones del análisis subsiguiente estarán condicionadas por el planteamiento inicial.

En primer lugar, los modelos obtenidos a través del análisis histórico no son generalizables. El modelo es una construcción mental que persigue la búsqueda de uniformidades en los acontecimientos históricos. El análisis histórico se basa entonces en la contrastación de estas construcciones mentales y su derivaciones (16).

Al utilizar modelos históricos no podemos olvidar que, aparte de esta limitación primera, existe la limitación terminológica. La discusión entre los defensores de una visión dialéctica entre desarrollo económico y emancipación del campesinado (E. Sereni, Villari, sobre la tesis de A. Gramsci) y los que interpretan el desarrollo económico durante el "risorgi-

(14) No hay que olvidar que la fase de despegue en Italia se encuentra bastante más tarde que el período de integración propiamente dicho. Se puede determinar esta fase en la primera década de nuestra centuria, ver, a este respecto, R. TREMELLONI: *Gli ultimi cent'anni dell'Industria Italiana*, 1961, y S. B. CLOUGH: *The Economic History of Modern Italy*, New York, 1964.

(15) Cfr. A. LEWIS: *Economic Development with unlimited supplies of labour*. Traducido por Tecnos, en "Teoría del Subdesarrollo", Agarwala y Singh.

(16) A. GERSHENKRON, *op. cit.*, págs. 51-53.