

LAS NUEVAS MEDIDAS ECONOMICAS

EN la primera parte de este trabajo ya se ha indicado cómo la economía española muestra, tanto en el proceso inflacionista como en el decurso de la actual crisis energética y de materias primas, una dependencia muy acusada con relación a los principales países capitalistas, de forma que los defectos o irracionalidades de la política económica interna ahora tienen menos relevancia. Con ello se quiere expresar que, de una u otra forma, la evolución durante los próximos meses de la economía española va a estar íntimamente relacionada con lo que ocurra en los países en los que se concentran los principales resortes del poder económico, y desde donde se forman las decisiones fundamentales. Con muy escasas probabilidades, por tanto, de que medidas internas de política económica de una u otra índole puedan evitar —o incluso paliar— la generalización de una crisis, si ésta se produce como elocuente epílogo de las tensiones que actualmente conoce la economía mundial.

No obstante, hecha esta consideración previa, un conjunto de medidas como las que se incluyen en los Decretos-Leyes 12 y 13/1973, de 30 de noviembre (1) ha de tener una cierta incidencia no sólo en

el reparto entre los diversos grupos sociales de la carga del proceso inflacionista, sino también frente a la evolución de la coyuntura interior, sobre todo si no se producen alteraciones más graves en los mercados internacionales, es decir, si todo transcurre, en los próximos meses, dentro de una cierta «normalidad», entendida ésta —dadas las características con que el sistema capitalista se desenvuelve— sin excesivos formalismos o, si se prefiere, en el más amplio sentido del término.

EMILIO JOSE RUBIN

Pues bien, en tales circunstancias, y sin otras puntualizaciones, se puede ya pasar a examinar, en líneas muy generales, ese conjunto de medidas coyunturales que vienen a culminar un largo proceso inflacionista con la solemnidad y ritual que para ello se requiere: el marco jurídico de dos Decretos-Leyes. Rango legal que en ningún momento debe sorprender a quien conozca mínimamente la sucesión de normas de política económica en los últimos años. ¿Acaso no se dictaron otros tantos Decretos-Leyes, por ejemplo, en 3 de octubre de 1966 —de donde arranca toda la política de precios vigentes—, en 7 de noviembre de 1968 y en 9 de diciembre de 1969, con tasas de inflación

más moderadas que las actuales y en situaciones menos alarmantes? ¿Es que no es bien conocido el hecho de que el Decreto-Ley es la norma habitual en materia de regulación de precios? He aquí, pues, una primera consideración y una primera respuesta: la situación presente, dada su más acusada gravedad con relación a las precedentes, ha exigido dos Decretos-Leyes (uno sobre medidas coyunturales, otro sobre estructuras comerciales), prolongándose así una tradición ya bien asentada. Es el pri-

mero de ellos, empero, el que aquí interesa especialmente analizar en esta ocasión.

I. Política de precios

El sistema de precios que establece el primero de los Decretos-Leyes citados, en su apartado inicial, supone de hecho una derogación de toda la legislación anterior en esta materia, lo que ya encierra por sí mismo —en una sociedad tan conservadora como la nuestra— un mérito nada despreciable. Establece dos regímenes de precios diferentes:

a) El régimen de precios autorizados, con señalamiento de pre-

cios fijos o máximos que no podrán ser rebajados sin previa autorización expresa (art. 4 a).

b) El régimen de precios de vigilancia especial para determinados productos, en cuyo caso el Gobierno podrá adoptar las medidas que considera pertinentes para evitar que los precios sobrepasen determinados niveles de crecimiento (art. 4 b).

En el texto de la disposición legal se incluye a continuación la relación de los productos que han de acogerse a uno y otro régimen (82 al de precios autorizados y 49 al de vigilancia especial), sin que, por otra parte, se expliciten los criterios que han presidido la selección y el agrupamiento consiguientes. Aunque puede deducirse, al repasar las listas de productos, que aquellos cuyos precios se han de atener al régimen de vigilancia especial son los que tienen menor incidencia o importancia dentro de los intervenidos o son más difícilmente controlables.

Además se fijan diversos criterios en torno al incremento de los precios de los diversos productos y servicios que pueden registrar durante 1974. Se pueden sintetizar de la siguiente forma:

I. Productos industriales y servicios:

- Sólo se admitirán aumentos que obedezcan al alza de precios de materias primas y salarios (art. 2 a).
- La repercusión de los costes salariales no se admitirá superior

(1) No se consideran en este trabajo, escrito con anterioridad al último Consejo de Ministros, los decretos relacionados con las medidas fiscales contenidas en los Decretos-Leyes sobre política económica a los que aquí se hace referencia.

LAS NUEVAS MEDIDAS ECONOMICAS

al 14 por 100 de la masa salarial de la empresa (art. 2 a).

II. Productos alimenticios:

- Regulados por campaña: límite al 6,25 por 100 (art. 2 b).
- Otros productos: 6 por 100 anual como máximo (art. 2 b).

III. Productos incluidos en el régimen de precios autorizados:

- No se establece tope especial. Pero las alzas superiores al 3 por ciento deberán aprobarse en Consejo de Ministros (art. 2 d).

IV. Productos reguladores por convenios de precios:

- Se admiten para 1974 los acuerdos establecidos (art. 2 e).
- Cualquier elevación que se solicite se atenderá a esta disposición en lo que pueda afectarles (art. 2 e).
- Desaparece el régimen de convenios de precios.

V. Márgenes comerciales:

- El Gobierno podrá fijar los márgenes de distribución y comercialización de cualquiera de los productos incluidos en el régimen de precios autorizados o de vigilancia especial (art. 5).

Finalmente, en el apartado de política de precios, el Decreto-Ley autoriza al Gobierno a otro tipo de medidas relacionadas con el comercio y distribución de mercancías, con el sistema de infracciones y con la Junta Superior de Precios, organismo de nueva creación que sustituye a la —hasta ahora bien sufrida y poco recompensada— Subcomisión Nacional de Precios. En síntesis son las siguientes:

VI. Otras medidas que podrá adoptar el Gobierno en relación a la política de precios:

- Fomento y autorización de importaciones.
- Limitación y suspensión de exportaciones.
- Modificación del régimen de comercio.
- Modificación del régimen arancelario en frontera.
- Constitución y distribución de almacenamiento.
- Intervención de bienes y productos y de las empresas que los producen o comercializan (art. 6).

VII. Infracciones.

- Decreto 3.052/1966, de 17 de noviembre.
- Servicio de Defensa de la Competencia.
- Caso de extrema gravedad: cierre temporal o definitivo de empresas.
- Publicidad a las sanciones superiores a 100.000 pesetas (art. 7).
- Sistemas de pruebas: por presunción, que deberán ser aprobadas por Decreto (art. 8).

VIII. Otras disposiciones.—JUNTA SUPERIOR DE PRECIOS:

- Se crea la Junta Superior de Precios. Funciones:
- a) Informar fijación o modifica-

ción en régimen de precios autorizados.

- b). Proponer al Gobierno los niveles de referencia en régimen de precios de vigilancia especial.

- Su composición: por Decreto, con representación de diversos Ministerios.

- Secretaría: los servicios del Ministerio de Comercio (art. 9).

En líneas generales, el régimen de precios que establece el Decre-

moderen considerablemente. En caso contrario, las posibilidades de que pueda ejercerse un control efectivo son relativamente modestas. La enorme experiencia acumulada en este sentido durante los últimos años es suficientemente elocuente y significativa a este respecto.

2. En cuanto a la repercusión de la elevación de los costes de las empresas en los precios de los productos o servicios finales, se

prender la dificultad de una tarea semejante. La experiencia de estos últimos años es a este respecto también elocuente.

4. Los precios de regulación de las campañas agrícolas quedan al margen del régimen de precios autorizados o de vigilancia especial, aunque con un límite del 6,25 por ciento, lo que supone un trato discriminatorio, compensado por el hecho de que no tendrán que pasar por los mecanismos de control a los que se somete a los restantes productos y servicios. La incidencia de uno y otro dependerá, en última instancia, del signo que defina al ciclo económico en los próximos meses: en una coyuntura alcista saldrán perjudicados, o, si se quiere, discriminados; en una coyuntura recesiva pueden verse relativamente más favorecidos. En cualquier caso, su inclusión en precios autorizados hubiese permitido un control más efectivo; al mismo tiempo, las presiones del FORPPA serían, sin duda, más controladas.

5. No se hace referencia, entre las medidas sancionadoras y eventuales infracciones, a la Ley de Orden Público, la cual, como ha recordado recientemente T. Ramón Fernández, catedrático de Derecho Administrativo (véase TRIUNFO, número 584, de 8 de diciembre de 1973), señala en su artículo segundo, apartado b, que son actos contrarios al orden público «los que alteren o intenten alterar la seguridad pública en el mal funcionamiento de los servicios públicos o la regularidad de los abastecimientos y de los precios, prevaleciendo abusivamente de las circunstancias». Por más que su aplicación en lo que se refiere a este último supuesto —a diferencia de la atención prestada al primero de ellos— ha sido hasta ahora prácticamente nula; lo que no quiere decir que las conductas en esta materia no estuviesen en muchos casos —algunos tan recientes— tipificadas como contrarias no sólo al orden público, sino también, y muy concretamente, a la salud de la colectividad.

6. No puede dejarse de anotar, por último, que en las relaciones de productos cuyos precios se intervienen se echan de menos algunos de indudable importancia y que hasta el momento han estado bloqueados o controlados. Los casos de «restaurantes, bares y cafeterías» y de «hospitales y sanatorios» es a este respecto especialmente revelante. De no tomarse medidas complementarias con relación a los mismos —y otros que pueden también citarse—, podrían registrarse en los próximos meses alzas importantes en los precios de dichos servicios.

II. Política de rentas

El segundo apartado del Decreto-Ley que se está comentando hace

CUADRO N.º 1
EVOLUCION DE LOS DIVIDENDOS NETOS
(%)

	1970	1971	1972
Banesto	11,3	11	11
Banco Hispano Americano	12	11,5	11,1
Banco Central	12	11,5	10,8
Banco de Bilbao	13,8	13	12,2
Banco de Vizcaya	14,2	13,6	12,9
Iberduero	10	10	10
H. España	10	10	10
Unión Eléctrica	10	10	9,5
Sevillana	9,5	9,5	9,5
Seat	15	12	12
Fasa-Renault	11,9	11,9	11,9
Cementos Alba	10,2	10,2	10,2
Ebro	13,6	12,8	13,6
Fomento de Obras	13,3	13,3	13,3
Popularinsa	6	6	6
Telefónica	8	8	8
Tabacalera	10	10	10
Trasmediterránea	10	10	10
Carburos Metálicos	12,8	12,8	12,8
Cepsa	11,1	10,2	9,4
Repesa	9,4	9,4	9,4
Petroliber	9	10	10
Unión y Fenix	12	13	15,2
La Estrella	15	15	12,8
Galerías Preciados	11,5	10,2	10,2

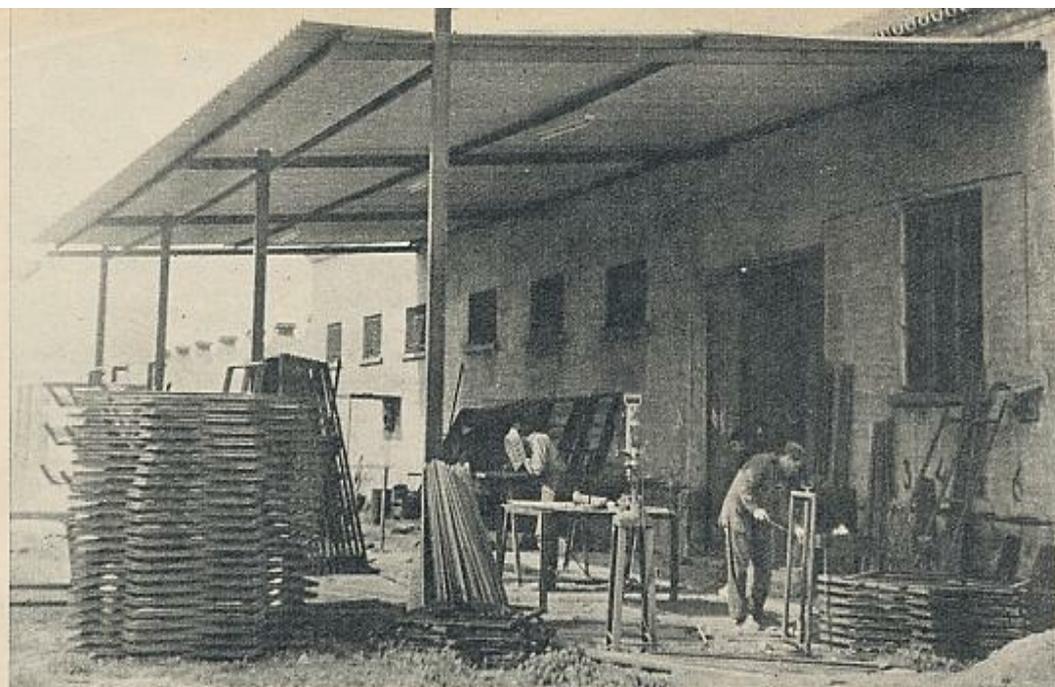
FUENTE: Banco de Vizcaya. Noticiero Económico, octubre 1971 y 1973.

to-Ley 12/1973, de 30 de noviembre, es probablemente la pieza mejor terminada y elaborada del conjunto de medidas dictadas por el Gobierno. Ello supone un avance importante respecto a la situación precedente (precios declarados, precios máximos, precios especiales, precios libres, régimen de convenios, etc.), que comprendía una copiosa legislación, en muchas ocasiones inoperante por su propia complejidad. Sin embargo, conviene apuntar, a propósito de todo ello, algunas cuestiones que, a nuestro juicio, merecen algún comentario o puntualización:

1. A pesar de la mayor coherencia y racionalidad de la nueva disposición, el control de precios dependerá, en definitiva, en una economía de mercado, de las tendencias que se manifiesten en la oferta y la demanda de cada producto o servicio. Así, si la coyuntura entra en una etapa recesiva, lo que parece muy probable, no habrá de hacerse demasiados esfuerzos para que los precios se

admite, de entrada, de las materias y los salarios, limitando el porcentaje posible de elevación repercutible de estos últimos al 14 por 100. Es decir, las ganancias de productividad —que antes se decía debían absorber las alzas salariales—, ahora sólo deben absorber la cuantía de las mismas que exceda del 14 por 100. Ello supone, en cualquier caso, un criterio más favorable para la política de precios de las empresas y, en cierta medida, de índole más inflacionista, al posibilitar un margen más amplio de repercusión en los precios de las alzas salariales.

3. El régimen de precios de vigilancia especial comprende productos y servicios cuyos precios son difícilmente controlables, sobre todo con los actuales medios que cuenta el Ministerio de Comercio o la recientemente creada Junta Nacional de Precios. Bastaría una simple referencia al apartado 39 (vestido y calzado) o al apartado 2 (frutas), en sus diversas clases y modalidades, para com-



Aunque la reducción al Impuesto sobre el Rendimiento del Trabajo Personal va a significar para Hacienda una baja de ingresos de 10.000 millones de pesetas, no se puede dejar de subrayar que más progresivo hubiese sido elevar el mínimo exento del impuesto —fijado desde 1971 en 100.000 pesetas—, dado que el proceso inflacionista de los dos últimos años ha provocado que muchas rentas modestas hayan entrado a engrosar las filas de los contribuyentes.

referencia a la denominada «política de rentas», donde contempla dos clases de rentas: a) los dividendos; b) los salarios.

a) **Dividendos:**

Establece el Decreto-Ley en su artículo 11 que las sociedades o empresas no podrán repartir divi-

dividendos, participaciones o acciones liberadas, ni retribuciones, superiores a la medida de los distribuidos en los dos últimos ejercicios.

CUADRO N.º 2

RENTABILIDAD DEL SECTOR BANCARIO EN EL PERIODO 1961-1972

	Año 1970			Total	Año 1971			Total	Año 1972			Total
	A	B	C		A	B	C		A	B	C	
Español de Crédito . . .	0,97	14,46	- 34,01	- 18,58	1,41	14,98	- 3,11	13,28	1,46	16,20	10,29	27,95
Hispano Americano . . .	1,02	16,28	- 35,22	- 17,92	1,44	14,22	- 0,25	15,41	1,40	15,58	8,91	25,89
Central	0,89	8,85	- 30,60	- 20,68	1,19	29,58	- 8,85	21,92	1,24	36,01	17,65	54,90
Bilbao	1,18	14,53	- 23,17	- 7,46	1,46	16,33	- 0,89	16,90	1,42	34,35	17,79	53,90
Vizcaya	1,19	14,62	- 34,40	- 18,59	1,69	14,94	- 3,17	13,46	1,67	16,01	15,26	35,94
Santander	0,77	24,02	- 46,38	- 21,59	1,34	33,81	- 10,30	24,85	1,24	35,52	15,69	52,45
Popular Español	0,86	20,12	- 41,96	- 20,98	1,41	13,95	- 0,25	15,15	1,41	28,88	0,13	30,42
Urquijo	1,19	9,70	- 15,35	- 4,46	1,49	25,61	- 21,61	5,49	1,85	14,58	17,03	33,26
Exterior de España . . .	1,65	12,87	- 24,60	- 10,08	2,09	10,56	- 12,63	0,02	2,47	15,74	39,76	57,97

RENTABILIDAD DEL SECTOR BANCARIO EN EL PERIODO 1967-1972

	Año 1967			Total	Año 1968			Total	Año 1969			Total
	A	B	C		A	B	C		A	B	C	
Español de Crédito . . .	0,93	17,74	- 14,83	3,84	1,12	24,95	11,29	37,36	1,00	20,32	4,10	25,42
Hispano Americano . . .	1,77	20,26	2,73	24,76	1,50	40,07	25,96	67,53	1,08	25,05	- 0,25	28,88
Central	1,44	20,22	13,78	35,44	1,16	44,29	9,95	55,40	0,94	37,48	- 3,74	34,68
Bilbao	1,95	9,24	12,10	23,29	1,51	24,03	1,50	27,04	1,39	30,34	5,21	36,94
Vizcaya	2,26	23,70	6,94	32,90	1,90	24,70	7,75	34,35	1,58	29,87	11,43	42,88
Santander	1,75	—	25,90	27,65	1,17	20,18	29,13	50,47	0,78	42,68	- 4,59	38,87
Popular Español	2,03	27,84	0,80	30,67	1,95	45,91	32,84	78,70	1,31	4,82	40,10	48,23
Urquijo	1,90	(*) 9,54	2,67	14,11	1,92	8,32	6,46	16,70	1,81	10,29	23,04	65,14
Exterior de España . . .	2,64	5,68	- 4,80	4,56	2,78	20,01	28,36	51,15	2,09	18,52	21,52	42,13

A: Repartido en dividendos (en % de la inversión).
 B: Ventas de derechos preferentes de las suscripciones de capital (en % de la inversión).
 C: Ganancias de capital: diferencia de cotización entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de cada año (en % de la inversión).
 TOTAL: A + B + C (en % de la inversión).
 (*) Derecho teórico.

Merece esta disposición, más que ninguna otra, un especial comentario:

1.º Es bien sabido que las empresas que cotizan en Bolsa, debido a la política de ampliaciones de capital —el nuevo capital hay también que retribuirlo—, se encuentran en muchas ocasiones en serias dificultades para mantener los dividendos. En el cuadro número 1 puede observarse, en efecto, cómo a lo largo de los tres últimos años —en los que se registra una fuerte expansión económica— la tendencia de los dividendos de las grandes empresas ha sido, en general, de signo decreciente, lo que no quiere decir, ni mucho menos, que dichas sociedades hayan conocido dificultades.

2.º Como es también ampliamente conocido, sobre todo en los medios bursátiles, la Bolsa española, a pesar de la crisis actual, es la que arroja mayores niveles de rentabilidad en los últimos años. Así, entre 1965 y 1972, resulta que el nuevo índice «Bancobao» se incrementaba en el 195 por 100; en esos años, el Dow Jones, de Estados Unidos, lo hacía en sólo el 5 por ciento; el del Financial Times, inglés, aumentaba en el 50,6 por 100; el índice francés, que confeccionaba Ageli, se incrementaba en el 42,9 por 100; el del Il Sole, italiano, bajaba en el 4,5 por 100, mientras que para otros países, sus índices más representativos señalaban incrementos del 2,7 por 100 en Bélgica, del 90,7 por 100 en Suiza, del 62,4 por 100 en Holanda, del 10,9 por 100 en Austria, del 27,2 por 100 en Canadá, del 87,8 por 100 en Australia, del 46,9 por 100 en Sudáfrica, del 20,9 por 100 en Alemania y del 143,4 por 100 en el caso japonés, cifra esta la más cercana a la española (Banco de Bilbao, «Informe Económico 1972», página 220). Pero la mayor parte de los beneficios vienen canalizando, fundamentalmente, a través de la venta de los derechos preferentes de suscripción a las ampliaciones de capital a los accionistas de cada sociedad. A título de ejemplo, en el cuadro número 2 se puede observar lo que se acaba de afirmar en relación al sector bancario, cuya importancia nadie desconoce. Mientras que el nivel de los dividendos repartidos es muy bajo —situándose en torno al 1 o al 2 por ciento—, las ventas de derechos a que dan lugar las ampliaciones arrojan niveles mucho más importantes para todos los años y sociedades estudiadas, incluso en 1970, cuando se registran retrocesos importantes en las cotizaciones. En general, entre 1961 y 1970, las Bolsas españolas registran grandes beneficios que, en su mayor parte, se canalizan a través de la venta de derechos de suscripción de las ampliaciones de capital, aunque éstas suelen concentrarse en determinados sectores. A este respec-

LAS NUEVAS MEDIDAS ECONOMICAS

CUADRO N.º 3
INDICE GENERAL DE BOLSA, DE VALORES BANCARIOS
Y COSTE DE LA VIDA

Años	Valores financieros	Indice general de Bolsa	Indice coste de la vida
1958	100	100	100
1959	90,39	92,47	107,4
1960	97,45	89,93	109,1
1961	142	110,58	111,3
1962	187,66	133,21	117,6
1963	245,07	144,99	127,9
1964	261,63	141,16	136,8
1965	333,15	153,75	154,9
1966	425,13	166,57	164,5
1967	554,20	179,17	175,1
1968	775,60	213,29	183,7
1969	1.073,42	312,36	187,8
1970	1.043,96	340,25	196,5
1971	1.068,11	349,91	214,0

FUENTE: Banco de Bilbao (nuevos índices de Bolsa) INE.

to, es especialmente relevante el caso del sector bancario: en el cuadro número 3 se recoge su evolución en comparación con la que experimenta el índice general del coste de la vida; en el cuadro número 4 puede observarse en qué se han convertido, en 1972, cien pesetas invertidas en 1960, en diversos Bancos, suponiendo que se hubieran reinvertido regularmente los ingresos obtenidos por ventas de derechos y dividendos.

3.º En tales circunstancias, no es necesario apostillarlo, la medida de congelación de dividendos —al no ser consideradas como rentas las ventas de derechos— apenas tiene relevancia para empresas de muchos sectores y actividades, que incluso pueden llegar, dados los mecanismos existentes en el mercado bursátil español, a felicitarse por una decisión de este tipo.

B) SALARIOS

Establece el artículo 12 que la revisión de los convenios colectivos, en lo que se refiere a los niveles salariales, deberá limitarse al incremento del coste de la vida, según los índices del INE, desde la fecha del convenio anterior o desde su actualización.

Merece, también, este punto formular algunas puntualizaciones:

1.º La adopción de este criterio —ligar la elevación de los salarios a la del coste de la vida— supone, ante todo, la marginación del principio que, con independencia de su identidad ideológica, ha venido, hasta ahora, presidiendo la regulación de la contratación colectiva en materia de salarios: la vinculación de las alzas de salarios a los incrementos de la productividad, de tal forma que los aumentos de salarios no se limitasen a absorber el incremento del índice general del coste de la vida, sino también las alzas registradas en

la productividad de las empresas, a través de unos u otros procedimientos.

2.º Esta congelación de salarios —otra de las piezas básicas de los Decretos-Leyes citados— supone, por lo tanto, dejar las ganancias que se derivan de los incrementos de la productividad a las empresas. Baste señalar a este respecto que, en 1972, según el propio Ministerio de Industria («La industria española en 1972», página 29), el crecimiento de la productividad en el sector industrial fue del 10 por 100, y del 8,5 por 100 si se considera también a la industria de la construcción. En 1973, teniendo en cuenta que el ciclo de la inversión ha conocido la continuación de la fase alcista, los resultados serán muy similares. Datos, en fin, elocuentes por sí mismos.

3.º En cualquier caso, la citada limitación de los aumentos de sa-

larios no se ha planteado, en verdad, en el momento más oportuno: la nueva Ley que regulará la contratación colectiva, ya a punto para su aprobación en el Pleno de las Cortes, hará su aparición de una forma poco airosa, al tener recordadas algunas de sus posibilidades de mayor interés. El hecho de que según el apartado 3 del artículo 12 del citado Decreto-Ley pueden acordarse convenios que excedan en un 5 por 100 del crecimiento del coste de la vida, no contradice, por su carácter de expresa excepcionalidad, estas consideraciones.

4.º La congelación de salarios, por último, supone un corte brusco a las reivindicaciones salariales, ya que en la actualidad, el ritmo de crecimiento de los salarios viene situándose en torno al 19 ó 20 por ciento, tasa superior en casi un 40 por 100 a la que se fija como límite en el citado Decreto-Ley.

III. Política fiscal

Diversos puntos de interés, por último, deben subrayarse con relación a los apartados tercero y cuarto del Decreto-Ley comentado, dedicados a algunos aspectos de la política fiscal, en su doble vertiente de ingresos y gastos públicos.

1.º Por lo que respecta al impuesto sobre el Rendimiento del Trabajo Personal, se reduce, según el artículo 14, el tipo impositivo más general del 14 al 12 por 100, manteniéndose en el 9 por 100 el correspondiente a los trabajadores y clase de tropa, que seguirá aplicándose durante el año 1974. Aunque esta reducción le va a significar a la Hacienda Pública una reducción de sus ingresos de 10.000 millones de pesetas, no se puede dejar de subrayar, como ya se señalaba en una ocasión anterior (Arturo López Muñoz, «El I. R. T. P., un impuesto regresivo» TRIUNFO,

número 581), que más progresiva hubiese sido la decisión de elevar el mínimo exento del Impuesto —fijado desde 1971 en 100.000 pesetas—, dado que el proceso inflacionista de los dos últimos años ha provocado que muchas rentas modestas hayan entrado, sistemáticamente, a engrosar las filas de los contribuyentes por este concepto. Naturalmente, ello hubiese supuesto para la Hacienda Pública un mayor descenso de los ingresos, pero no hay que olvidar el espectacular crecimiento de los mismos en los últimos años, de tal forma que el I. R. T. P. ha pasado de representar el 22,2 por 100 de los impuestos directos al 30 por 100, aproximadamente, en el presente año, al mismo tiempo que se registra un retroceso relativo en los impuestos de carácter más progresivo (sucesiones y sociedades).

2.º Quizá la innovación más importante y de mayor trascendencia de la disposición citada en materia fiscal —y por lo que ha podido ser interpretada como una verdadera reforma, por encima del alcance de unas meras medidas coyunturales— sea la que se contiene en el artículo 15. En él se dispone el establecimiento —que en algunos casos es reestablecimiento— de la ESTIMACION OBJETIVA, frente a los anteriores criterios de evaluación global, de las bases imponibles en los impuestos sobre Rendimiento de Trabajo Personal, Industrial (cuota por beneficios), de la Renta de las Sociedades y demás Entidades Jurídicas, del Tráfico de Empresas y del Lujo. Al mismo tiempo, se procede a una reorganización de la Inspección, tanto en lo que afecta a las empresas como a las personas físicas. El conjunto de todo ello puede permitir —en el caso de que se aplique efectivamente el con-

CUADRO N.º 4
SECTOR BANCARIO
Rentabilidad de 100 pesetas invertidas el 31-XII-1960 hasta el 31-XII-1972

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Español de Crédito	151,83	187,52	240,32	335,36	455,51	597,62	620,56	852,40	1.069,08	870,44	986,03	1.261,62
Hispano Americano	159,33	199,78	236,75	269,04	321,85	404,53	504,69	845,50	1.089,68	894,51	1.032,35	1.299,61
Central	166,42	224,48	258,64	330,56	469,92	555,30	752,09	1.168,74	1.574,05	1.248,53	1.522,20	2.357,88
Bilbao	137,55	158,30	185,43	218,47	285,99	333,89	411,65	522,96	716,14	662,71	774,70	1.192,26
Vizcaya	144,08	174,62	178,37	184,20	234,04	276,14	366,99	493,05	704,46	573,50	650,69	884,54
Santander	143,82	170,68	178,25	212,36	318,62	445,68	568,91	856,03	1.188,76	932,40	1.163,72	1.774,09
Popular Español	132,99	180,73	198,18	236,09	286,47	335,31	438,14	782,95	1.160,56	917,67	1.056	1.377,23
Urquijo	109,74	146,76	178,69	218,71	260,48	265,61	303,08	353,89	584,08	558,03	588,66	784,44
Exterior	153,77	249,75	260,73	288	267,69	255,40	267,04	403,63	573,67	513,09	513,19	810,88

tenido del artículo 15, clave de todo el Decreto-Ley— una reforma fiscal que desemboque en un profundo cambio de las estructuras impositivas del país. Aunque todos sabemos las dificultades con que han tropezado, hasta ahora, en la práctica los intentos de estimar y gravar individualmente determinadas fuentes de renta. Toda vez que, por ejemplo, el actual régimen de evaluación global, tanto en el Impuesto de Rendimiento de Trabajo Personal —profesiones liberales, etcétera— como, sobre todo, en el Impuesto de Sociedades, ha permitido de hecho un amplio margen de defraudación —y regresividad— institucionalizado por la propia legislación tributaria. En el mejor de los casos, en definitiva, el Ministerio de Hacienda, para poner en práctica esta innovación, habrá de contar con un servicio de inspección suficientemente integrado y coordinado, difícil de improvisar en las circunstancias actuales. Sus efectos no serán, por tanto, inmediatos.

3.° Por otro lado, conviene también subrayar lo que puede interpretarse como un sistema de realismo y rigor en la actuación sobre el Impuesto Personal sobre la Renta: la disminución de los tipos y la elevación de las bases. Lo que estando ligado a la rebaja en el tipo impositivo del I.R.T.P. supone, por sí mismo, un probable primer paso para otorgar un mayor relieve a la imposición personal.

4.° El artículo 16, por su lado, hace referencia al gravamen en el Impuesto sobre la Renta, al tipo del 15 por 100, de las plus valías obtenidas en las enajenaciones de activos mobiliarios e inmobiliarios en plazos superiores a uno y tres años, respectivamente. Sin duda, las posibilidades de evasión de este gravamen, especialmente en lo que se refiere a los valores mobiliarios, es fácilmente deducible de lo señalado hasta ahora: teniendo en cuenta que la venta de derechos correspondiente a una ampliación no es considerada como una renta, basta con realizar las enajenaciones en momentos subsiguientes a cada ampliación para eludir, al menos en parte, la presión que pretende imponer este impuesto. Asimismo, supone un tratamiento discriminatorio, ya que las ventas de acciones de sociedades que realicen fuertes ampliaciones del capital, permitirán mayores posibilidades de evasión —al bajar, teóricamente, la cotización en función del importe de los derechos— que aquellos otros que, por una u otra circunstancia, no los pueden llevar a cabo. Con ello se favorecerá, con toda probabilidad, la inversión en valores muy definidos, en especial en sociedades bancarias, de inversión, etc., y, en general, en todas aquellas que tienen grandes posibilidades de realizar ampliaciones de capital. En

todo caso, las deducciones que se establecen en el propio texto del Decreto-Ley con relación a la exacción de este impuesto limitan, considerablemente, la importancia del mismo (artículo 16).

5.° Por último, se articulan toda una serie de medidas que tienen un claro signo reactivador —o compensador— para las empresas: a) restablecimiento de la vigencia del apoyo fiscal a la inversión, que tanta influencia ha tenido en momentos anteriores en la recuperación del ciclo económico (1971); b) restablecimiento, asimismo, de la vigencia de la Ley de Regularización de Balances. En ambos casos, se trata de medidas con evidentes efectos expansionistas, que revelan la preocupación por mantener la coyuntura económica a niveles muy dinámicos, ahuyentando la siempre temible desconfianza empresarial ante cualquier política económica estabilizadora, por más que ésta se limite a determinadas restricciones crediticias.

En definitiva, todo parece indicar que estas medidas, en su conjunto, no pueden considerarse como una rigurosa acción estabilizadora en una determinada fase del ciclo económico; antes bien, se trata de medidas que reflejan una mayor preocupación por las expectativas empresariales y su situación actual. No es posible, por ello, participar de la opinión de que el citado Decreto-Ley trata, ante todo, de frenar una coyuntura alcista. De acuerdo con todo lo aquí apuntado, la única decisión verdaderamente efectiva en este sentido es la congelación de salarios. Medida que también hay que entenderla en función de las preocupaciones patronales ante las elevaciones de salarios, previstas para los próximos meses, en una coyuntura que puede presentarse difícil; es decir, se trata también de una salvaguarda de las posiciones patronales ante una eventual crisis, inducida, en cualquier caso, a partir de la dependencia cada vez más estrecha de la economía española respecto a los principales países europeos y Estados Unidos. En este sentido, dependencia es sinónimo de vulnerabilidad. Y, en definitiva, lo que sí parece evidente es que, si la coyuntura se deteriora fuertemente en los próximos meses, ello se deberá a impulsos procedentes de una crisis generalizada; quedando así el margen de la incidencia, más expansiva para las empresas que estabilizadora, de las citadas medidas. Lo que sí tendría, sin embargo, un signo fuertemente estabilizador serían las también recientes medidas, tomadas con mucha menos publicidad, de restringir el crédito drásticamente y cuyo impacto sobre las empresas en los meses de noviembre y diciembre ha sido ciertamente importante. ■ E. J. R.

todas las
DUDAS SEXUALES
de **EL y ELLA** aclaradas
en este
extraordinario
libro



ESCUELA DEL
AMOR Y DEL
MATRIMONIO
DR. O. KARSTEN

EXTRACTO DEL INDICE: Como puedo hacer feliz a mi consorte? - El gran poder de la sexualidad - El matrimonio requiere aprendizaje - Lo que interesa saber sobre los órganos sexuales - Método para aumentar la eficiencia sexual y para rejuvenecer - Como combatir la frigidez femenina? - Regulación de los nacimientos - Higiene sexual en el matrimonio - Manera de conocer el embarazo en fase inicial - Parto sin dolor - El arte de la convivencia - Lo que hace feliz al matrimonio - Cuando el aburrimiento se enseorea del hogar - Deberes conyugales según la ley - Los celos - Consejos para la noche de bodas - Preparación al matrimonio ideal - Elección de consorte - Tablas de idoneidad para el matrimonio - Cuando se extingue el amor - Malas consecuencias de los noviazgos prolongados - El ideal de las mujeres.

Formato del libro: 14'5 x 20'5 cms. - Encuadernado en tela con estampaciones en oro y sobrecubierta plastificada

Boletín de pedido

Recorte y envíe hoy mismo este cupón

Sírvanse enviarme el libro *Escuela del Amor y del Matrimonio* al precio de 300 ptas. que haré efectivas contra reembolso a la recepción del libro.

Nombre.....

Domicilio.....

Profesión.....

Población.....

ediciones zeus

borrell, 164
barcelona/15