

336.2. HACIENDA PUBLICA. IMPUESTOS

MARTINEZ-CÁLCERRADA, Luis. *La Sociedad de Gananciales y el Impuesto sobre la Renta*. Madrid, 1991, 246 págs.

El acervo de publicaciones bien conocidas de Martínez-Calcerrada, Magistrado del Tribunal Supremo, se avalora una vez más con esta obra. En realidad se trata de una segunda edición, pero tan enriquecida y puesta al día con reflexiones y nuevas disposiciones legales, que bien se puede calificar -y la calificamos- de "obra nueva".

Un subtítulo especifica más: "La estructura del Patrimonio Familiar y su afectación fiscal"; más aún otro subtítulo: "Sentencia del Tribunal Constitucional del 20 de febrero de 1989" y "Ley 20/89 de 28 de julio". Con la añadidura de que esta segunda edición aparece valiosamente prologada y situándola con exactitud por Bernardo-Tomás Melero Guaza, abogado y miembro de la Asociación Española de Asesores Fiscales por el examen del Real Decreto-Ley 5/90 de 20 de diciembre y ampliamente introducida (catorce páginas) por César Albiñana y García-Quintana.

Entrando ya en el contenido nuclear de la obra nos encontramos con el planteamiento del problema que no es otro

que "La estructura del patrimonio familiar y su afectación fiscal". Lo enuncia el autor de forma acertada tan gráfica como intuitiva: "Del precedente pacífico en torno a la llamada "Unidad Familiar" al efecto detonante de la sentencia del Tribunal Constitucional del 20 de febrero de 1989" y el siguiente paréntesis explicativo: "El desvío de la ley 44/78 sobre gananciales, emerge del contenido de la sentencia".

A continuación dos partes. La primera integrada por el Ordenamiento jurídico-económico de la familia donde se analizan la tutela de la familia en la Constitución Española y más extensamente el Estatuto del patrimonio familiar en el Código Civil. Impecable.

La segunda parte se dedica al estudio de la Ley 20/89 en su ajuste al mandato de la sentencia del Tribunal Constitucional y a la legalidad civil instituida sobre el patrimonio familiar. Los cinco capítulos de esta segunda parte muestran un verdadero dramatismo jurídico-existencial entre sentencia -acatamiento legal de la misma-, concepto económico/matrimonial de la ley en su dicotomía entre rentas y bienes, más la pugna de la ley fiscal vs. Código Civil para rematar con las objeciones a la tesis de la atribución por cuota ganancial -"splitting"- y su refutación.

Todavía quedan más cosas: las conclusiones deducidas y redactadas con objetividad digna de encomio; el apen-

dice con los textos legales en danza (cuatro) y lo referente a la segunda edición en giro alrededor del R. D-L 5/90 con cuatro apartados precedidos de un preámbulo a cargo de Melero al mismo nivel analítico-sintético y de competencia conjunta de la primera parte, tanto en su primera como segunda edición.

Creemos que la obra que presentamos resultará de utilidad casi imprescindible, y a nivel más que ordinario, como lección y punto de arranque para que legisladores fiscales en futuras ocasiones tengan en cuenta más y mejor los parámetros legales existentes y no se tropiece con tanta facilidad o premura en alguna otra piedra del ordenamiento jurídico establecido. De provecho, también indudable, para los asesores fiscales -¿cómo no?- y hasta lección indirecta para la ética fiscal que verá confirmados algunos de sus postulados morales acerca de la recta fiscalidad matrimonial y, al tiempo, contemplará, aprenderá y, en consecuencia, se enriquecerá en su visión de rectitud acerca de la imposición sobre la familia; sin desviaciones por abusos y sin omisiones hacia la justa contribución socialmente debida por la institución familiar, célula fundamental y primigenia del cuerpo social, cuidadosamente protegible, por esa razón.

Gonzalo Higuera

65. EMPRESA

ALBRECHT, K. *Servicio al cliente interno. Cómo solucionar la crisis de liderazgo en la gerencia intermedia*. Ed. Paidós, Serie Paidós Empresa 7, 259 págs.

Tradicionalmente se ha considerado el funcionamiento interno de las organizaciones distinto al del mercado. Entre otros aspectos, los mecanismos de asignación de recursos son diferentes: en la organización predomina la jerarquía mientras que en el mercado la toma de decisiones es descentralizada. Sin embargo, la realidad es muy distinta (Williamson, 1.975), existe "jerarquía" en el mercado (poder de los monopolios) y existe "descentralización" en las organizaciones (participación). Desde este enfoque -que bautizó el autor bajo la expresión "servicio interno"- Karl Albrecht viene a presentarnos, como reza el subtítulo, alternativas y consejos para resolver problemas que acontecen en los directivos de "línea media" -en terminología de Mintzberg- cuya posición decisiva en la organización es evidente. Por ello, utiliza el término de "cliente interno", es decir, cada miembro de la organización tiene que tratar al resto de sus compañeros como clientes, puesto que lo son: solicitan servicios de

BIBLIOGRAFIA