

CORRAL DUEÑAS, F.: *El Registro de la Propiedad y la legislación social agraria*. Centro de Estudios Hipotecarios del Ilustre Colegio Nacional de Registradores de la Propiedad. Madrid, 1977.

La publicación que traemos a recensión es una de las que el Centro de Estudios Hipotecarios del Colegio Nacional de Registradores ha comenzado a lanzar, eligiendo precisamente tesis doctorales o monografías relacionadas con la materia registral. Precisamente ésta es una tesis doctoral con la que su autor obtiene un sobresaliente *cum laude*. Elogios merecidos exige la noble presentación e incluso la tipografía empleada en la misma.

El autor de la monografía es amigo y compañero, pero no por ello le voy a tratar mejor o peor (mejor por lo de amigo y peor por lo de compañero), sino que le aplicaré un análisis crítico a través de mis precarios conocimientos agrícolas, pues yo soy todo lo contrario que él. En eso sale ganando. FRANCISCO CORRAL es hombre que siempre tiene prisa, es como si a cada segundo de su vida se le estuviese a punto de escapar un tren y lo curioso del caso es que ha tenido tiempo, en esa velocidad que le imprime a su existencia, de ejercer de Letrado de Concentración Parcelaria, hacerse Registrador, elaborar su tesis y conseguir con ella el título de Doctor. De esa forma ha sabido superar el famoso dicho de que el español nace bueno y degenera en Licenciado en Derecho. Lo que más impresiona de él es que da la sensación de que siempre lleva debajo del brazo una finca rústica. De tal forma se ha identificado con el problema agrícola que difícilmente en su conversación se desprende de su problemática. Es lógico, pues, que la temática de su tesis gire sobre ese problema, que enlazado con el del Registro de la Propiedad, justifica ese *cum laudem* con el que se le ha calificado.

No sé si cabe en estos momentos tocar el tema del «problema agrícola», pues la monografía de lo que trata es de perfilar o resaltar la función primordial que el Registro de la Propiedad ofrece y realiza en ese proceso evolutivo de la legislación social agraria. De otra parte, para mí, la agricultura (cultura del agro) no pasa de ser un medio de «mejorar» el paisaje y no acabo de comprender muy bien ese *slogam* que dice que «la tierra debe ser para el que la trabaja», pues trabajar, lo que se dice trabajar, se practica poco por estas latitudes y más ahora con la posibilidad que el seguro de desempleo ofrece para profesionalizar a los vagos y a ciertos maleantes. Por eso y por otras razones dejaremos quieto el problema.

La monografía, estructuralmente, ofrece al lector un índice general o sumarial que destaca cuatro partes, en las que sucesivamente el principal protagonista del tema, el Registro, va enlazando los problemas: la

propiedad agraria y el Registro, el Registro y la Ley de reforma, las demás funciones sociales y agrarias del Registro y la realización registral. Lleva un apartado destinado a las conclusiones, un índice de bibliografía muy completo, otro de materias y otro alfabético de autores. La otra va enriquecida con un prólogo y una presentación que el autor brinda.

A. LA PROPIEDAD AGRARIA Y EL REGISTRO

La idea matriz de la que parte el autor creo que ya se expuso hace tiempo—e incluso creo haberla utilizado en alguna publicación—, pero viene acertadamente aplicada al tema: el Registro de la Propiedad es una institución aséptica que protege el tráfico jurídico sea cualquiera la forma en que se configure la propiedad. Lo que sucede es que CORRAL DUEÑAS desarrolla fecundamente esa idea en su aplicación a la propiedad agraria. Ya en la introducción se apunta la innecesidad de la creación de Registros especiales agrarios, como sucede en algunos países iberoamericanos, sobre todo en un país como España en donde desde su iniciación la reforma agraria ha tomado como base jurídica para sus actuaciones sobre fincas o derechos de carácter rústico al Registro de la Propiedad.

Entre las funciones que el Registro de la Propiedad brinda en la tenencia y regulación de la tierra, el autor señala y desarrolla estas cuatro: como defensa de la adquisición del titular y base de la seguridad en el tráfico jurídico, como institución de carácter público para orientar la política agraria y consolidar sus resultados, para la defensa y conservación de los logros sociales y como logro efectivo en el cumplimiento de la política social agraria. Aparte de ello precisa en esta primera parte los derechos reales inscribibles, demostrando cómo la legislación hipotecaria no es un obstáculo para el desarrollo de la idea funcional del dominio. Igualmente, para poder llegar a la segunda parte de la monografía expone en tres apéndice el resumen de la legislación social agraria española.

Además de la aportación que este estudio representa en su proyección social e histórica es preciso destacar la visión del autor en orden a la posible admisión de ideas reformadoras y complementarias en orden al Registro de la Propiedad y que no deben ser consideradas como contrarias al viejo armazón del Derecho privado. La flexibilidad de esta institución tiene en estos momentos la gran oportunidad que el reto agrario y urbanístico le brinda para seguir prestando ese inestimable servicio público que ha hecho posible la ausencia de discusión en torno a las titularidades inscritas.

B. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD EN LA LEY DE REFORMA Y DESARROLLO AGRARIO

La vigente Ley va a servir al autor para el desarrollo de esta segunda parte y en ella elige algunas de las principales acciones dirigidas a resolver el problema de las deficientes estructuras agrarias que, como sabemos, están a cargo del Instituto Nacional de Reforma y Desarrollo Agrario (IRYDA), organismo especializado en el propósito de conseguir una reforma económica y social de la tierra. De entre los diferentes tipos de actuaciones del IRYDA en su vinculación registral elige el autor la pro-

blemática de la colonización, la de las comarcas y fincas mejorables y la de la concentración parcelaria, haciendo un último apartado con el tema de las permutas de fincas y los auxilios económicos y técnicos.

Veamos en una rápida síntesis cada uno de estos puntos que son estudiados en forma descriptiva, profundizando, sin embargo, en pormenores, efectos, requisitos, naturalezas, etc.

a) *Concentración parcelaria*.—El autor aborda el problema del concepto de concentración, examinando igualmente el procedimiento, la normativa, la naturaleza jurídica y, lo que parece esencia de la misma, que es el fenómeno de la subrogación real. Situado el lector en estas parcelas ya explicadas, la concentración la proyecta en relación con el Registro de la Propiedad, distinguiendo la titularidad, los problemas de discordancia entre la realidad y el Registro, la problemática de la posesión, todo ello referido al período de la investigación de la propiedad, para luego pasar a la inscripción de las fincas ya concentradas y los diferentes problemas que de ello surgen en los diversos casos. Habría que descender a detalles para ir examinando los pros y los contras de esta exposición, pues la materia al ser eminentemente registral ofrece un campo muy amplio para una posible crítica positiva o negativa.

b) *Colonización*.—A mí, particularmente, la palabreja «colonización» no me ha gustado nunca. De un lado, me suena a Colón con su proyección descubridora (cosa que debe considerarse insólita en un país que todo español debe conocer) y, de otra, a «colonia» en su acepción de dependencia (que todavía es más peyorativa en su vivencia), pero igual lleva consigo la idea del «colono» y, por supuesto, la realización contraria a la concentración, lo cual hace que cobre relieve la diversidad geográfica española en sus posibles peticiones reivindicatorias desiguales.

El estudio se hace a través de cuatro puntos que pueden señalarse con el autor distinguiendo la normativa aplicable, el período previo de la adquisición de fincas (voluntaria o forzosamente), la redistribución y adjudicación de las tierras (en concesión, en propiedad y patrimonios familiares) y las garantías que el Registro de la Propiedad ofrece para reflejar y proteger esas situaciones creadas por la colonización.

c) *Comarcas y fincas mejorables*.—Esta legislación, ya refundida en la nueva reforma y desarrollo agrario, ofrece un doble aspecto funcional de la propiedad en cuanto en forma objetiva se orienta a la distribución adecuada de la propiedad y en su aspecto subjetivo implica el deber de cultivar y mejorar. El autor examina los dos distintos, pero relacionados, mecanismos publicitarios, Catálogo de fincas mejorables y Registro de la Propiedad, planteando con relación a este último problemas interesantísimos como los del ejercicio del procedimiento del artículo 7.º de la Ley Hipotecaria, la cancelación del artículo 355 del Reglamento Hipotecario, etc.

d) *Restantes actuaciones*.—De ellas se ocupa el autor estudiando concretamente la permuta forzosa de fincas rústicas, como complemento de la concentración parcelaria y los auxilios económicos y técnicos bajo el aspecto de capitalizar el campo.

C. OTRAS FUNCIONES SOCIALES AGRARIAS DEL REGISTRO

Destaca el autor, en este capítulo o parte del libro, el aspecto *defensivo* del Registro de la Propiedad en su proyección con los diferentes fenómenos agrarios. Así, en una primera fase se estudian esa serie de situaciones dignas de protección, intermedias, itinerantes hacia el dominio pleno, y sus posibles reflejos registrales, como las de acceso al dominio de los arrendatarios, poseedores y precaristas y del dominio dividido o yuxtapuesto al dominio pleno. Posteriormente se refiere a la problemática de la defensa de la naturaleza a través de las inscripciones de aguas y montes y, por último, en el juego de la defensa de la explotación agraria en su doble proyección de viable y asociativa.

D. LA REALIZACION REGISTRAL DE LAS LEYES AGRARIAS

La parte última está constituida por lo que pudiéramos llamar «síntesis» aplicativa de la legislación agraria en su relación registral. El autor, ya en su carácter de Registrador, va examinando cada uno de los principios fundamentales de carácter hipotecario para ver el respeto que de los mismos hace la legislación agraria (posición ésta digna de elogiar frente a la urbanística que se emancipó del ordenamiento jurídico español por auténtico desconocimiento de principios y disposiciones). Frente a este examen minucioso el autor reconoce la necesidad de revisar diversos puntos, como son el valor de la inscripción (que él considera debe ser constitutivo para las segundas y posteriores inscripciones), la conservación de las unidades agrarias (exigiendo ciertas autorizaciones) y la base física de la finca (a base de aportaciones de planos).

Se me olvidaba, y hubiese sido un olvido imperdonable, que la obra lleva un prólogo firmado por nuestro compañero Alejo Leal, que ha militado durante mucho tiempo en ese campo agrario de las colonizaciones.

JOSÉ MARÍA CHICO Y ORTIZ

DESANTES, GUANTER, José María: *Fundamentos del Derecho de la Información*. Confederación Española de Cajas de Ahorros. Madrid, 1977, 719 págs.

Creemos que es el primer gran tratado sobre el Derecho de la información que se ha escrito en lengua española. Su autor, JOSÉ MARÍA DESANTES, es el único profesor agregado de esta disciplina en nuestro país, con gran prestigio internacional en los temas confluyentes con las «Mass Communications».

DESANTES vertebró su trabajo en seis grandes capítulos o unidades; no se trata de instrumentar linealmente su obra, como lo demuestra el hecho de la distinta extensión e importancia de cada uno de estos fragmentos expositivos.

La primera parte del libro, con función introductiva, busca la conciliación científica entre los términos «derecho» e «información». Hay un interesante deslinde de fronteras entre el Derecho de la información y la ética informativa. Para ofrecer una visión omnicomprendensiva de esta especial rama del Derecho utiliza tres focos de luz: los que denomina «sentido objetivo», «sentido subjetivo» y «sentido teleológico» del Derecho de la información.

El segundo gran párrafo del tratado se preocupa de ofrecer un esbozo histórico del Derecho de la información. El gran salto conceptual en el enfoque de esta disciplina adolescente se dio cuando, de la noción de la libertad de expresión se ha pasado a situar el quicio de estas enseñanzas en el derecho a la información; también ha sido relevante el tránsito desde las primeras leyes de prensa hasta los Estatutos de la Información.

El volumen científico cobra intensidad en el capítulo 3, en el que se estudia la esencia del Derecho de la información. Tras elaborar los elementos de contraste del concepto y repudiar las ideas heterodoxas sobre el contenido del Derecho de la información aboca el autor a la fórmula de la que, en su opinión, constituye una idea aceptable sobre la disciplina enjuiciada. Una de las concepciones que somete a revisión es la que identifica el Derecho de la información con la realización del derecho a la información cuestionando la aptitud que puede tener un derecho subjetivo para servir de núcleo al concepto de una disciplina jurídica.

También repudia DESANTES el criterio según el cual el Derecho de la información constituye la sede de las relaciones jurídicas informativas, complaciéndose en la exégesis de las grandes categorías inmersas en la noción de la relación jurídica: el sujeto y el contenido jurídico de la propia relación.

Sentando ya las coordenadas precisas dentro de las que sitúa el Derecho de la información, el autor se pronuncia por dos características acusadas: el carácter universalista y una cierta conciliación entre los criterios clásicos que contraponen la generalidad y la especialidad de las ramas jurídicas.

Alcanzado ya un punto de elaboración suficiente ha llegado el momento de ofrecernos su definición del Derecho de la información. También de tono mayor es el párrafo 4, en el que el autor postula la existencia del derecho a la información. Especial énfasis pone en las cuestiones metodológicas, reconociendo los sedimentos que han ido formándose por aluvión de doctrinas no jurídicas, tan relevantes en nuestra hora como el existencialismo, el marxismo y el estructuralismo.

Se demora el análisis en torno a las fuentes, a la creación del Derecho de la información, enfatizando en la necesidad de adecuar la justicia intrínseca a la realidad informativa.

Con respecto a la aplicación del Derecho de la información, el autor estudia una serie de temas importantes: el principio de plenitud del ordenamiento y la interpretación del conjunto normativo, entre otros.

A continuación se ocupa DESANTES de la metodología de la investigación en la ciencia jurídica informativa. Tema de sugerencias múltiples. Dentro de los elementos subjetivos de la investigación, considera las varias posibilidades: trabajo individual y en equipo, hábitos mentales y de decisión, la deontología de la investigación científica.

Es muy original el análisis de la metodología de los resultados; los hitos del proceso final de la investigación pasan por la publicación, la expresión científica, la erudición y la acribia o virtud de la exposición científica, en terminología creada por D'Ors.

La didáctica del Derecho de la información tiene un sabor universitario; la comunicación de saberes destila desde el «alma mater». La ciencia informativa sigue un itinerario lineal que va del sujeto docente al alumnado discente y se apoya en los procedimientos tradicionales de la lección magistral oral y de las exposiciones escritas contenidas en los manuales.

En el quinto gran apartado de la obra, DESANTES expone su visión de esta disciplina bajo la rúbrica que reza «El sistema *jus* informativo en la comunicación de saberes». En él se analiza y se justifica el programa, que, en definitiva, responde a la idea de planificación del curso académico. El autor secciona los conocimientos del temario en seis grandes unidades didácticas.

Finalmente, cierra el libro, con el número seis, el último gran párrafo, denominado «La génesis del Derecho de la información como proceso comunicativo». Dentro del mismo, se consagra al estudio de las fuentes jurídicas; el escritor repudia cualquier encasillamiento cerrado del tema que rige un principio de *numerus apertus* en las fuentes del Derecho de la información. Se estudian las fuentes específicas de la disciplina bajo dos coordenadas conceptuales importantes: el aspecto poyético y el difusivo de las fuentes de este específico Derecho. Juegan un importantísimo papel al respecto la documentación y la bibliografía. Y dentro de ésta, la bibliografía periódica.

JOSÉ MENÉNDEZ

GALÁN CORONA, Eduardo: *Acuerdos restrictivos de la competencia*. Prólogo del Profesor Alberto Bercovitz Rodríguez-Cano. Ed. Montecorvo. Madrid, 1977.

Dentro de la prestigiosa escuela española del Derecho industrial, que constituye una de las aportaciones universitarias más cualificadas a nuestra ciencia jurídica—lo que se comprueba contrastando el nivel de sus trabajos con el de los «prácticos»—cada autor ha sido sub o superespecializándose en un tema más acotado de la ingente y compleja materia. Así, en términos generales, vemos al profesor FERNÁNDEZ-NOVOA especialmente interesado por el tema de las marcas; a los profesores A. BERCOVITZ y GÓMEZ SEGADÉ, por el régimen de las invenciones y patentes; al profesor OTERO LASTRES, por el tema de los modelos industriales y artísticos. EDUARDO GALÁN CORONA, que pertenece a la escuela de Salamanca, ese pequeño grupo de muy jóvenes profesores que hasta el último curso han coincidido con el profesor A. BERCOVITZ como director y maestro, con un elevado nivel de autoexigencia en el método y en la intensidad de trabajo, se acredita, tras años de estudio y publicaciones en el tema, como «un verdadero especialista en el estudio del llamado Derecho *antitrust*» (como dice A. BERCOVITZ en el prólogo). En efecto, antes del libro que reseñamos había publicado «La reforma del Reglamento del Servicio de Defensa de la Competencia», *RDM*, 1973, págs. 531 y ss.; «La reforma de la Ley alemana con-

tra las restricciones de la competencia de 4 de agosto de 1973», *RDM*, 1974, páginas 255 y ss.; «Evolución del Derecho protector de la libre competencia en España durante 1973», en *Actas de Derecho Industrial*, órgano específico de expresión de la Escuela Española de Derecho Industrial, 1974, páginas 179 y ss.; «El Derecho protector de la libre competencia en España durante 1974», en *Actas de Derecho Industrial*, 1975, págs. 265 y ss., y «La empresa como destinataria de las normas de defensa de la competencia», también en *ADT*, 1975, pág. 291 (que constituye el capítulo IV del libro que comentamos). El autor es, pues, con todo derecho, entre los mercantilistas más jóvenes—si me permite esta cariñosa denominación—, EDUARDO GALÁN, «el de los cártels».

Como pone de relieve el autor en el capítulo I, el Derecho protector de la libre competencia, que «no tiene aún un siglo de antigüedad en los países de mayor solera», se introduce en España con la Ley de represión de las prácticas restrictivas de la competencia de 20 de julio de 1963, lo que justifica el estudio de los antecedentes de Derecho comparado (ver páginas 25 y ss.). La razón de ser de esta legislación es que «el régimen de libre competencia debe ser defendido contra el germen de autodestrucción que lleva consigo, contra la tendencia a su eliminación por parte de los competidores» (pág. 31). En cuanto al problema del *objeto de su protección* (o «bien jurídico protegido»), muy debatido en la doctrina alemana, entiende el autor que es tanto la defensa de la competencia como institución («Institutionschutz») como la libertad individual en el ejercicio de la actividad económica («Individualschutz»), es decir, la defensa del interés de los particulares, que en nuestra Ley se refleja en el reconocimiento de la acción de daños y perjuicios (art. 6.º). Sin embargo, creemos que, en la medida en que este Derecho (al menos en el estadio de evolución al que pertenece nuestra LPR) no impide la concentración de empresas, con la consiguiente eliminación de la competencia, el bien jurídico protegido es más amplio, y comprende el interés de los productores, de los consumidores y de la economía nacional, lo que la E. de M. de nuestra LPR expresa con la noción de «orden público económico». Por ello, la misma expresión «Derecho protector de la libre competencia» nos plantea ciertas dudas.

La *noción de competencia* es, «sin lugar a dudas, uno de los puntos más problemáticos de la LPR y, al tiempo, un punto básico de la misma», pero, al igual que las restantes legislaciones, no da una definición de competencia, sino que se refiere a la misma «como un dato dado proveniente de otras disciplinas» (págs. 33-34). En la teoría económica, es sabido que de la construcción de la competencia perfecta se ha pasado a la de una competencia imperfecta, oligopolística y monopolística. Desde el punto de vista jurídico, la doctrina alemana ha puesto de relieve que la noción de competencia formulada en la interpretación de la Ley contra la competencia desleal no es válida para la Ley contra las prácticas restrictivas de la competencia (si bien con la opinión en contra, muy autorizada, de FIKENTSCHER). El autor, sin embargo, no nos explica suficientemente por qué sea necesaria una noción distinta de competencia (como tampoco A. BERCOVITZ en «La formación del Derecho de la competencia», *ADI*, 1975, páginas 79 y ss.; trabajo, por otro lado, de gran interés). En el marco concreto de la Ley alemana contra las prácticas restrictivas de la competencia (GWB), la E. de M. defiende con ingenuidad que «puede considerarse

como seguro conocimiento científico que el sistema de libre competencia presupone la competencia perfecta como dato económico; esto es, el número de partícipes en el mercado por ambas partes tiene que ser tan grande que el precio de mercado para los empresarios sea un dato independiente en lo esencial de su conducta». Frente a esta noción, rechazada «por su falta de realidad», aunque recogida en algunas definiciones doctrinales, FIKENTSCHER adopta una noción que la identifica con la competencia oligopolística, como «tendencia autónoma de oferentes o demandantes (competidores) que se influyen recíprocamente en el proceso económico a la celebración de contratos con terceros (clientes o suministradores) mediante la puesta en práctica de las condiciones negociales que se muestren más favorables» (cit. en pág. 39). Esta definición, aun criticada por parcial, ha sido ampliamente acogida (incluso con alguna corrección, como las introducidas por SANDROCK). Frente a ella, la KNOEPFLE no se basa en la conducta de los competidores, sino en la estructura de mercado: «por competencia hay que entender las exigencias económicas (requisitos económicos y trabas), riesgos u oportunidades que se producen para los individuales participantes en el mercado, del hecho de que los miembros de la otra parte del mercado pueden elegir entre los distintos oferentes y demandantes o puedan cambiar de un oferente o demandante a otro» (cit., pág. 39). Noción que también ofrece ventajas e inconvenientes. GALÁN CORONA llega a la doble conclusión de que no hay «una noción de competencia sobre la que exista unanimidad», y de que «el complejo fenómeno de la competencia se resiste a su encuadramiento en un concepto cerrado y unitario, siendo preciso determinar la existencia de diversos aspectos», esencialmente dos: un aspecto estructural y «otro aspecto que se podría denominar de conducta», y estimando que «esta doble consideración de la competencia permite su aplicación a los diversos preceptos jurídicos que se ocupan de la competencia económica» (páginas 41-43), lo que ejemplifica en relación con nuestra LPR (págs. 43-46). Las *restricciones a la competencia* pueden clasificarse de diversos modos: según lesionen el aspecto de conducta o su aspecto estructural; las que consisten en medidas adoptadas por las empresas y las que nacen de situaciones creadas en el mercado (FIKENTSCHER); horizontales y verticales; y, por último, colusorias y abusivas, que es «la clasificación legal en nuestro Derecho» (pág. 50).

En el capítulo II el autor traza las líneas fundamentales de la legislación comparada (págs. 55-101). Como observaciones generales, indica que respecto de las prácticas colusorias existen dos sistemas de represión basados, respectivamente, en el principio de prohibición absoluta y en el principio de abuso. En ambos casos (parece decir el autor, aunque en realidad creemos que sólo en el de prohibición absoluta) existe, además, un sistema de exceptuación, que puede ser *a priori* o bien *a posteriori*. Con respecto a las prácticas de empresas monopolísticas, o con posición de dominio, afirma que «no se sanciona la posición monopolística o, en su caso, la posición dominante, sino determinadas conductas realizadas al amparo de ésta» (pág. 56). Lo que nos produce cierta sorpresa, pues sabido es que aquí también vale la distinción entre sistemas de prohibición (de ciertas concentraciones, que inspira el Derecho norteamericano y se va incorporando al Derecho europeo) y de abuso (sistema de la CEE y de nuestra LPR). Ver en este sentido los estudios de DARANAS PELÁEZ y el

del propio GALÁN CORONA dedicado a la reforma de la Ley alemana de 1973.

La exposición del Derecho comparado se inicia con una referencia a la legislación antitrust de los USA, estudiando el sentido de las expresiones *contract*, *combination* y *conspiracy*, aunque la doctrina destaca la escasa relevancia práctica de la distinción, siendo lo fundamental la existencia de un concierto (*agreement*) entre dos o más personas que al ocasionar restricciones a la competencia incurre en la prohibición de la sección 1.^a de la Sherman Act. *Contract* sería un convenio formal, *combination* una unión de empresas de carácter público o conocido, y *conspiracy* un *agreement* secreto para obtener un resultado ilegal (aquí, una práctica restrictiva), pero que la jurisprudencia deduce a veces de una *conscious parallelism*, lo que ha influido en la noción europea de las «prácticas concertadas» o «conductas conscientemente paralelas de nuestra LPR». Otro punto importante tratado es el del destinatario de la Ley Sherman y otras posteriores, que son las «personas» y no las empresas, como en nuestra LPR. Ello es cierto en la sección 2.^a (prácticas monopolísticas), pero respecto de las prácticas colusorias sostiene el autor que necesariamente en ellas han de intervenir como sujetos «empresas» (págs. 68-69). USA, respecto de estas prácticas pertenece al sistema de la prohibición (*per se condemnation theory*), aunque en la práctica haya intervenido a veces el criterio de la *rule of reason*. Tras esto, el autor estudia las prácticas monopolísticas prohibidas por la sección 2.^a de la Sherman Act, que sanciona conductas y no la mera posición monopolística. Otras secciones o artículos de esta Ley y de otras posteriores prohíben las concentraciones que originen posiciones de monopolio, lo que constituye aspecto importantísimo de esta legislación, como se observa en su aplicación jurisprudencial (ver págs. 73-75).

Pasa el autor a estudiar las legislaciones europeas, influidas por la norteamericana tras la II Guerra Mundial y por el pensamiento neoliberal, con una «breve referencia» a la belga, inglesa y francesa y a los Tratados de París (CECA) y de Roma (CEE). La Ley belga de 27 de mayo de 1960 sobre protección contra los abusos del poder económico corresponde al sistema de abuso, y no de prohibición absoluta de los acuerdos restrictivos y de las situaciones de monopolio, lo que responde a una «concepción relativista de la competencia» (pág. 81); además, unifica las diversas prácticas como medios para alcanzar y abusar del «poder económico». En el R. U. se ha producido una copiosa legislación: *Monopolies and Restrictive Practices (Inquiry and Control) Act*, de 1948; *Monopolies and Restrictive Practices Commission Act*, de 1953; *Restrictive Trade Practices Act*, de 1956, modificada en 1968 (que es la fundamental); *Resale Prices Act*, de 1964; *Monopolies and Mergers Act*, de 1965, y *Fair Trading Bill*, de 1973. Se impone la obligación de inscribir los acuerdos y una *Restrictive Trade Practices Court* determina su validez o nulidad. Respecto de los monopolios, la *Monopolies Commission*, a instancia del *Board of Trade* o Ministerio de Comercio, eleva a éste un informe sobre la situación de un determinado mercado para que adopte medidas (sistema que se aplica a las concentraciones de empresas, según la Ley de 1965). Estima el autor que la normativa británica puede considerarse como de prohibición, en principio, pero con admisibilidad de excepciones. La normativa francesa es de carácter administrativo, contenida en diversas disposiciones, y con

la doble prohibición de las «ententes» (prácticas colusorias) y del abuso de posición dominante, sistema similar a la Ley alemana, al Tratado de Roma y nuestra LPR, con la diferencia de que sus órganos de aplicación son exclusivamente administrativos.

En la R. F. A. la legislación vigente está constituida por la Ley contra las prácticas restrictivas de la competencia (GWB) de 1957, modificada el 15 de septiembre de 1965, el 4 de agosto de 1973 y el 2 de julio de 1976. Distingue dos tipos de prácticas colusorias: los «cárteles» (par. 1.º) y los otros contratos (par. 15 y ss.). En los primeros existe un fin común a las partes, en tanto que los segundos son conmutativos (por ejemplo, contratos bilaterales de duración con cláusulas de exclusividad). Además, la Ley de 1973 ha añadido la prohibición de las prácticas concertadas, y el artículo 22 prohíbe el abuso de posición de dominio y, a partir de su reforma en 1973, establece un control de las concentraciones de empresas «que se erige en figura principal» (pág. 94). Igualmente, prohíbe las recomendaciones (art. 38, párr. 1, núms. 10, 11 y 12) y las discriminaciones (art. 26).

Por último, GALÁN traza las líneas esenciales del régimen de la competencia en los Tratados CECA y CEE. Este último establece un sistema de prohibición absoluta de prácticas colusorias, con posibilidad de autorización aislada o en bloque, y de prohibición del abuso de posición dominante en el mercado. No obstante, el Tribunal de Justicia de las Comunidades, en el caso *Continental Can* (S. 21 febrero 1973), admitió que una concentración puede ser sancionada como abuso de posición de dominio. Consecuencia, entre otros factores, de este caso ha sido la Propuesta de Reglamento sobre control de las concentraciones presentada por la Comisión al Consejo de la CEE el 20 de julio de 1973.

En el capítulo III se expone el contenido de nuestra LPR, distinguiendo entre normas sustantivas (contenido material de la Ley y sanciones) y adjetivas (órganos, procedimiento y recursos). El contenido material de la Ley comprende: prácticas prohibidas (colusorias y abusivas), prácticas excluidas (art. 4.º, párrs. 1.º y 2.º) y prácticas exceptuables, que sólo pueden ser las colusorias (art. 5.º); dentro de un sistema de control *a priori* de los acuerdos que, en general, ha sido criticado. En esta parte el libro es exclusivamente expositivo o descriptivo, sin intentar plantear problemas de fondo.

Frente a lo observado en el Derecho comparado, el artículo 1.º de nuestra LPR prohíbe las prácticas colusorias y no las fuentes de dichas prácticas; y el TDC ha interpretado la expresión del párrafo 2.º, de forma reiterada (ver notas 33 y 34), en el sentido de que se declara la nulidad de los convenios y decisiones «que originen prácticas de las prohibidas en el apartado anterior» sólo cuando de hecho se hayan producido tales prácticas. El precepto es bien claro y responde a una enmienda al Proyecto de Ley firmada por el señor Lamo de Espinosa y otros Procuradores de las Cortes franquistas, según la cual «deben sancionarse las prácticas y no los acuerdos, ya que no son los aspectos formales los que nos interesan» (ver nota 34), lo que, dicho sea de paso, demostraba una supina ignorancia de la materia. Todavía GALÁN CORONA apunta otra posible interpretación, identificando «que originen» con «que sean susceptibles de originar», aunque no tiene más remedio que aceptar la terminante interpretación del TDC (págs. 120-121).

Los resultados injustos del sistema adoptado por la Ley en este punto se ponen de evidencia si se piensa que cualquiera que sea parte en un convenio puede acudir a los Tribunales ordinarios exigiendo su ejecución (pues son válidos en tanto el TDC no declare prohibidas las prácticas concretas que derivan de su ejecución, ni siquiera por vía de cuestión prejudicial, apuntada por algún autor, por la sencilla razón de que el TDC no sería competente para enjuiciar un acuerdo, si éste no se había puesto en práctica) (ver nota 36). Los acuerdos colusorios, en consecuencia, no podrán ser calificados como nulos *a radice*, sino que estarán afectados de una ineficacia sobrevenida, derivada de la declaración de práctica prohibida por el TDC (pág. 124). Si bien con ello queda en el aire todo el sistema basado en el principio de prohibición y, sobre todo, surge la incongruencia con el sistema de autorización *a priori* de acuerdos y decisiones cuyo contenido aún no se ha puesto en práctica (art. 5.º de la Ley). Otra consecuencia de que se prohíban las prácticas y no los acuerdos y decisiones es la duda sobre si la expresión «que tengan por objeto o produzcan el efecto» se refiere a las prácticas o a aquéllos, como fuentes de las mismas, si bien parece que en una adecuada interpretación actual hay que referirla a las prácticas. Pero, en tal caso, la práctica, una vez realizada, habrá restringido o no la competencia. Es decir, el «objeto» de restringir la competencia sólo podía predicarse de los convenios y decisiones, antes de su puesta en práctica, naturalmente. Por último, según ya hemos advertido, el artículo 5-1.º prevé la autorización por el TDC de «los acuerdos y decisiones que, no obstante estar comprendidos en el artículo 1.º...» con evidente incoherencia, pues el artículo 1.º no prohíbe los acuerdos sino las prácticas, y en tal caso el artículo 5.º admite la autorización o excepción de algo que no está previamente prohibido. El TDC ha tenido que afrontar esta dificultad en sus últimas sentencias, estimando que no es necesaria la ejecución de una práctica para que ésta pueda ser declarada exceptuable. De este modo, como pone de relieve con gran agudeza el profesor GALÁN CORONA, *nuestra LPR viene a acoger las soluciones más inadecuadas*. El principio de prohibición absoluta tiene sentido en cuanto ataca las restricciones en su origen, sin esperar a su puesta en práctica. En tanto que el sistema de autorización *a priori* constituye un entorpecimiento para la actividad económica (aparte que se atiende sólo al contenido «formal» de los acuerdos) y nuestra Ley no ha previsto la posibilidad de autorización en bloque, a diferencia del Reglamento número 17/1962, de 6 de febrero, del Consejo de la CEE (como ya advertíamos en nuestro libro *Concentración y unión de empresas ante el Derecho español*. Madrid, 1971, pág. 427).

De este modo, EDUARDO GALÁN disecciona poco a poco, como experto cirujano, con buscada discreción y frialdad, lo que no es tanto una «peculiaridad», como él la llama con expresión eufemística (pág. 130), sino una horrible verruga en la «estética» de nuestra LPR (y recordemos que IHERING, con cierta razón, identificaba la coherencia lógica de las construcciones jurídicas con la estética); y que difícilmente se puede minimizar (como parece hacer CÁMARA en sus *Estudios...*, 2.ª ed., vol II, 1978, páginas 363-364).

En el capítulo IV el autor afronta la definición de la «empresa» como destinataria de la LPR. El autor abandona de entrada la formulación de un concepto, para (siguiendo, como dice, explicaciones del profesor A. BER-

COVITZ) hablar de «tipo», en el que pueden no estar presentes todas las notas del concepto «empresa». Dejando los esfuerzos de la formulación de un concepto unitario de empresa válido para todas las disciplinas y disposiciones jurídicas, a partir de la ciencia económica (cuyas dificultades poníamos también de relieve en *Concentración y unión de empresas...*, páginas 47 y ss.), el autor trata de determinar la *noción de empresa relevante para el Derecho protector de la libre competencia*, tarea indispensable, pues la LPR, al igual que el Derecho comparado, carece de una definición legal de la misma. Y siguiendo la doctrina y jurisprudencia alemanas entiende que hay que derivar esta noción de la propia finalidad de la Ley. Es decir, defiende una *noción funcional de empresa*, como «toda persona que, de modo independiente, participa en la vida económica, esto es, realiza una actividad dirigida al tráfico de bienes y servicios» (pág 141). La misma noción de empresa aparece aceptada en la aplicación del Tratado CEE, de la legislación francesa y belga, e incluso estadounidense, y, según deduce GALÁN, de la jurisprudencia de nuestro TDC, es también la adecuada para la aplicación de la LPR española (Un concepto funcional de empresa es defendido también por CÁMARA, *Estudios de Derecho mercantil*, 2.ª ed., vol I, 1977, cap. I, deduciéndolo del conjunto del Derecho privado).

Son elementos de esta noción funcional de empresa los siguientes:

- 1.º *La actividad dirigida al mercado*, lo que excluye el consumo de los particulares, pero no la cualidad de empresa de una cooperativa de consumo. En cuanto a si para la condición de empresa se exige la participación en la oferta sólo, o bien en la oferta y la demanda, pero no exclusivamente en ésta (*Zweifrontentheorie*) o basta la mera actuación en el sector de la demanda, como suele hacer la Administración pública (*Ein-Frontentheorie*), el debate doctrinal alemán aporta una opinión mayoritaria en favor de la segunda teoría. Igualmente, se incluye en el concepto a la «empresa potencial», es decir, aquella persona que en breve plazo pueda participar en el mercado de bienes y servicios (nuestro TDC ha estimado en la S. de la sección 2.ª de 26 de enero de 1970 la noción de competencia potencial, pero aún no la de empresa potencial). Igualmente es empresa la persona que ocasionalmente interviene en el tráfico económico (*Kann-Unternehmen*, en expresión de MULLER-HENNEBERG), como fue calificada la Federación Alemana de Fútbol al estipular un contrato con fines publicitarios con una empresa de artículos deportivos.
- 2.º El segundo elemento de la noción funcional de empresa es la presencia de *una persona a quien se pueda imputar el ejercicio del tráfico económico*, lo que no quiere decir que sea necesaria una personificación jurídica de la actividad, pues en tal caso serán los miembros de la unión de empresas los responsables. Así, dice, ocurre en nuestra Agrupación Temporal de Empresas, que, en su opinión, carece de personalidad jurídica (citando sólo en apoyo a FRAGUAS, opinión también compartida por CÁMARA; si bien, la personalidad jurídica de aquélla, calificada como sociedad colectiva, ha sido defendida por SÁNCHEZ CALERO y este comentarista).
- 3.º El tercer elemento de la noción es *la independencia económica* (lo que excluye, de entrada, a los trabajadores por cuenta ajena y sus sindicatos) y que tiene un doble aspecto, jurídico y económico. En el primer aspecto, si bien es cierto que no es necesaria la personificación (ejemplo, las sociedades personalistas en Alemania e Italia; nuestra Agrupación Temporal de

Empresas), no se podría considerar empresa a una sucursal. La tesis de GALÁN de que pueda considerarse «empresa» a una unión de empresas sin personalidad jurídica nos merece ciertas reservas. Más bien parece que—aun dentro de una noción «funcional» de la misma—habrían de serlo los miembros de la unión, vinculados por el convenio creador de la unión y por las decisiones de los órganos de ésta.

Mayores problemas plantea el requisito de la independencia en el aspecto económico. Analiza primero el que plantean los comisionistas y agentes. La Comunicación de la Comisión de la CEE de 24 de diciembre de 1962 declaró no aplicable el artículo 85 del Tratado de Roma a los «contratos concluidos con representantes comerciales en los que éstos se comprometen, para una parte determinada del Mercado Común, a negociar asuntos por cuenta de una empresa, o a concluirlos en nombre y por cuenta de dicha empresa»; contratos que contraponen a los celebrados por empresarios independientes, que asumen el riesgo financiero de la venta y ejecución del contrato. Pero, advierte GALÁN, esto no significa que no se considere «empresas» a estos representantes mencionados en la Comunicación (comisionistas, agentes comerciales). A diferencia de estos casos, el Tribunal de las Comunidades, en su Sentencia de 13 de julio de 1966 (caso «Grundig-Consten»), considera aplicable el artículo 85 al acuerdo estipulado entre diferentes empresas, fabricante y distribuidores, «situación jurídicamente distinta a la de una empresa única integrando su propia red de distribución» (a través de agentes y comisionistas, y no sólo de representantes de comercio, es decir, de personal dependiente). Nuestro TDC, en la interesante Sentencia de la sección 2.ª de 30 de marzo de 1974 (caso «Parfums Marcel Rochas»), parece haber acogido este último criterio. El tema es muy vidrioso, y uno estaría inclinado a disentir de esta doctrina, acogida por el autor, según la cual las relaciones contractuales entre comisionistas y agentes y sus respectivos comitentes estarían excluidas de la aplicación del artículo 1.º LPR (y no sólo «autorizadas» en bloque, como en la Comunicación de la Comisión de la CEE de 1962, que se hacía sin perjuicio de la suprema competencia del Tribunal en la aplicación del art. 85 caso por caso), en tanto que estarían (sólo) prohibidos los posibles acuerdos entre comisionistas y agentes (pág. 165). Por otro lado, la Sentencia del BGH alemán de 23 de septiembre de 1975 (citada en nota 76) parece excluir más bien las relaciones carentes no de autonomía económica, sino de autonomía jurídica (las de «representantes de comercio» en el sentido de nuestra Ley de Relaciones Laborales, art. 3.º, apartado i), al parecer). Sin embargo, la tesis defendida por GALÁN es quizá más realista (el principal debe poder decidir sobre el sistema de distribución de sus productos, es decir, *de su propiedad*), y parece consolidada en la doctrina comparada.

Otra cuestión de apasionante interés: La doctrina comunitaria, en especial la alemana, ha negado la cualidad de empresa a los efectos de esta legislación a *las empresas miembros de un «Konzern»* (institucionalizado, como en el Derecho alemán, o no). Llegando a propugnar aquella calificación para el mismo *Konzern*, opinión que el autor acoge con reservas, dada la falta de independencia jurídica, «por lo que sus actuaciones habrán de imputarse, o bien a las empresas en él integradas, o bien a la empresa dominante», solución ésta seguida en la CEE (pág. 167). Como se ve, lo primero es justo lo que hemos postulado antes en relación con las

uniones de empresas sin personalidad jurídica, sin que veamos motivo suficiente para que el autor mantenga soluciones distintas en uno y otro caso. La aplicación del Tratado CECA a otros efectos, por Sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de julio de 1962, identificó empresa y persona jurídica (cada una de las sociedades de un grupo) lo que planteó si suponía la asunción en el Derecho europeo de la teoría de la «intra enterprise conspiracy», desarrollada en el Derecho antitrust norteamericano. Pero la posterior interpretación de la Comisión fue que no cabe hablar de acuerdos colusorios entre sociedades matriz y filiales (Decisiones Christiani-Nielsen y Kodak), criterio acogido por el Tribunal de las Comunidades en la Sentencia de 25 de noviembre de 1971 (caso Beguelin: importaciones paralelas de producto cuya exclusiva detentaba, para territorio francés, la sociedad Beguelin-France, filial de Beguelin-Belgique, que ostentaba antes dicha titularidad). En el caso Farbstoffe (S. 14 de julio de 1972) el Tribunal imputó a las sociedades matrices la actuación de sus filiales dentro de la CEE, al igual que en los casos Continental Can (S. 21 de febrero de 1973), ICI-CSC (S. 6 de marzo de 1974) y Centrafarm (S. 31 de octubre de 1974). Por ello concluye el autor que la independencia económica es un elemento de la noción de empresa, si bien su existencia deberá apreciarse concretamente en cada caso que se plantee, lo que entiende aplicable a nuestra LPR (pág. 171).

GALÁN examina después algunos supuestos particulares. *Las profesiones liberales* han dividido a la doctrina alemana, entre quienes creen que no son «empresas» a los efectos de la GWB, por el carácter «espiritual» de los servicios que prestan y corporativo de las normas de su profesión (Autores del *Frankfurter Kommentar*, y otros como GANTEN, REINHART); y quienes sostienen opinión contraria, favorable a la aplicación de la Ley (opinión que puede considerarse mayoritaria), salvo que una norma corporativa especial permita conductas anticompetitivas, derogando en este punto a la GWB. La Oficina de Cáteles ha considerado, por ejemplo, empresas a estos efectos a los censores jurados de cuentas (*Wirtschaftsprüfer*), y lo mismo la Kammergericht y el OLG Celle a los arquitectos; del mismo modo que el Tribunal Supremo de los Estados Unidos ha aplicado el artículo 1.º de la Ley Sherman a las tarifas fijadas por un Colegio de Abogados. Nuestro TDC, siquiera sea en *obiter dictum* ha atribuido la misma condición a los farmacéuticos (S. sec. 2.ª de 3 de julio de 1968). También en nuestro Derecho, si la normativa de un Colegio tamente en cada caso que se plantee, lo que entiende aplicable a nuestro artículo 41 de la LPR (pág. 175).

Empresa pública es la controlada (mediante la titularidad de participaciones sociales o por vínculos contractuales) por un ente público, y, en general, está sometida en todas las legislaciones al Derecho protector de la libre competencia. De la LPR se desprende la misma conclusión, seguida por el TDC para enjuiciar prácticas restrictivas tanto de empresas controladas por la Administración pública, como de esta misma en el desempeño de actividades económicas (pág. 180 y notas 127 y 128). Cabe clasificar a las empresas públicas según que desarrollen su actividad bajo técnicas de Derecho privado (págs. 181-185) o de Derecho público (págs. 186-201). El autor, siguiendo a la doctrina alemana, considera a la Administración «empresa» siempre que desarrolle una *actividad de participación en el mercado* y no de *dirección del mercado* (pág. 1893, lo que le permite criti-

car las Sentencias de la sección 1.^a del TDC de 2 de febrero de 1967 y 1968, en tanto que estima acertada la de la sección 2.^a de 5 de febrero de 1968 cuando no considera empresa a «la primera autoridad municipal cuando pretende el cumplimiento de una disposición general». Por el contrario, existe «participación en el mercado» en los casos enjuiciados en las Sentencias de la sección 1.^a de 22 de enero de 1971 y del Pleno de 19 de abril de 1971 (actividades del Servicio Municipal de Aguas de Sevilla). También discute la doctrina alemana si la participación en el tráfico económico ha de verificarse mediante negocios de Derecho privado o también cabe si lo es mediante negocios jurídico-públicos. Parece que tanto la Oficina de Cárteles como el Tribunal Federal (BGH) han adoptado la primera solución, pero en realidad en los casos tratados (como advierte SCHWARZ) existían disposiciones especiales que derogaban la GWB. En España estima GALÁN que la jurisprudencia del TDC permite atribuir la condición de empresa a la Administración cuando actúa con medios de Derecho público (y cita las SS. de la sec. 2.^a de 15 febrero 1968 y 23 diciembre 1968, que se apoyaban en el art. 4-1.º de la LPR). Pero debemos advertir que, en nuestra opinión, la interpretación de este precepto por dichas sentencias era incorrecta (lo que no indica GALÁN), pues la autorización administrativa para abrir establecimientos no puede considerarse un «convenio» entre la Administración y los particulares, incurso en el artículo 1.º. No en balde la modificación del artículo 41 por el Real Decreto-Ley de 8 de octubre de 1976 ha venido a suprimir las dificultades que presentaba la anterior redacción. Frente a aquella interpretación, la Sentencia de la sección 2.^a de 5 de noviembre de 1976, acertadamente, estimó el acto de denegación de determinados suministros de aceites por la Delegación del Gobierno en CAMPSA como un acto administrativo que escapa a la competencia del TDC.

En el capítulo V se inicia el estudio de las *fuentes de las prácticas colusorias*. El término «convenio», que en nuestra LPR sustituye al de «acuerdo» del artículo 85 del Tratado de Roma, «carece de un contenido específico», dado que bajo la noción doctrinal de contrato se incluyen no sólo los conmutativos, sino también los plurilaterales. Los términos «convenios, decisiones y conductas conscientemente paralelas» del artículo 1.º de la LPR muestran un cierto paralelismo con los de *contract, combination and conspiracy* de la Ley Sherman; con los «acuerdos, decisiones y prácticas concertadas» del artículo 85 del Tratado de Roma, y con los de «contratos» (*Verträge*), decisiones (*Beschlüsse*) y prácticas concertadas (*aufeinander abgestimmten Verhalten*) de la GWB alemana; lo que explica una previa referencia al Derecho comparado, en especial el alemán y comunitario (págs. 211 y ss.). En el primero, la reforma realizada por la Ley de 4 de agosto de 1973, introduciendo la noción de «prácticas concertadas», restó importancia a la polémica sobre si los *gentlemen's agreements* quedaban o no incluidos en el término «contrato» (pág. 213). También respecto del artículo 85 del Tratado CEE se discute si aquéllos deben considerarse acuerdos o prácticas concertadas, aunque las consecuencias, allí como en nuestra LPR, son escasas; pero la sanción de nulidad prevista para los convenios no es adecuada a los conciertos carentes de obligatoriedad jurídica (pág. 218). Los convenios pueden ser celebrados por empresas, asociaciones de empresas y por estas y aquéllas conjunta-

mente (págs. 219-222) y pueden revestir cualquier forma. En cuanto a las *Clases de convenios*, presta especial atención a los convenios *verticales* y a los *de concentración*.

Los *convenios verticales* no originan restricciones de la competencia entre las partes que los celebran, pues al estar situadas en distintos niveles del proceso de producción o distribución no existe entre ellas competencia, pero sí respecto de terceros. Destacan entre ellos *los de fijación de precios para la reventa* y los *contratos de exclusiva*. En los Estados Unidos, las leyes Miller-Tyding y Mc Guire reconocen la licitud de la fijación de precios para la reventa, si la admite la legislación interna de los Estados. Por el contrario, tales convenios aparecen prohibidos por la GWB alemana (con mayor rigor tras la reforma de 1973, al restringir las excepciones del art. 16) y por el artículo 85 del Tratado CEE: ya que la restricción de la competencia en los «acuerdos» prohibidos no tiene que darse necesariamente entre las partes; porque la imposición de precios puede tener «efectos sensibles» en el mercado, por lo que no siempre se aplicará la Comunicación de la Comisión de 27 de mayo de 1970, y porque el Reglamento 17/62 del Consejo, al exceptuar determinados casos (entre dos empresas y de un mismo Estado miembro), presupone la prohibición general por el artículo 85; y el Tribunal de las Comunidades rechazó el recurso del Gobierno italiano contra este Reglamento, recurso basado en que el artículo 85 se debería aplicar sólo a los acuerdos horizontales y el artículo 86, en su caso, a los verticales (S. de 13 julio 1966) y en el caso Grundig-Consten, en otra sentencia de la misma fecha, aplicó esta doctrina ante un sistema de contratos de distribución exclusiva. De este modo, la Comisión ha prohibido convenios de imposición de precios, incluso en Alemania, cuando podían producirse efectos en otros Estados (Decisiones de 5 octubre 1973 sobre Deutsche Philips GmbH y de 14 junio de 1973 sobre Du Pont de Nemours). Los acuerdos verticales sobre imposición de precios también están prohibidos por el artículo 1.º LPR, según en doctrina se defendió en una conocida monografía publicada por el profesor A. BERCOVITZ y colaboradores y es reiterada jurisprudencia del TDC (ver pág. 238), con la excepción de la Sentencia de la sección 2.ª de 26 de enero de 1973, que argumentó limitando la aplicación del artículo 1.º a los convenios horizontales (sentencia justamente criticada por el propio BERCOVITZ en la RDM). Por otro lado, la RO de 28 de noviembre de 1925, que consideraba competencia desleal la venta de productos de marca a precio inferior al fijado por el fabricante, ha sido derogada por el Decreto sobre Disciplina de Mercado 3052/1966, de 17 de noviembre, hoy sustituido por el Decreto 3622/1974, de 20 de diciembre. Con respecto a estas últimas disposiciones, el autor se une a las críticas de BERCOVITZ y colaboradores al doble régimen de represión de las mismas conductas por normas administrativas y por la LPR (pág. 241).

Con respecto a los *convenios de exclusiva*, estructurados mediante cláusulas de exclusiva unidas a muy diversos contratos, cuando consisten en «contratos de agencia» (que mejor hubiera sido llamar contratos de representación o gestión, en sentido amplio), ya vimos que se plantea una cierta perplejidad. En los Estados Unidos el Tribunal Supremo los considera admisibles porque la posición del agente, de hecho, es la misma que la del principal, en cuanto a la distribución de la producción de éste. En la CEE, la Comunicación de la Comisión de 24 de diciembre de 1962

excluye de la prohibición a estos pactos de exclusiva con «representantes de comercio» que «no asumen los riesgos financieros ligados a la venta o ejecución del contrato», lo que no parece referirse a trabajadores por cuenta ajena («representantes de comercio» de nuestra Ley de Rel. Lab., artículo 3-i), «viajantes», etc.), sino a empresas de gestión (comisionistas y agentes comerciales), y el Reglamento 67/1967, de 22 de marzo, ha confirmado el criterio. La misma orientación se observa en la jurisprudencia del TDC, distinguiendo entre gestión de estaciones de servicio de CAMPSA por agentes y por concesionarios (S. sec. 2.ª de 24 septiembre 1968), porque cuando se venden sus productos a comerciantes revendedores con pacto de exclusiva para su reventa (concesionarios) este convenio queda incurso en la prohibición, a diferencia de lo que ocurre si el fabricante organiza la distribución de sus productos con la ayuda de mandatarios o comisionistas (S. de la sec. 2.ª de 30 marzo 1974). Deduce el autor de ello que éstos (agentes y comisionistas) «no poseen la cualidad de empresa a efectos de la LPR en el campo de la comercialización de los bienes de su principal» y «su condición de empresa queda limitada a la actividad de prestación de sus servicios de mediación entendidos en sentido amplio» (pág. 248).

GALÁN dedica luego atención al *uso de los derechos de marca como refuerzo de los pactos de exclusiva*, tema muy importante en la CEE, donde el derecho de la competencia comunitario se enfrenta con el régimen de los derechos de propiedad industrial de los Estados miembros, por lo que la doctrina ha dedicado al mismo numerosos estudios. En el célebre caso Grundig-Consten el Tribunal de las Comunidades estimó que el uso por el concesionario francés de la marca alemana impidiendo importaciones paralelas de otros países miembros era ilícito, por derivar de un acuerdo restrictivo de la competencia en el marco del Mercado Común. La doctrina, por otro lado, ha advertido que no se da un conflicto de regímenes (competencia y propiedad industrial), sino que el problema se puede resolver dando al carácter de territorialidad de la marca su exacto alcance, que no puede asegurar a su titular el monopolio de venta hasta el consumidor final, permitiendo a aquél impedir las importaciones. Así lo defiende GALÁN CORONA en relación con nuestra LPR, al comentar la importante Sentencia de 30 de marzo de 1974 (caso «Parfums Marcel Rochas») (págs. 258-261).

Con respecto a los *convenios de concentración*, es sabido que nuestra LPR, al igual que el Tratado CEE (y a diferencia del Tratado CECA) carece de un régimen de control de las concentraciones. En el marco de la CEE, la Comisión y la doctrina han estimado inaplicable el artículo 85, en tanto que el artículo 86 puede servir para condenar concentraciones que constituyan abuso de posición de dominio (así, en el caso «Continental Can», resuelto por Decisión de la Comisión de 9 diciembre 1971 y definitivamente por la S. del Tribunal de 21 febrero 1973, la cual, no obstante, admitió el recurso interpuesto contra la Decisión por razones de hecho). Por ello, la Comisión ha presentado al Consejo el proyecto de Reglamento de control de las concentraciones el 20 de julio de 1973, a la vista de las insuficiencias de los artículos 85 y 86. GALÁN se suma a la doctrina española que estima que el artículo 1.º LPR no puede aplicarse a las concentraciones (por cierto, que podría haber citado nuestro libro *Concentración y unión de empresas...*, donde expusimos esta interpretación con anterioridad a otros autores que cita), añadiendo argumentos totalmente con-

cluyentes (págs. 270 y ss.), y estima conveniente establecer un régimen de control de las concentraciones (pág. 275). Por último, estudia como «supuestos intermedios de concentración» las «empresas comunes» y las «sociedades de empresas» (que por nuestra parte calificábamos como «uniones de empresas», lo que reconoce respecto de la segunda figura, frente a la calificación como «concentración» que hacían A. BERCOVITZ y colaboradores en la monografía citada). Según el autor, la simple constitución de una empresa común no puede considerarse un convenio restrictivo de la competencia, pero sí lo son las frecuentes restricciones que se imponen a las empresas fundadoras, como en las «centrales de venta» enjuiciadas en algunas ocasiones por el TDC. En relación con la sociedad de empresas, GALÁN viene a mantener aproximadamente las tesis que defendíamos hace siete años: se trata de un supuesto que cae dentro de la prohibición del artículo 1.º; cabe, no obstante, la autorización por el TDC; si bien en el expediente de constitución interviene el Servicio de Defensa de la Competencia, lo que supone una cierta garantía (presunción *juris tantum*, decíamos nosotros, con respecto a la intervención, entonces, del ICMLP) de ausencia de prácticas restrictivas (si bien ello no puede suplantar la competencia jurisdiccional exclusiva del Tribunal, como queda claramente dicho en la S. de la sec. 2.ª de 12 diciembre 1973).

El capítulo VI, dedicado al estudio de las «decisiones», se inicia con el tratamiento de las «uniones, asociaciones o agrupaciones de empresas» en la LPR. En este punto echamos de menos que quizá el autor no haya valorado suficientemente nuestra tesis distinguiendo un doble estatuto legal (régimen de la competencia, fiscal y sustantivo) para las uniones y concentraciones de empresas, respectivamente. La diferencia entre las uniones y las concentraciones de empresas la centra en el sometimiento a un control de las diversas empresas en estas últimas, mientras que en las primeras las empresas miembros poseen independencia económica (página 296), criterio que nos parece acertado, y que traslada a los grupos de sociedades al campo de la concentración de empresas, como hemos defendido siempre (a diferencia de otros autores, como ahora recientemente CÁMARA ALVAREZ, *Estudios de Derecho mercantil*, t. I, vol. II, páginas 263 y ss.). La «unión, asociación o agrupación de empresas» puede adoptar cualquier forma jurídica, y ha de agrupar a «empresas» en el sentido en que las presupone la LPR, aunque la propia unión, por realizar actividad económica propia, sea a su vez, también, «empresa». Y dentro del mismo concepto caben las asociaciones de empresas (pág. 300 y ss.).

Las decisiones son adoptadas por los órganos de la unión o asociación y con carácter obligatorio para las empresas miembros, pues de lo contrario (por ejemplo, en una mera «recomendación») no serán «decisiones» a los efectos de la LPR (no se les podría aplicar la sanción de nulidad) y la práctica prohibida constituiría «conducta conscientemente paralela». Así pues, en la obligatoriedad coinciden con los «convenios», y se distinguen de ellos en que no es indispensable el consentimiento de todas las empresas, sino que las decisiones pueden ser impuestas por acuerdo mayoritario.

Por último, el capítulo VII estudia las «conductas conscientemente paralelas», noción que halla su origen en la doctrina del *conscious parallelism* sentada por el Tribunal Supremo de los Estados Unidos en 1914, y según la cual el acuerdo entre las empresas puede ser inferido de con-

ductas que excluyen la pura casualidad y que allí no tiene entidad legal autónoma, sino que es una construcción jurisprudencial con fines de prueba («una figura de carácter procesal»). Como figura legal aparece en el artículo 85 del Tratado de Roma, y a partir de él ha sido desarrollada doctrinalmente e incorporada a nuestra LPR y al artículo 25-1.º de la propia GWB alemana en la reforma de 1973, para identificarla en este punto con la normativa comunitaria. La expresión «prácticas concertadas» revela ya el doble elemento que las constituye: unas prácticas de las empresas (que no es preciso que sean idénticas) y un acuerdo entre ellas (no bastando el mero paralelismo de conductas), pero que no podrá calificarse de «acuerdo» o «convenio», aunque la importancia práctica de la alternativa calificación, como dice GALÁN, sea «de hecho nula» (pág. 328), salvo que el acuerdo que subyace no puede ser obligatorio y tampoco puede ser sancionado con la nulidad, y no cabe distinguir entre fuente u origen de la práctica restrictiva y la práctica restrictiva misma.

Nuestra LPR incurre en contradicción al prohibir «las prácticas surgidas de... conductas conscientemente paralelas...», puesto que, como dice el autor, «dichas conductas o son en sí mismas prácticas o no son nada» (página 300), y de ahí que no tengan la sanción específica de nulidad (página 331). El TDC, por su parte, en reiterada jurisprudencia, distingue entre «conducta conscientemente paralela», como fuente, y «práctica restrictiva», como resultado de aquélla; frente a otras sentencias que se inclinan por identificarlas. Pero «al centrar la LPR la prohibición no en la fuente de las prácticas colusorias, sino en las prácticas mismas lleva a que... respecto de las conductas conscientemente paralelas, la estructura de la prohibición legal sea imposible de aplicar» (pág. 333). Otra observación del autor es que las conductas paralelas no deben interpretarse como «idénticas», pues ello impediría sancionar conductas distintas, pero concertadas, que en caso de convenio (vertical) estarían claramente prohibidas (pág. 336).

En cuanto al segundo elemento—la necesidad de acuerdo, siquiera sea oculto—coincide con GARRIGUES en la crítica a la expresión «conductas conscientemente paralelas», que parece excluir aquél; pero ello no es así, como tampoco lo es en los Estados Unidos, donde la expresión *conscious parallelism* es similar a la de nuestra Ley. Así pues, debería leerse «conductas concertadamente paralelas» (pág. 338). El TDC no ha mantenido una postura clara, pero, en general, al exigir una conducta «consciente y deliberada» no se refiere a un mero alineamiento de las empresas en las condiciones de oferta de otras, sino que en los casos enjuiciados había habido contactos previos entre las empresas (así, en las SS. de la sec. 1.ª de 14 julio 1969 y de la sec. 2.ª de 15 marzo 1974) exigiendo en otras expresamente el previo concierto (SS. de la sec. 1.ª de 30 abril 1966, caso de los fabricantes de neumáticos, de la sec. 2.ª de 24 octubre 1970, de la sec. 1.ª de 5 mayo 1971 y de la sec. 2.ª de 24 junio 1974). Por ello, concluye GALÁN la identidad con las «prácticas concertadas» del Tratado CEE, aunque esta terminología sea más correcta (pág. 344). Siguiendo con el estudio de este segundo elemento, y de acuerdo con un trabajo de AXSTER, distingue diversos *supuestos* en la búsqueda de la noción de «concertación»: 1.º el supuesto de mera conducta paralela casual; 2.º conductas paralelas conscientes, pero forzadas o impuestas por los mercados oligopolísticos; 3.º alineamiento de una empresa en las condiciones de

oferta de otras, sin que venga impuesto por el mercado, pero sin que exista previa concertación (lo que el Tribunal de las Comunidades ha declarado no prohibido en las SS. de 14 julio 1972, caso «Farbstoffe», y de 16 diciembre 1976); 4.º la concertación, que puede consistir en recíprocas informaciones, incluso en el anuncio al público de un aumento de precios, seguido de nuncios similares de las otras empresas, o bien del alineamiento coetáneo de éstas, que puede valer como «aceptación» por actos concluyentes (BELKE), como ha establecido el Tribunal de las Comunidades en el caso «Farbstoffe». También existe conducta conscientemente paralela en caso de «gentlemen's agreement». Por último, para la prueba de su existencia (que nuestro propio TDC distingue con precisión del comportamiento como prueba de un convenio) pueden servir innumerables factores, especialmente estudiados por BENISCH, respecto de la GWB, y enumerados detenidamente por el «Attorney General's Committee to Study the Antitrust Laws» en USA). Algunos de estos criterios o indicios fueron utilizados por el TDC para declarar la existencia de estas prácticas (SS. de la sec. 2.ª de 13 julio 1971, gaseosas; sec. 2.ª de 17 febrero 1972, canteras, y sec. 2.ª de 26 junio 1974, envases de papel). También estudia el autor las «recomendaciones» como origen de conductas conscientemente paralelas, que han sido estudiadas al interpretar el artículo 38-1.º de la GWB alemana. La recomendación reúne como notas: 1.ª es una declaración hecha por una o varias personas y dirigida a una o varias empresas; 2.ª no tiene carácter jurídico vinculante; 3.ª tampoco es sustancial que las empresas destinatarias estén sometidas a una vinculación fáctica (pág. 362). Si la recomendación es realizada por una empresa, el hecho de que sea seguida por otras es suficiente prueba de concertación; en tanto que si es dada por otros sujetos, habrá que buscar la concertación fuera de aquéllas.

Por último, GALÁN estudia si, en caso de mercados oligopolísticos, donde es difícil probar la existencia de concertación (lo que habría sido destacado en su día por TAMAMES entre nosotros, como reparo en cuanto a la dificultad de aplicar el art. 1.º, y el autor de esta reseña confirmaba más tarde ante la S. de 30 abril 1966, caso de los neumáticos), la prohibición del abuso de posición dominante (ostentada por varias empresas, o de forma colectiva) puede servir para combatir tales restricciones a la competencia. El tema se suscitó en la R. F. A. en relación con el caso «Teerfarben» (S. del BGH de 17 diciembre 1970), causa directa de la inclusión en la reforma de la GWB de 1973 de la expresa prohibición de las prácticas concertadas (como alternativa a la propuesta del Gobierno contenida en el Proyecto de Ley de establecer una presunción de posición dominante cuando varias empresas se comportasen en el mercado de forma igual durante un largo período de tiempo). El autor reconoce que la noción de abuso de posición de dominio colectiva puede ser un buen complemento de la prohibición de las conductas conscientemente paralelas para atacar restricciones de la competencia en mercados fuertemente oligopolísticos (ambas situaciones se hallan prohibidas en los arts. 2.º y 1.º, respectivamente, de nuestra LPR).

No cabe duda, podemos asegurar al lector, que el libro de EDUARDO GALÁN es modélico en el esfuerzo de incorporación de la doctrina comparada, especialmente de la alemana, en el estudio e interpretación—y, esperemos, en la aplicación—de nuestra LPR. Ante el caudal de conoci-

mientos, datos e ideas claras y distintas extraídas de sus profundos estudios de la doctrina comparada, no puede valer como reproche que no cite suficientemente algunos trabajos anteriores de la doctrina española, siquiera fuese como una atención, a quienes, con menos formación y en un estado menos maduro del tema, hemos estudiado aspectos de nuestro Derecho de represión de las prácticas restrictivas de la competencia. Los trabajos científicos sobre la materia de la altura del libro de EDUARDO GALÁN bien merecen la lectura atenta de los especialistas, de los Abogados en general (pues sus despachos deben constituir el motor de aplicación de esta Ley, como de las otras), de los funcionarios relacionados con el tema, de los dirigentes de empresas y de los políticos, si se quiere hacer valer seriamente la LPR como herramienta del sistema, o acaso también contra el sistema, con un uso alternativo de la misma, en la transformación de nuestras estructuras productivas. A ello responde esta extensa recensión, con la que rendimos homenaje al autor y a la Escuela de Salamanca, a la que pertenece.

FRANCISCO VICENT CHULIÁ

GALGANO, Francesco: *Trattato di Diritto commerciale e di Diritto pubblico de l'Economia*. Vol. I, 1977: «La Costituzione Económica». Volumen II, 1978: «L'Impresa». Padova, ed. CEDAM.

Aunque ha de comprender varios tomos, al aparecer el segundo, con materias altamente interesantes para nuestro mundo registral y mercantil, estimamos ya procedente dedicar unas breves notas a resaltar la considerable importancia de este Tratado comprensivo de la regulación jurídica de las relaciones relativas a la producción, la circulación y la distribución de la riqueza, en sus fases de Derecho público y privado, no sólo por tratarse de una obra de colaboración inter-disciplinar a cargo de relevantes estudiosos iuris-economistas que intentan unificar, a la par que compartimentar adecuadamente, materias dispersas en distintas especialidades con el propósito de merecer el *C'est une chaudière, c'est pas un chaos!*, sino también por ofrecer problemas que si en Italia constituyen historia, en España son palpitantes, inminentes, y la experiencia italiana adquiere el valor de una lección aliñada con amargura y esperanza.

La posición ideológica del Director del Tratado, GALGANO, es harto conocida. No sólo estima superado el positivismo jurídico y no cree en la objetividad del Derecho y la ciencia jurídica, sino que expresamente declara que ha llamado a contribuir al Tratado a estudiosos de diversas tendencias. Pero aunque muchos son nombres de primera fila, pese a «islas» y «penínsulas» el continente resultante de los dos volúmenes aparecidos señala el peso específico de su director, que aporta extensas contribuciones. Por ello, la tendencia dominante es obvia.

El tomo I, dedicado al análisis de la faceta económica de la Constitución Italiana de 1947, en la que se concreta principalmente en sus

artículos 41 al 43, no excesivamente distantes del proyecto que se está elaborando en España al redactar estas líneas, se inicia con una maravillosa Introducción de GALGANO, que lo cierra también con otro impresionante estudio. La categoría del Derecho mercantil, en su perspectiva histórica, diacrónica, única que juzga realizable, aunque jamás comprendió todas las materias propias del comercio, ofrece sus primicias como un derecho de clase, peculiar, limitado, pero que pasa a ser derecho general cuando la clase mercantil es poderosa. Si en el siglo XIX llega a disponer de varios Códigos, en el Civil italiano de 1942 pierde su autonomía. Pero las tendencias a la independencia son evidentes, aunque la reaparición se pretende con acusado acento hacia la uniformidad supranacional, en forma simplemente económica, despolitizada, aséptica, bajo el patronato de la C. E. E., lo que para GALGANO constituye una vana y efímera ilusión de la burguesía: la pretensión de las fuerzas económicas de ejercer la dominación sin el apoyo de la política.

El tema le ofrece ocasión para reiterar con nuevos perfiles sus específicos criterios en los ámbitos mercantiles; en el de las sociedades señala la profunda influencia ejercida por la producción en masa y la evolución desde la democracia accionaria al *Führerprinzip*, hasta alcanzar la Ley holandesa de 1971 en la que la Asamblea hasta pierde el derecho de elegir a los administradores; no faltan alusiones a la participación obrera en empresas o sociedades que algunos Estados han impuesto o pretenden imponer no por reputarlo útil a los intereses de los trabajadores, sino como instrumento de defensa y desarrollo del capitalismo; la objetivación de la distinción «público-privado» constituye una de sus constantes obsesiones; el Estado-empresario, de igual condición que los particulares y utilizando dinero público, no implica una contradicción con el llamado «Estado de Derecho», pero sí una antinomia con los principios democráticos que exigen fiscalización y control: jamás la estatización de medios de producción implica socialización del poder económico. La socialidad del resultado sólo se alcanza o se garantiza en presencia de los programas y control dispuestos por la norma.

El eje de este primer volumen, el análisis de las directrices económicas constitucionales, lo realiza el propio GALGANO junto con ROMAGNOLI, OTTAVIANO, AMATO, FENGHI, PICOZZA, CASSESE, MAZZONI, DI MAJO y ROVERSI-MÓNACO. Todos ellos, y principalmente MAZZONI, critican las bases en que se cimentó la Constitución: el «compromiso deteriorativo». No se trabajó sobre ideas o principios, sino sobre palabras; fue un compromiso lexical y el resultado una colección de *bel dire*.

Aunque se reconoció la propiedad privada, asegurando su función social, aparecen otros elementos caracterizadores, los que constituyen el llamado gobierno de la economía, que limitan la iniciativa privada al prohibir actos en oposición a algo tan vago como la utilidad social, la seguridad, la libertad y la dignidad humana y al señalar la posibilidad de programas y controles para coordinar la actividad económica hacia fines sociales, sin perjuicio de determinar campos para las actividades públicas, algunos en forma preceptiva.

Se acude, para caracterizar el producto de este acuerdo de varias tendencias contrapuestas, a la figura del «rey desnudo» que el gobierno de turno entenderá vestido con arreglo a su criterio, siempre inmejorable. Nos hallamos ante una estructura de transición, con un futuro ignorado;

un conjunto de hojas secas desprendidas de una rama, no ante una visión orgánica de una economía para el mañana. Late la primacía de la política sobre la economía, aunque GALGANO lo reputa una degeneración, un «politicantismo», un compromiso entre liberales nostálgicos, aunque convencidos de su inactualidad, y socialistas que quieren contentar a sus tropas sin descorazonar a los capitalistas; la situación económica no permitía la única terapia aconsejable para el dolor de cabeza, la decapitación. Los Sindicatos, de hecho, pasan a desempeñar un papel fundamental, mientras que las Cooperativas continúan con su apostolado *in partibus infidelium*. GALGANO recuerda la frase de JULLIOT DE LA MORANDIÈRE, ya en tiempos del *laissez faire*: «En lo sucesivo quien destine parte de su patrimonio al ejercicio de una empresa pierde el pleno dominio de la misma.»

FENCHI, que se ocupa de la «programación», la juzga un concepto vacío. Hablar de programación del Estado es no decir nada. Como el concepto progreso o el de evolución carece de contenido específico si no se le asocia a una finalidad concreta, al ideal de una escuela o una doctrina. En Italia, en 1967 y con motivo del Plan quinquenal 1966-70, pareció que la previsión constitucional iba a llevarse a la práctica, pero no fue así. La CONSOB, de reciente creación, es más un instrumento útil al capitalismo que al Estado. En cambio, el control se ha alcanzado a través de los convenios colectivos de empresas, y aun sectores industriales, con los sindicatos: los empresarios han empezado a discutir y a concordar sobre política general económica. Los resultados que se adquieren a través de los convenios de 1974-76 son tan considerables que los dimanantes de la gestión aparecen como irrisorios. La contratación colectiva ha empezado a ser política y preludia una nueva legislación. La escena pasa al exterior, trasciende del campo económico.

El tomo II, dedicado a la empresa, y en el que figuran las colaboraciones de BIONE, AFFERNI, NIGRO, INZITARI, GHIDINI, CAVAZZTI y COSTA, se inicia con una amplia contribución de GALGANO que analiza las diversas concepciones históricas de la empresa desde la predominante en el siglo XIX, en la que el empresario se identifica con el comerciante-especulador, no con el productor, con lo que se produce un vacío legal en el que se desenvuelve maravillosamente la libertad burguesa, hasta el concepto del Código Civil italiano de 1942 en la que el empresario-productor pasa a ostentar la categoría genérica; el mero comerciante, una de sus especies, es el que facilita la distribución, una modalidad de productor. La empresa pasa a tener carácter institucional, a constituir un núcleo organizado en coordinación con el interés general, pero pese a tan aparatosa estructura no sólo subsiste un amplio vacío normativo, sino que algunas reglas, como la prohibición de huelgas, son simples expresiones de una perspectiva conservadora, aunque se amparen en un pretendido interés superior. En el fondo la concepción empresarial referida no parece ser sino un intento de limar asperezas en la lucha sindical o debilitar la oposición obrera. Pero es inconcebible que sus términos lleguen a nuestros días en los que sigue predominando esta concepción mezquina en la que aparecen en posición privilegiada el empresario individual o el grupo dirigente, en el social, mientras se negligén otros elementos a pesar del reconocimiento doctrinal del carácter de productor del empresario y de su salario de dirección y de los diversos factores que intervienen en la producción.

Merecen anotarse las inmisiones de GALGANO al campo de las relaciones

de empresa y actividad intelectual Los suministradores de bienes o servicios de tal índole (Abogados, Médicos, etc.) no adquieren la calidad de empresarios con el simple ejercicio profesional, sino desarrollando su actividad en campos complementarios, como el Médico que rige una clínica o el Maestro titular de una escuela. Hay muchas dudas sobre los límites de la actividad intelectual: el caso de los Agentes de Cambio y Bolsa o el de los Farmacéuticos que sólo expenden medicamentos son típicos de la nebulosidad de las zonas. Más claro es el que dispone de profesionales asalariados y ofrece a terceros las producciones de éstos. Pero en el fondo lo que existe es una condición privilegiada para los profesionales y una tradición que se resiste a perecer. Las retribuciones no son salarios, sino «honorarios», concepto precapitalista destinado a que el titular de un cargo pueda subsistir decorosamente con arreglo al rango social correspondiente al mismo.

El caso del comerciante que sólo distribuye, no transforma, es el de los Bancos, que captan y facilitan fondos. Los *holdings* que en muchos casos no son simples financieras, sino que disponen de sociedades subordinadas a las que imparten órdenes, son los reales titulares de la empresa ejercida por las últimas. Otra cosa es la titularidad formal. No faltan otros problemas en esta temática que, pese a su interés, nos vemos obligados a eludir.

De los estudios obrantes en el tomo II queremos centrarnos en uno de AFFERNI relativo al *Registro delle Imprese*, con incursiones a los Registros francés y alemán. Su autor ya se ocupó de estas materias en el *Novissimo Digesto*, en 1968, en forma muy similar a la actual, aunque en el *Digesto* la parte estrictamente italiana quedaba reservada a MARIO CASANOVA.

AFFERNI estudia la publicidad registral francesa desde la Ordenanza de 1673 hasta las modificaciones impuestas por la nueva regulación de las sociedades de 1966-67. Analiza el concepto y funciones de publicidad, en especial de la negativa y la llamada «constitutiva» en la que se aprecia una confusión de publicidad y forma, instituciones con finalidades diversas. Las repercusiones de los conceptos sujeto de derecho, persona jurídica, autonomía patrimonial y carácter mercantil en relación con el Registro le merecen especial atención. En de advertir que en méritos de la Ley de 1966, que impone la previa registración de las sociedades para su consideración como personas jurídicas, se interrumpió una tradición inmemorial a la que todavía no se ha habituado la praxis francesa. Las quejas contenidas en la *Rev. T de D. Commercial*, al comentar una resolución de 15 de octubre de 1974, relativa al ejercicio de una acción por competencia desleal por una sociedad que había adquirido una exclusiva antes de inscribirse, son ejemplarizadoras. El problema es muy sensible para los notarios. Hace ya años, a raíz de la publicación de la Ley de Sociedades Anónimas, le dedicó amplias páginas NAVARRO AZPEITIA y últimamente ha sido objeto de dilatadas consideraciones por parte de FIGA FAURA.

La legislación alemana tiene profunda tradición registral. AFFERNI examina las «Formklaufleute», que comprende las anónimas, limitadas, comanditarias por acciones y cooperativas, cuyo nacimiento se produce con la inscripción; las «Vollkaufleute», empresas de cierto volumen, comerciales o no, cuya inscripción no obligatoria y cuyos límites con las «Minderkaufleute», de inscripción no obligatoria, son algo difusos. Las «Kannkaufleute» son

las relacionadas con la agricultura y de registraci3n voluntaria. El «Scheinkaufmann» es el comerciante inscrito en el Registro y que por tal forma- lidad queda sometido a las normas de Derecho mercantil.

El Registro de Empresas italiano fue creado por el C3digo Civil de 1942 con el fin de disponer de un sistema org3nico y completo de publi- cidad empresarial con independencia de su car3cter mercantil: las empre- sas p3blicas y los peque1os empresarios no son inscribibles y en cambio lo son las sociedades de objeto civil y forma mercantil. No hay coinciden- cia de esferas.

AFFERNI se ocupa de la naturaleza jur3dica de la actividad registral, si es jurisdiccional o administrativa. Por la primera se inclinan CHIOVENDA, CALAMANDREI, ZANOBINI, ALLORIO, PAVONE LA ROSA y el propio AFFERNI, y por la segunda CARNELUTTI, MICHELI y DE MARINI. Sobre la extensi3n de la calificaci3n registral hay amplias disensiones, que 3ltimamente ha se- 1alado BOCCHINI. La eficacia positiva de la registraci3n con su presun- ci3n *iuris et de iure* y la negativa con la *iuris tantum* son examinadas con detalle, lo propio que la compleja *fattispecciae*, que comprende, entre sus elementos, la registraci3n. No faltan referencias a los autores que sostie- nen en Italia la posibilidad de la existencia de sociedades de capitales irregulares, sean *de fait* o *in itinere*.

La modificaci3n de 1969, motivada por la Directiva de la CEE, ha te- nido considerable repercusi3n en materias de sociedades de capitales y su publicidad. Esta ha dejado ya de ser, por s3 sola, requisito necesario y su- ficiente para la oponibilidad a terceros de ciertas circunstancias; la refor- ma impone notables correctivos y, como consecuencia, una antinomia, en esta zona, entre sociedades de personas y de capitales, ya que en 3stas se han introducido ciertas bases objetivas independientes del tenor de los asientos.

El Registro italiano est3 regulado muy deficientemente. La reforma del C3digo de 1942 implicaba un Decreto complementario que todav3a no ha aparecido, lo que ha motivado una situaci3n transitoria h3brida, con omisiones, contradicciones y, sobre todo, una praxis diversa basada en los diversos Tribunales encargados del Registro. Por tal motivo, m3s que a la estructura org3nica registral la doctrina se ha referido a problemas de publicidad generales o espec3ficamente italianos: SOTGIA, SJMONETTO, MINERVINI, GHIDINI, PAVONE LA ROBA, FERRI, CASANOVA, PUGLIATTI, SATTI, OPPO, CORRADO, BOCCHINI...

En 1958 el Senador Trabucchi formul3 un proyecto de ley. Pretend3a que las C3maras de comercio (que hab3an incitado a la reforma de 1942 y establecimiento del Registro) se hicieran cargo del mismo bajo la vigi- lancia de un Juez. Al parecer este 3ltimo extremo no les convenció y se opusieron a la reforma, que no lleg3 a buen fin.

No hablaremos de la parte mec3nica del Registro, en situaci3n transi- toria. Tan s3lo queremos referirnos—como ya lo hicimos hace alg3n tiem- po—a la extraordinaria eficiencia obtenida por el «Companies Registration Office» de Inglaterra mediante el uso del microfilm, lo que no ser3 dif3- cil importar a nuestra patria, sobre todo teniendo en cuenta los logros alcanzados por el Centro Nacional de Microfilm, que dirige Carmen Cres- po y depende de la Direcci3n General de Patrimonio del Ministerio de Cultura. Aunque, tal vez, en plan de suprimir los cl3sicos libros, podr3a pensarse en la proyectada utilizaci3n de ordenadores del Registro Territo-

rial de Baviera, en el que la registraci3n se realizar3 en forma muy similar a la que actualmente utilizan los Bancos para las cuentas corrientes.

La exposici3n de AFFERNI es limitada. Recomendamos para el an3lisis de los registros alem3n y franc3s la tesis doctoral de HERV3 CORVEST, que recensiamos en el Bolet3n de nuestro Colegio, n3mero correspondiente a noviembre de 1976. Se trata de un estudio realmente importante.

Y concluymos estas notas indicando que en el propio tomo II del *Trattado* obra otro importante estudio de AFFERNI en relaci3n con la empresa comunitaria, cuyo considerable inter3s s3lo podemos apuntar. Otro de MASSIMO BIONE sobre el empresario agr3cola alude a los efectos que la registraci3n produce en ella.

JOS3 M. PIÑOL AGUAD3

RODR3GUEZ ARANDA, Antonio: «La reforma agraria y el Derecho». Editorial *Revista de Derecho Privado*. Madrid, 1977, 1 tomo de 347 p3ginas.

«La eterna sinfon3a de la reforma agraria cuyas notas a trav3s del tiempo han sonado con desigual tonalidad, dejaron su eco en el Derecho a trav3s de toda una serie de disposiciones en las que se acusa la fuerza que se quiso imprimir a cada una de las proyectadas reformas y al contenido social y econ3mico de las mismas.» Con estas palabras se presenta el autor del libro que vamos a comentar.

El transcurrir hist3rico de los sistemas de tenencia de la tierra y de su distribuci3n, desde las repoblaciones de la Reconquista hasta la colonizaci3n de nuestros d3as, pasando por las de Carlos III, la de 1907, las actuaciones de Primo de Rivera y de la Segunda Rep3blica, son objeto de estudio de RODR3GUEZ ARANDA y cuyo n3cleo, seg3n creo, est3 constituido por su tesis doctoral sobre la historia de la colonizaci3n en Espa3a. A nuestro juicio, este t3tulo ser3a m3s ajustado con el contenido del libro, en el que los aspectos hist3ricos y actual del quehacer colonizador est3n profundamente tratados.

La reforma agraria, la reforma de la agricultura mejor dicho, es algo mucho m3s amplio, pues abarca las estructuras tanto territoriales como empresariales en un 3mbito que desborda en mucho a la colonizaci3n estricta. Utilizando la nueva terminolog3a matem3tica, que hemos tenido que aprender a la fuerza los que tenemos hijos en edad escolar, la colonizaci3n es s3lo un subconjunto, aunque muy importante, del conjunto reforma agraria. No se puede realizar 3sta sin colonizar y, al contrario, no se concibe por s3 sola la colonizaci3n sin un entramado de actuaciones con ella relacionadas como la concentraci3n parcelaria, la ordenaci3n de explotaciones, la mejora de comarcas y fincas, la agricultura asociativa y otras tantas medidas correctoras de las deficiencias estructurales que tradicionalmente pesan sobre los campos de nuestra Patria (minifundio, dispersi3n parcelaria, descapitalizaci3n, individualismo, etc.)

El estudio es profundo y denota un gran conocimiento del tema en el autor, en el que adem3s no faltan motivaciones afectivas por ser originario de Sabiote, en el coraz3n de los mism3simos Cerros de Ubeda, mi ac-

tual Registro, a caballo entre las tierras de Sierra Morena y el Plan Jaén; algo así como una síntesis entre el pasado y el presente de la colonización. Y esta palabra, que tiene su solera, concita recuerdos y añoranzas para quienes vivieron sus afanes por activo o pasivo; y quizá más aún por haberse suprimido el vocablo, aunque no la esencia, en la Ley de Reforma y Desarrollo Agraria, sin graves causas que lo justificasen. Ha sido algo así como sustituir el entrañable título de «Maestro» por el de «Profesor de E. G. B.», que a todos nos dice mucho menos. En este libro, pues, se habla de, desde, con, para, por, según y sobre la colonización principalmente.

La parte histórica comienza con unas consideraciones generales sobre la repoblación a partir de la Reconquista, donde se impone como una exigencia para consolidar primero las tierras conquistadas y luego como medio para crear riquezas a base de la «presura». La repoblación en la provincia de Jaén y La Alpujarra se inician en el siglo XVI, tras la expulsión de los moriscos y en el XVIII se repueblan la zona baja del Segura, obra del cardenal Belluga, el camino de Extremadura, provincia de Ciudad Rodrigo, zona de Salamanca y la comarca sevillana de Prado del Rey.

Por una Real Instrucción de 5 de julio de 1767, Carlos III dio las «Reglas para las Nuevas Poblaciones de Sierra Morena y Fuero de sus pobladores», cuya redacción se debe a Campomanes. Tras una breve exposición, siguen 79 artículos, referentes al arribo de los pobladores alemanes y flamencos y las normas para organizar las colonias bajo los aspectos urbanístico, administrativo, judicial, religioso, agrícola y laboral y las que están destinadas a relaciones familiares y educativas.

Elegidos los lugares de asentamiento (a lo largo del camino real, de Viso del Marqués a Bailén y por otro lado en la zona desértica de Córdoba a Sevilla) hay una larga tarea cuajada de obstáculos y penalidades, por el cambio de clima que afecta a los colonizadores y llena los hospitales, por la carencia de efectivos por parte del Estado para una empresa de tal magnitud y por la dureza de los trabajos de roturación. Pero el empeño de Olavide es grande y cuando cesa en 1775 en el gobierno de las colonias pudo ver ya consolidada su obra y ahí tenemos La Carolina, Navas de Tolosa, Guarromán, Santa Elena, Miranda, Aldeaquemada y Arquillos; más abajo del Guadalquivir, La Carlota, La Luisiana y Fuente Palmera; todos estos pueblos con varias aldeas anejas. Al morir Fernando VII y darse por terminada esta colonización, hacia 1835, la Sierra Morena estaba poblada y los extranjeros totalmente integrados.

Como precedentes inmediatos de la actual política colonizadora, RODRÍGUEZ ARANDA estudia la evolución histórico-legislativa de los bienes baldíos y de las llamadas tierras concejiles que fueron repartidas entre los labradores pobres y medianos que disponían de yuntas y carecían de tierras, haciéndose la entrega en régimen de arrendamiento indefinido.

Ya en el siglo XIX se va dejando a un lado la finalidad puramente económica para procurar en las colonizaciones un fin social, pero sin que cambiase la titularidad de las tierras hasta la desamortización. Contempla el caso de parcelación de Santa Amelia, en Badajoz, que se trató de un problema social urgente; pero en esta época se trata de trazar un plan basado en un sistema colectivista de creación de colonias agrícolas de la Ley de 1855, o en el individualista del coto redondo acasariado de Fermín Caballero que instauró la Ley de 1866, o en el intermedio establecido por

la Ley de 1868. Con ellas el autor estudia el Expediente de la Sociedad Económica Matritense sobre la reforma de las colonias peninsulares, uno de los documentos más interesantes sobre el tema.

La Ley de Colonización y Repoblación Interior de 30 de agosto de 1907 recoge la inquietud social existente a partir de principio del siglo actual y pretendió nada menos que remediar el problema agrario, auténtica y universal cuadratura del círculo desde hace luengos tiempos y sigue sin solucionar en nuestros días. Frente a tan ambiciosa meta los resultados prácticos fueron pobres, pues según datos de la Junta Central de Colonización, en dieciocho años se destinaron a colonias 11.028 hectáreas, de las cuales sólo eran cultivables 5.155; hasta 1926 se habían establecido en las colonias 4.006 habitantes, construyéndose 596 casas y 50 edificios comunes.

Bajo el gobierno del General Primo de Rivera se abandonó definitivamente el sistema de creación de colonias agrícolas, sustituyéndolo por el de parcelaciones de fincas compradas por el Estado para adjudicar los lotes a agricultores necesitados. Como disposición fundamental tenemos el Real Decreto-ley de 7 de enero de 1927 que ha estado vigente hasta su inclusión en la Ley de Reforma y Desarrollo Agrario. La labor parceladora que realizó la Dirección General de Acción Social, nos dice RODRÍGUEZ ARANDA, fue llevada con escrupulosidad y acierto, si bien resultó insuficiente por el poco tiempo de actuación; en un cuadro inserto en el libro se aprecia que alcanzó a un total de 21.501 hectáreas, adjudicadas a 4.202 familias.

El advenimiento de la República coincidió con un serio problema de paro en los campos y una inquietante situación social. La primera Ley de Reforma Agraria tiene fecha 15 de septiembre de 1932 y pretendió atacar el latifundio de Andalucía, Extremadura, la Mancha y Salamanca, distribuyendo tierras que no se adjudicaban en propiedad, sino en «asentamiento», figura atípica cuya naturaleza no estaba determinada y que realmente no llegó a cuajar en nada definido. En esta obra se estudia la Ley de Reforma Agraria, extractándola, y la revisión a que fue sometida en 1935, por la Ley llamada vulgarmente de «contrarreforma». Y con la Ley de Obras de Puesta en Riego de 13 de abril de 1932 se contempla el estudio de la obra republicana.

Ya en la temática de la época actual, pero con repetidas remisiones a sus antecedentes, estudia en el capítulo tercero del libro la actividad estatal en orden a la reforma de las estructuras agrarias, empezando por el régimen de parcelaciones y extendiéndose en el de la colonización.

En la Ley de Bases de 26 de diciembre de 1939 para la Colonización de Grandes Zonas se considera como de alto interés nacional aquellas que «transformando profundamente las condiciones económicas y sociales de grandes extensiones de terreno, exigen para su ejecución obras o trabajos complejos que, superando la capacidad privada, hacen necesario el apoyo técnico, financiero y jurídico del Estado». Junto al legal, se traen a colación los conceptos doctrinales y el jurisprudencial de la colonización, combinando esta institución con la política de riegos, tanto por iniciativa privada como realizada mediante proteccionismo o intervención estatal.

Se estudia ampliamente el llamado «Derecho de colonización» y el carácter de sus normas, relacionándolo con el Administrativo y Agrario, y por último con la reforma y el desarrollo agrario. Pero ¿existe realmente un verdadero y autónomo Derecho de la colonización? Creemos que sería

muy exagerado admitirlo, pues, como el mismo autor reconoce, la colonización es una actividad pública, administrativa, aunque con no escasas influencias privadas, pero sin constituir una normativa ni uniforme ni independiente del resto del ordenamiento jurídico-agrario. Con la inevitable pincelada de plantearse la naturaleza de la relación IRYDA-concesionario acaba este capítulo; en opinión de RODRÍGUEZ ARANDA, no hay verdadera concesión: cuando se cumplen por el empresario las obligaciones contraídas, la Administración le otorga la propiedad, siendo hasta este momento un mero poseedor; nuestra opinión, expresada en otra ocasión, es parecida, creyendo que hay una transmisión dominical sujeta a condición suspensiva.

Entre las unidades objetivas de la relación jurídica agraria se recogen bosquejos doctrinales sobre la finca y la explotación y sobre el llamado Patrimonio Familiar al que, por cierto, se le dedica una atención inmerecida, ya que es una figura que no ha pasado de la letra de la ley a la realidad, pues no se ha constituido un solo Patrimonio en España; los Patrimonios Familiares han sobrevivido de la Ley de 1952 que los creaba a la de Reforma y Desarrollo Agrario de 1973, como ha dicho uno de sus compiladores, simplemente «porque el nombre es simpático y la institución resulta romántica», pero nada más. Y con los huertos familiares, que deben encuadrarse más bien en relación laboral que patrimonial, se completa el apartado de unidades en la colonización.

En el aspecto subjetivo de la relación agraria se estudia a la Administración como sujeto de la actividad, que en este sector está personificado en el IRYDA, contemplando su evolución, fines y medios; por otro lado, se contempla a los administrados como concesionarios de la explotación, detallando las condiciones para el acceso, todo ello con arreglo a la legislación vigente. Dentro del segundo apartado se analiza la titularidad de la explotación que, aunque llamada familiar, corresponde a un individuo que es su cabeza al que se exige la nota de profesionalidad y mejor aún si es directo y personal; a su lado se admite, ¿cómo no?, al familiar cooperador. Todas estas figuras y condiciones son minuciosamente presentadas.

El concepto sociológico de la empresa agraria sirve a RODRÍGUEZ ARANDA para entrar en la agricultura de grupo relacionada con la colonización, dedicándole un estudio especial, y aquí sí que es merecido y absolutamente laudatorio, a la figura más típica de este campo encarnada en los llamados Grupos Sindicales de Colonización, cuyo aspecto humano y su esencia normalmente familiar o cuasi familiar le hizo calar hondo y hacerse muy frecuente entre los agricultores; toda su sistemática sindical hace que en la actualidad sea urgente solucionar el problema de su organización futura, pues en cuanto a los ya existentes no ofrece duda en nuestra opinión su personalidad para seguir actuando en todos los aspectos y la posibilidad de seguir beneficiándose de su régimen fiscal equiparable a las cooperativas según Decreto de 21 de mayo de 1970.

El capítulo sexto, último del libro, se dedica a contemplar, en una visión general y esquemática siguiendo el orden de la Ley de Reforma y Desarrollo Agrario, las actuaciones del IRYDA, tanto en las grandes zonas, en las de ordenación de explotaciones, las comarcas mejorables, la concentración parcelaria, permutas forzosas, auxilios económicos y unidades

de cultivo, complementando este estudio legal con el análisis de las garantías de los particulares frente a las actuaciones del Instituto.

Como apéndice de la obra se recogen los textos de las Reglas para las nuevas poblaciones de Sierra Morena, las leyes colonizadoras del reinado de Isabel II, la Ley de Colonización de 1907, el Proyecto del Conde de Lizárraga sobre la colonización obligatoria y bien de familia y las normas legales de la reforma agraria de la Segunda República, piezas interesantes para mejor conocer e interpretar en su ambiente el contenido de la literatura legal en la materia.

En resumen, un completo y afortunado estudio de los antecedentes y la regulación actual de la colonización interior española que se incardina dentro de la cada vez más abundante atención que prestan los estudiosos a los problemas de la tierra y a la visión social de la propiedad y que contrasta con la inconsciencia con que a veces se tratan estas difícilísimas y complejas cuestiones por ignorantes, demagogos y oportunistas.

Hace falta conocer mucho y muy a fondo el campo y sus problemas para poder hablar con acierto de ellos, apuntando posibles soluciones. RODRÍGUEZ ARANDA sí lo conoce: su libro lo demuestra y por eso recomendamos su estudio. La concienzuda obra lo merece.

FRANCISCO CORRAL DUEÑAS

SANZ JARQUE, Juan José: *Más allá de la reforma agraria*. Ediciones y Publicaciones Españolas, S. A. Madrid, 1970. Un tomo de 350 págs.

La sociedad actual, con pensamiento de futuro, busca el logro de la plena efectividad de la cuestión de la tierra que es de ayer, de hoy y de siempre. Esto hace que no resulte tardío ni anacrónico ahora el intento de resumir, años después de su publicación, este libro que, con los nuevos vientos, conserva y aun aumenta su actualidad. Una serie de inconexas y pequeñas causas tan ajenas al autor como al comentarista tuvieron la culpa de que esta reseña no se hiciera en el momento oportuno. Ahora, releída la obra despacio y con el peso del tiempo, gana en perspectiva porque puede verse que sus teorías no eran coyunturales, sino que responden a la tesis que siempre fue mantenida por el autor, y que se ha aceptado, de la concepción funcional del dominio de la tierra; el tema lo considera tan importante que, en su opinión, engloba y hasta supera al de la reforma agraria: de ahí el expresivo título que puso al libro.

JUAN JOSÉ SANZ JARQUE, Catedrático de Derecho Agrario y Sociología de la Universidad Politécnica de Madrid, tiene una abundante trayectoria y su nombre es bien conocido en el ámbito rural, donde viene trabajando incansablemente no sólo como enseñante y publicista, sino en el ruedo de los hechos tangibles. Precisamente este libro fue escrito en ocasión de haberse resuelto, con su intervención, la difícil papeleta del pueblo de Sástago, que en su día acaparó la atención nacional. Con este motivo, el libro se concibió, según nos dice el autor, con una primera parte esencialmente teórica para justificar la aplicación de la teoría de la funcionalidad y una segunda parte principalmente práctica, pero formando un todo, ya

que la teoría se proyecta después en multitud de cauces legislativos y políticos de naturaleza real y pragmática respecto a la tierra y los intereses puestos en juego en la agricultura.

A todo precede una introducción extensa en la que SANZ JARQUE expone sus ideas sobre la propiedad y la empresa. Dice que se minimiza a la propiedad al contemplarla sólo en relación a su elemento objetivo que es la finca; tiene un trato medio al hablarse de explotación, cuando a la tierra se unen el capital, el trabajo y la técnica; y se llega a la empresa cuando la finca y la explotación se organizan activa y dinámicamente en torno a su titular. Sigue un bosquejo sobre la reforma agraria estudiando sus diversas acepciones: como redistribución de tierra a quienes la trabajan, como transformación de las estructuras y corrección de injustos sistemas de tenencia o explotación de la tierra y, por último, la que patrocina el autor, como concepción dirigida al logro de la funcionalidad de la tierra mediante un estatuto jurídico que institucionalmente ordene la propiedad de modo adecuado al cumplimiento de su fin esencial. Realizar estas reformas supone un orden, un programa, una planificación para conseguir el desarrollo del campo. Todo ello se encuadra en el ámbito del Derecho Agrario al que concibe como conjunto de normas jurídicas que regulan principalmente el especial estatuto jurídico de la propiedad de la tierra, considerada como la relación jurídica tipo en materia agraria, y las relaciones e instituciones jurídicas que se constituyen o asientan sobre ella. Pero no se puede olvidar que estas normas deben aplicarse en la comunidad social agrícola y es por ello preciso acudir al estudio de la Sociología rural, analizando los hechos para pasar con objetividad de los principios a las conclusiones.

Estos son los materiales para la construcción. Con ellos el autor entra en la primera parte del libro, dedicada a la funcionalidad de la propiedad de la tierra.

En el actual momento histórico y en la órbita de los países de civilización occidental, entiende SANZ JARQUE que el derecho de propiedad de la tierra se concibe como el más amplio, autónomo y soberano poder que se tiene sobre superficies aptas para el cultivo, en función de la producción, de la estabilidad y del desarrollo, al servicio armónico de sus titulares, en relación con los demás hombres, por lo que su amplitud y autonomía están subordinadas a su propia naturaleza y, además, se halla en función de las finalidades que esta propiedad rural debe cumplir: la producción agraria para la nutrición del cuerpo social, la estabilidad como eficaz medio de equilibrio en la sociedad y el desarrollo en cuanto que debe ser instrumento apto para multiplicar la riqueza.

Como efectos de la nueva concepción debe notarse que se condiciona el ejercicio, la estructura y el régimen de la propiedad. Con respecto al sujeto, la funcionalidad puede exigir que la agricultura pase de individual a asociativa; respecto al objeto, se impone el cultivo de las superficies aptas, la reconstrucción de la propiedad excesivamente parcelada y constitución de unidades agrarias viables, todo ello dentro del tema más complejo de la ordenación del territorio; respecto al contenido, el propietario está obligado no sólo a cultivar de modo adecuado las fincas, sino a mejorarlas en la medida necesaria para su debido aprovechamiento, orientándose, además, los contratos de uso y disfrute a procurar al cultivador el acceso a la propiedad. Y respecto a la empresa, debe con-

seguirse la paridad del sector agrario con los otros sectores sociales en el régimen laboral y de la seguridad, incorporando al trabajo a la titularidad empresarial; a tal efecto, los regímenes fiscal, financiero y de inversiones públicas deben favorecer el desarrollo de la empresa agraria, facilitando la comercialización y la primaria industrialización de sus productos. A estas conclusiones llega SANZ JARQUE mediante el estudio de la evolución del concepto de la propiedad, tanto en las doctrinas liberales, marxistas y católicas como en el Derecho histórico y comparado.

En cuanto a la cuestión en España, primero estudia el aspecto estructural y de hecho de la propiedad en nuestros campos, reflejando una panorámica general de la tierra de cultivo, su distribución y dimensión de las explotaciones, aportando un testimonio de las principales deficiencias estructurales que reclaman remedio.

Conocidos así los problemas de nuestra tierra, se hace una completa exposición de las normas especiales en que se manifiesta el Derecho positivo en cuanto a la funcionalidad de la propiedad, siguiendo la misma sistemática anteriormente vista. Entre la normativa referente al sujeto se fija en la profesionalidad del agricultor y el cultivo directo como requisitos específicos de la tenencia protegida de la tierra y en la agricultura de grupo recoge la legislación sobre cooperativas, grupos de colonización, agrupaciones cerealistas y otras figuras asociativas. Las normas referidas al objeto de la relación agraria pueden tender a la conservación de las fincas, como la legislación de unidades mínimas de cultivo, o bien a mejorarlas, como permutas forzosas, fincas mejorables, etc. Respecto al contenido, los propios contratos agrarios están influidos en cuanto a la autonomía de las partes en su misma esencia por la funcionalidad inherente a las nuevas tendencias de la propiedad, lo mismo en la producción que en la estabilidad y el desarrollo. Las menos articuladas son las normas referidas a la empresa, quizá porque ésta debe defenderse desde fuera y en concierto con los demás sectores económico-sociales. Igualmente hace una amplia recopilación de las normas referentes a la reforma de estructuras agrarias, a la riqueza hidrológica y forestal, a la caza y pesca fluvial y a la ganadería; y, por último, al crédito agrícola, la capacitación agraria, seguridad social y defensa profesional de los agricultores, cerrando el capítulo con las medidas que han instrumentado estas reformas.

La cuestión de Sástago, ya lo hemos dicho, llena la segunda parte del libro y constituye un material de primera mano para los que deseen una completa información de este problema que pudo constituir un serio conflicto social, pero que se solucionó favorablemente gracias a la meritoria actuación de cuantos intervinieron en el empeño. Son 170 páginas del libro con toda clase de documentación que suponen un estudio inmejorable para cuantos ahora o en el futuro quieran saber lo que ocurrió en esta comarca zaragozana.

Resumiendo, el problema surgió al dictarse Sentencia por el Tribunal Supremo el 25 de junio de 1966, en el pleito entre el Ayuntamiento de la Villa y el conde de Sástago, sobre acción reivindicatoria, por la que, salvo pequeñas superficies, toda la tierra del término quedaba como propiedad inscrita y libre de cargas que pudieran gravarla, en favor de la Casa Condal y el Ayuntamiento. Como consecuencia, una población de más de 2.000 agricultores que había vivido tradicionalmente del aprove-

chamiento de unas 30.000 hectáreas que integran la comarca quedaba sin nada, sin derecho alguno sobre las tierras que inmemorialmente trabajaban y habían puesto en cultivo.

Los antecedentes arrancaban de la Carta de Población otorgada en 14 de marzo de 1614 y la escritura de concordia de 20 de octubre de 1851, curiosos documentos que se estudian, y que fueron modificados, por otra escritura de 26 de marzo de 1898 por la cual la entonces condesa de Sástago, doña María Antonia Fernández de Córdoba y Bernaldo de Quirós, hizo renuncia de determinados derechos y a la vez consolidaba el dominio de las tierras. En nuevas escrituras otorgadas al día siguiente, 27 de marzo de 1898, la condesa hizo cesión de varias de estas fincas a los vecinos de las Villas de Sástago y Cinco Villas.

Pero, además, llegada la II República, con fecha 13 de noviembre de 1931, don Luis Escrivá de Romaní, titular entonces del Condado, elevó escrito a la Presidencia del Gobierno ofreciendo otras nuevas fincas, urbanas y rústicas, al pueblo de Sástago, pero su Ayuntamiento sólo las aceptaba previas determinadas condiciones; por ello no llegó a formalizarse la escritura de donación. Durante la guerra quedó destruido el Registro de la Propiedad de Caspe, y al procederse a su reconstrucción se inscribieron las fincas de la donación de 1898 en favor del Ayuntamiento y las restantes, las de la abortada cesión de 1931, en favor del conde de Sástago. Mientras tanto, los vecinos, ignorantes del problema, seguían labrando y mejorando las fincas, hasta que el propio Ayuntamiento y la Casa Condal, al no llegar a un acuerdo para clarificar la situación, dieron lugar al pleito que terminó con la sentencia reseñada, según la cual los bienes de la donación de 1898 pertenecían al Ayuntamiento y los restantes al conde de Sástago. A los agricultores, nada; eran simples detentadores sin derecho alguno, expuestos a un lanzamiento inmediato. Con esto se explica la angustiosa alarma que sembró la noticia y el eco que de ella se hizo España entera.

Sin embargo, a los pocos días de la sentencia, la Organización Sindical se hizo cargo del problema e inició, por medio del autor del libro, el estudio para negociar las posibles soluciones. Bien es verdad que también se contó con la buena disposición de la Casa Condal que inmediatamente hizo pública su voluntad de elevar a la cualidad de propietarios a los vecinos cultivadores de Sástago, en proporción inversa a la riqueza que tuviesen y con máxima participación a los que carecieran de bienes, así como destinar la indemnización mandada por la sentencia para reintegrar a los labradores, a quienes además se cedían los importes de los aprovechamientos de pastos, rastrojeras, leñas y otros.

Tras una laboriosa negociación y un cuidado informe técnico, la solución se formuló y fue aceptada por acuerdo unánime en la asamblea plenaria y extraordinaria de la Hermandad Sindical de Labradores y Ganaderos de Sástago celebrada el 16 de abril de 1967, protocolizándose por el Notario de Caspe el acta de dicha asamblea. En ella se cedieron las tierras por el conde y el Ayuntamiento en favor de los agricultores y se encomendó la realización de todas las operaciones al Servicio Nacional de Concentración Parcelaria y Ordenación Rural, aceptando este Organismo, además, llevar a cabo las mejoras de su competencia que eran necesarias.

Quedaba, por último, un doble obstáculo para ejecutar lo acordado:

por un lado, los elevados impuestos a que daría lugar la operación y, por otro, la imposibilidad legal para el Ayuntamiento de disponer de los bienes municipales. Todo se salvó mediante las disposiciones del Decreto-Ley de 15 de junio de 1967, dictado expresamente para Sástago, removiendo ambas dificultades. Así se dio cima con la mejor de las soluciones a un problema que se presentaba con cariz muy espinoso.

Para quienes deseen profundizar en el tema diremos que el libro contiene también unos completos informes sobre la sociología de la comarca y las realizaciones llevadas a cabo para la nueva ordenación de su propiedad, incluyéndose también un estudio sobre el alcance y significado jurídico y económico-social de la cuestión resuelta.

SANZ JARQUE concluye, en vista de lo expuesto, que la propiedad de la tierra en su nueva concepción funcional, además de constituir una proyección de la personalidad humana y garantía de la efectiva libertad de sus titulares, es una institución necesaria para el buen orden y desarrollo de los pueblos y de la comunidad.

Y por nuestra parte, más vale tarde que nunca, concluimos afirmando la madurez teórica de este libro que, junto al indudable interés práctico que suscita, lo hacen imprescindible para quienes de verdad y sin panderetas quieran saber algo más de este mundo rural tan poco conocido y de este tema siempre de moda de la reforma agraria.

FRANCISCO CORRAL DUEÑAS