

Bases de Datos de Aranzadi de Legislación y Jurisprudencia



Conozca hoy mismo, sin compromiso, las únicas bases de datos de Legislación y Jurisprudencia completamente interrelacionadas, rigurosas y fiables.

En las Bases de Datos Aranzadi encontrará herramientas de gran valor y total fiabilidad para el desarrollo de su labor diaria.

Porque son las únicas bases de datos que permiten consultar simultáneamente legislación y jurisprudencia, con textos originales y completos. Sólo Editorial Aranzadi, con la seguridad

y fiabilidad que garantiza en todos sus productos, le ofrece nuevas respuestas para hacer mucho más fáciles y cómodas sus consultas, ahorrando el espacio y tiempo.

Si está interesado en comprobar los beneficios que en su práctica profesional pueden reportarle las Bases de Datos Aranzadi, solicitenos hoy mismo una demostración de las B.D.A. sin ningún compromiso por su parte. Contacte con nosotros por teléfono o envíenos el cupón de la parte inferior por correo o fax (948..330845..330919).



El camino seguro

ARANZADI
EDITORIAL

Para tomar la decisión más acertada, solicite información completa y personalizada de las Bases de Datos Aranzadi de Legislación y Jurisprudencia.

Nombre y apellido _____
Especialidad - Empresa - Departamento _____
Dirección - Tel. _____
Población - Provincia _____
C.P. - N.I.F./C.I.F. _____

Profusión _____
- Fax _____

EDITORIAL ARANZADI, S.A. CARRETERA DE AOIZ, KM. 3,5 • 31486 ELCANO (NAVARRA) • TEL.: (948) 330226 - 331811 • FAX: (948) 330845 - 330919

Año 111 - N.º 11 - Julio/Septiembre 1994

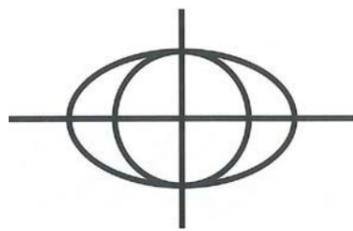
Economist & Jurist

LA LEY DE SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

EL MINISTERIO RESPONDE POR DILACIONES DE JUZGADOS Y TRIBUNALES

LAS DONACIONES «POST MORTEM». UNA ALTERNATIVA A LA FIDUCIA

ASPECTOS ECONOMICOS DE LA REFORMA DEL MERCADO DE TRABAJO



PANORAMA VIATGES

VERANO '94

La mejor oferta
(Avión ida y vuelta, 7 noches)

		Desde ptas.
MALLORCA	Hotel***, AD	24.900
LANZAROTE	Hotel***, AD	40.400
TENERIFE	Hotel***, AD	42.900
ALGARVE	Hotel****, AD	72.850
BRASIL (Salvador de Bahía)	Hotel****, AD	102.900
CUBA (Varadero)	Hotel***, A	117.600
ORLANDO (Disneyworld)	Hotel***, A	119.700
REP. DOMINICANA	Hotel***, A	121.900
MEXICO (Cancún)	Hotel****, A	132.400
CABO VERDE	Hotel****, A	120.850
THAILANDIA (Bangkok-Phuket)	Hotel***, AD	171.900
THAILANDIA (Bangkok-Chiang Mai)	Hotel***, AD	176.700
CRUCERO POR EL RHIN	Hotel****, AD - Crucero, PC	152.000

Specialistas en:

Empresas • Grandes cuentas de empresa • Viajes a medida y programados • Viajes de Incentivo • Etc...

INFORMACIÓN Y RESERVAS:

Calvet, 83
Tel. 200 53 77 - Fax. 209 15 13
0802 1 Barcelona

Avda. Catalunya, 228
Tel. 864 42 27 - Fax. 864 49 3 1
08184 Palau de Plegamans

VALIDO HASTA EL 31 OCTUBRE

En consecuencia, aquel trabajador que pretenda sacar un provecho para sí o para tercero, mediante la explotación de los conocimientos trascendentes y confidenciales de su empresa, será susceptible de ser despedido por una falta de fidelidad.

El artículo 72 de la Ley de Contrato de Trabajo, actualmente vigente con rango de norma reglamentaria, extiende la obligación del trabajador a mantener los secretos relativos a la explotación y negocios de su empresario, incluso después del contrato, exceptuando aquellos conocimientos o habilidades obtenidas o conseguidas por el propio trabajador. Habría que incluir aquí también, el apartado referente a las Invencciones Laborales que reconocen al trabajador la titularidad de las mismas, según el artículo 16 de la Ley 11/1986, de Patentes.

Para los altos directivos de la empresa también existe obligación de reserva, según se desprende de la remisión que hace el artículo 3 del R.D. 1382/85, de 1 de agosto, del Contrato de Trabajo, «a las demás normas», entre las que podrían estimarse las de naturaleza laboral arriba contempladas, y complementariamente la normativa común del Código de Comercio referente a los factores y comisionistas y el Código Civil referente a las obligaciones del mandatario.

Legislación Mercantil

Dentro del marco del Derecho Mercantil, el artículo 128 de la Ley de Sociedades Anónimas dispone que los administradores de las mismas «deberán guardar secreto sobre las informaciones de carácter confidencial, aún después de cesar en sus funciones».

Por remisión expresa, dicha obligación también afecta a los administradores de las sociedades de responsabilidad limitada y a los de las agrupaciones de interés económico.

Legislación Penal

El Título VII del Código penal trata «DEL DESCUBRIMIENTO Y REVELACION DE SECRETOS» en los arts. 497, 497 bis., 498 y 499.

Siendo de aplicación a la protección del secreto industrial el 498 y 499 que tipifican delitos especiales, ya que sólo pueden ser sujetos activos las personas que allí se nombra.

El artículo 498, sanciona con una pena de arresto mayor y multa de 100.000 hasta 500.000 de pesetas al administrador, dependiente o criado que en tal concepto supiere los secretos de su principal y los divulgare.

Según jurisprudencia el secreto existe cuando se trata de un conocimiento que

exclusivamente alguno, o algunos, poseen de la virtud o propiedades de una cosa o de un procedimiento útil en la ciencia, con aplicación a la industria o al comercio, o en algún arte u oficio; que lo conozcan por razón de su oficio o cargo los dependientes de su principal, que lo tienen reservado para la explotación de su negocio, y que violando la confianza en el agente depositada al confiarle el secreto, lo divulgare, que es tanto como dar a conocer a otro, lo que uno sabe secretamente.

El artículo 499, sanciona con una pena de arresto mayor y multa de 100.000 hasta 1.000.000 de pesetas al encargado, empleado u obrero que de una fábrica u otro establecimiento industrial que en perjuicio del dueño descubriera los secretos de su industria.

Según jurisprudencia este precepto requiere como elementos esenciales la existencia de una relación de dependencia concretamente determinada entre el autor del delito y el propietario o dueño, de una fábrica u otro establecimiento industrial, un atan de perjudicar sin necesidad de lucro, y la revelación de un secreto de la industria. Por último, matiza que comete el delito el que divulga un secreto industrial que lo fuese realmente, no siéndolo si el «procedimiento industrial» era ya conocido fuera de la localidad.

La doctrina afirma que no es necesaria la condición de registro del secreto desvelado, pues la usurpación de secretos registrados son sancionados por el artículo 534; en cambio, no es unánime en estimar si la protección de los artículos 498 y 499 se extiende incluso una vez extinto el contrato de trabajo, o por el contrario, y debido a la interpretación restrictiva de las normas penales, no incurriría en estos delitos quien haya finalizado la relación contractual con la empresa.

El anteproyecto del Nuevo Código Penal redactado durante la última legislatura, preveía encuadrar con gran acierto, la protección del secreto industrial dentro del Capítulo dedicado a la regulación de los delitos relativos a la propiedad industrial, al mercado y a los consumidores, retitulando el actual Capítulo del descubrimiento y revelación de secretos bajo el epígrafe de los delitos contra la intimidad y el secreto de las comunidades, que entendemos ya no sería de aplicación al secreto industrial.

En el Capítulo de los delitos relativos a la propiedad industrial del mencionado anteproyecto se establecen estos dos nuevos delitos que hacen mención expresa al secreto industrial:

Artículo 279.1. El que, para descubrir o revelar un secreto de empresa

evaluable económicamente y que comporte ventajas competitivas, se apodere de documentos, soporte informático u otros objetos o empleare alguno de los medios o instrumentos señalados en el artículo 194 (artículos técnicos de escucha, transmisión o grabación del sonido o de la imagen), será castigado con la pena de prisión de seis meses a dos años y multa de doce a veinticuatro meses.

Lo dispuesto en este artículo se entenderá sin perjuicio de las penas que pudieran corresponder por el apoderamiento o destrucción de los soportes informáticos.

Artículo 280. 1. El que revelare un secreto industrial o de empresa evaluable económicamente que comporte ventajas competitivas, estando legal o contractualmente obligado a guardar reserva, será castigado con la pena de prisión de uno a tres años y multa de doce a veinticuatro meses.

2. Si el secreto se utilizare en provecho propio, las penas se impondrán en su mitad inferior.

Es destacable la nueva técnica de imposición de multas prevista para el Nuevo Código Penal, que se establece por cuotas diarias, semanales o mensuales, cada una de ellas con un mínimo y un máximo de pesetas, (diaria de 300 a 300.000, semanal de 2.000 a 200.000, y mensual de 10.000 a 1.000.000), determinando jueces y Tribunales el importe de las mismas teniendo en cuenta la situación económica del reo.

Sería deseable que el anunciado Nuevo Código Penal, finalmente, sí recogiera estos dos acertados artículos, que no dudamos en calificar de claros y suficientes.

Ley de Competencia Desleal

La protección del secreto industrial que otorga el ámbito civil queda plasmado en el artículo 13 de la reciente Ley de Competencia Desleal 3/1991 de 10 de Enero, que tipifica la «Violación de secretos» como un acto de competencia desleal.

Este precepto diferencia dos tipos diversos antijurídicos:

1.º la divulgación o explotación, sin autorización de su titular, de secretos industriales o empresariales a los que se accedió legítimamente pero con el deber de reserva;

2.º La adquisición de secretos mediante el espionaje u otros medios ilegítimos como la *inducción a la infracción contractual*.

La inducción a la infracción contractual abarca tanto la inducción a trabajadores o personas que por su condición de proveedor o cliente tienen acceso a los secretos de su titular y se les induce,

Tribunal Arbitral de Barcelona

CONSTITUIDO POR:
LA ASOCIACIÓN CATALANA PARA EL ARBITRAJE.
EL ILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DE BARCELONA.
EL ILUSTRE COLEGIO DE NOTARIOS DE CATALUÑA.
LA CAMÁRA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE BARCELONA.
EL CONSEJO GENERAL DE LOS COLEGIOS DE ABOGADOS DE CATALUÑA.

El Tribunal, mediante la sumisión de las partes a su Reglamento por la cláusula arbitral, facilita la resolución rápida de las controversias en materia mercantil y civil, al amparo de la Ley 5 de diciembre de 1988.

VENTAJAS

- Rapidez (el Laudo se ha de dictar en el término de seis meses).
- Discreción y confidencialidad.
- Flexibilidad en el procedimiento.
- Especialización de los árbitros.
- Reducido coste económico.
- Posibilidad de celebrar los actos en un lugar a convenir por las dos partes.
- Eficacia con medidas provisionales.

FUERZA LEGAL

- La cláusula de sumisión arbitral impide a los jueces y a los tribunales el conocer las cuestiones litigiosas sometidas a arbitraje.
- Si las partes no se ponen de acuerdo sobre el nombramiento de los árbitros, estos son designados por la Institución arbitral.
- Los Laudos que dictan los árbitros tendrán la condición legal de cosa juzgada vinculante.
- La ejecución del Laudo se efectuará ante la jurisdicción ordinaria por la vía de embargo.

CONVENIO ARBITRAL

Tendrá que constar siempre por escrito. Puede añadirse como una cláusula de un contrato o a través de un acuerdo independiente.

CLÁUSULA ARBITRAL

CONTRATOS

«Para la solución de cualquier cuestión litigiosa derivada del presente contrato o acto jurídico, las partes se someten al arbitraje institucional del Tribunal Arbitral de Barcelona, de la Asociación Catalana para el Arbitraje al que se le encarga la designación del árbitro o árbitros y la administración del arbitraje, obligándose desde ahora al cumplimiento de la decisión arbitral».

ESTATUTOS

«Todas las cuestiones societarias litigiosas que se susciten entre la sociedad y sus administradores o socios, o entre aquellos y éstos, o estos últimos entre sí, se someten al arbitraje institucional del TRIBUNAL ARBITRAL DE BARCELONA de la Asociación Catalana para el Arbitraje, encargándole la designación de árbitros y administración del arbitraje de acuerdo con su reglamento, y siendo de obligado cumplimiento su decisión arbitral. Se exceptúan de esta sumisión aquellas cuestiones que no sean de libre disposición.»

Sede del Tribunal

Casa Llotja de Mar. Passeig d'Isabel 11, 1.
Tel. 319 81 17 - 08003 Barcelona
Télefax (93) 315 24 11

MIDI

Editor

Difusión Jurídica
y Temas de Actualidad, S.A.

Director

Alexandre Pintó Sala

Dirección Ejecutiva

Margarita Ginesta de Puig

Colaboradores jurídicos

García de Enterría, Xavier Jordana
Rosell, Sastre Papiol, Hernández Gil,
Jorge Vives Martínez, Cuatrecasas,
Marroquín Sagalés, Miguel Montoro

Puerto, Checkaudit, Iberforo, Piqué
Vidal, José Juan Pintó Ruiz, Carlos
García de Ceca, García Fernández,
Antonio Pérez Ramos,
J. y A. Garrigues, Córdoba
Roda/Gonzalo Rodríguez Morullo,
Angel Bonet Navarro, Manuel
J. Silva, Rafael Jiménez de Parga,
Tulio J. Rosembuj y Agustí Jausas.
AGM Lawrope

Consejo de Redacción

Francisco Marhuenda, Tulio
Rosembuj, Alexandre Pintó,
Francisco de Quinto, Manuel J.
Silva, Esther Ortín y Margarita
Ginesta de Puig.

Consejo Asesor

Carlos Ferrer Salat, Antonio Negre
Villavechia, Mario Pifarré Riera, José
Juan Pintó Ruiz, Juan Piqué Vidal,
Rafael Jiménez de Parga y Agustí
Jausas.

Redacción, Publicidad y Administración

Difusión Jurídica y Temas de
Actualidad, S.A.
Paseo de Gracia, 55, 5º, Sª
08007 Barcelona
Tel. 487 81 39
Fax 487 50 88
NIF AS9888172
Depósito Legal: B-12590-93

Realización gráfica

Anglofort, S.A.

EN MI INFANCIA VI UNA GALLINA HERIDA, AL PASEO DE LA DÉMAS AVE/1
SE PRECIPITARO PERVERSAMENTE A SUCCI... SAN G.RE, P.9 ; ES P.S
LA GALLINA MORIA. AQUELLO ME IMPRESIONO.

Quizá la gallina se había portado mal. Pero como el D de "A F" o, el ensañamiento, repugna a la moral, huele mal, tan que se huyen de él. Érase una vez una población hispana, primordialmente rural, sita en un hermoso llano bucólicamente feraz, bien regado, generante de sustanciosas cosechas, alegre y sometida, sobre todo, al imperio de la prudencia y del sentido común. En una luminosa mañana de junio, se celebraba en el Juzgado de Paz un acto de conciliación, en el que el demandante, albañil, pretendía que se le pagara el precio devengado por el servicio de desatascar el inodoro de la bien arreglada casita del demandado. El demandado, se dirigía al demandante y le decía: «No pierdas el tiempo; el reclamarme tus pretendidas cinco mil pesetas, te costará, entre abogados, procuradores y tiempo que perderás, mucho más que dicho importe»; «así que... como no eres tonto, seguro que no vas a reclamarme nada». El buen Juez cachazudo y calmado, fue tan parco en su comentario como eficaz. «Es verdad, -dijo dirigiéndose al mal pagador-, pero en el próximo atasco tú mismo removerás la porquería». El argumento convenció, hubo conciliación, pagó. Y es que remover el hediondo mismo, recrearse en su contemplación, extenderlo y contaminar con su hediondez acaso a quien nada tenía que ver con la misma inmundicia, es algo que no gusta a las personas de bien, no es práctico, es molesto y dañino para el cuerpo social.

Nuestro cuerpo social, hoy tan crispado, contempla la persecución de la hediondez con tanta aproximación, que hasta se acerca a ella misma o a una especie de ella igualmente deleznable como podría ser la imposición de privaciones, quizá anticipadamente, causación de sufrimientos innecesarios para la investigación, extensión de la censura a seres próximos, esposa, hermanos del presunto o presuntos autores, rezumando todo ello una impiedad pareja a la que reinaría en un verdadero linchamiento moral de los inculpadados, con efectos inmediatos, a veces irreversibles, y actuando muy lejos ya del sentido íntimo de la presunción de inocencia.

No creemos que esto ocurra, ni siquiera lo imaginamos. Pero en tal supuesta hipótesis no deberían merecer aprobación actuaciones de ensañamiento y aplastamiento moral actuante por imaginarios perseguidores, que precisamente por estar singularmente amparados, han de extremar la exquisitez profunda y moral que impele a la consideración al hombre, más si éste está (aunque sea justamente), perseguido; todo ello de acuerdo con el Derecho y la Ley moral.

La dignificación, «ab initio», de los individuos, su formación y recta conciencia, son el camino que conduce al cambio auténtico de la purificación -y elevación- de la sociedad.

Creemos más en la escuela -eso sí, buena- que en la cárcel. O como decía el refrán: «Vale más prevenir que curar».

Y ante todo, ha de sanarse, y serenarse, nuestra Sociedad.

ANTECEDENTES

La ASSOCIACIÓ PROFESSIONAL DE TÈCNICS TRIBUTARIS DE CATALUNYA, ente con naturaleza jurídica propia, se creó en Barcelona, el 22 de marzo de 1989, al amparo de la Ley 19/1977, de 1 de abril, reglamentada por H.D. 873/77, del mismo mes, y asocia a más de 1.000 profesionales en toda Catalunya, en posesión, en gran parte de la Licenciatura Universitaria y el resto de Masters o Diplomaturas expedidos por centros privados de reconocido prestigio en el mundo empresarial; titulaciones que responden a los estudios de Ciencias Económicas, Empresariales y de Derecho Tributario, Fiscal y Financiero.

Entendemos que el Técnico Tributario, denominación que ampara a nuestros profesionales ejercientes, es aquel profesional que, con los conocimientos y titulaciones necesarias para el desarrollo de la actividad, y en perfecta simbiosis de teoría y práctica, se dedica al asesoramiento Tributario y Fiscal.

Los Estatutos, en su articulado, son claros y terminantes, por lo que la Associació ha de justificar su razón de ser mediante cuatro objetivos preferenciales:

- A) La formación continuada, mediante conferencias, seminarios y cursos de reciclaje en material Tributario, Fiscal, Contable y Jurídica.
- B) La defensa de los intereses de sus asociados ante la Administración Pública o cualquier otro Organismo, y la cobertura de Responsabilidad Civil en el ejercicio de la profesión.
- C) Mantener un diálogo permanente con las Administraciones Local, Estatal y Autonómica.
- D) Impulsar la imagen y la fuerza institucional de la FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES PROFESIONALES DE TÉCNICOS TRIBUTARIOS Y ASESORES FISCALES, entidad nacida a la sombra de la Associació Professional de Tècnics Tributaris de Catalunya y otras Asociaciones de toda España, en julio de 1990:

BARCELONA
 C/ Lepant, 235, local
 Tel.265 27 28 Fax 245 79 11

GIRONA
 C/ Cristófol Grober, 4, 2n. 7
 Tel. 20 01 48 Fax 21 69 40

LLEIDA
 Av. Prat de la Riba, 40, 1r.
 Tel.22 1083 Fax 22 30 41

TARRAGONA
 C/ Dr. Zamenhoff, 11, bajos.
 Tel.23 34 84 Fax 23 34 47

Sumario

INDICE JURIDICO		DERECHO CONSTITUCIONAL	
Novedades legislativas	6	Novedad Legislativa:	
SUBVENCIONES OFICIALES		• Reforma del Reglamento del Senado. Comisión general de las comunidades autónomas. Jurisprudencia: Posición de los Tribunales Superiores de Justicia en la estructura Territorial del Estado.	54
Indice subvenciones oficiales	14		
DERECHO ADMINISTRATIVO		DERECHO FISCAL Y TRIBUTARIO	
Doctrina Jurídica:		Doctrina Jurídica:	
• Algunas consideraciones sobre la Responsabilidad Patrimonial del Estado por las dilaciones indebidas en los procedimientos judiciales.	17	• La donación «Mortis Causa» y los contratos de fiducia para la transmisión de bienes a favor de los descendientes. Paragón fiscal de estas figuras jurídicas.	58
• Criterios para la determinación del justiprecio en la expropiación forzosa. Valoración de los bienes expropiados.	20		
DERECHO COMUNITARIO		DERECHO MATRIMONIAL	
Doctrina Jurídica:		Jurisprudencia:	
• Esquema de la etiqueta ecológica comunitaria.	25	• El Derecho a la Propia Defensa.	62
+ La protección de diseños de recambios para vehículos.	29		
Novedad Legislativa:		DERECHO PENAL	
• Novedades en Derecho Comunitario.	34	Doctrina Jurídica:	
DERECHO CONCURSAL		• Problemas de Responsabilidad Penal de los Directivos y Organos de las Empresas.	63
Doctrina Jurídica:		ECONOMIA	
• Exigencias contables en los expedientes de suspensión de pagos.	40	• La recesión económica llega al sector de la abogacía.	67
DERECHO MERCANTIL		• El día después de la Ley de Subrogación de Hipotecas.	71
Doctrina Jurídica:		• La reforma del mercado laboral.	72
• El secreto industrial.	42		
• Sentido y aplicación de la Ley de Usura de 23 julio de 1908 en los momentos actuales.	45	NOTICIAS DEL MUNDO JURIDICO	
• Responsabilidad de Administradores: una polémica abierta.	47	• Noticias internacionales. Colegio de Abogados de Madrid.	81
• La extensión de los Supuestos de Incompatibilidad de las Auditorías.	49		
Novedad Legislativa:			
• La nueva Ley de Sociedades de Garantía Recíproca.	51		

EN EL PROXIMO NUMERO:
 ASPECTOS FISCALES
 DE LA SEPARACION Y EL DIVORCIO

Indice novedades legislativas publicadas en el B.O.E. desde el 11 de marzo hasta el 8 de junio de 1994

ARANZADI EDITORIAL

ADMINISTRATIVO

Orden 7 marzo 1994.
MINISTERIO ASUNTOS SOCIALES EMIGRACION. Programas de actuación en favor de inmigrantes. (B.O.E. 11 marzo 1994, n.º 60)

Real Decreto 17 marzo 1994, Núm. 495/1994.
MINISTERIO PARA ADMINISTRACIONES PUBLICAS
MINISTERIO DEL INTERIOR. Modifica la estructura y funciones de determinados órganos. (B.O.E. 18 marzo 1994, n.º 66)

Real Decreto 17 marzo 1994, Núm. 494/1994.
MINISTERIO PARA ADMINISTRACIONES PUBLICAS
MINISTERIO DE JUSTICIA. Crea la Dirección General de Objeción de Conciencia y modifica el Real Decreto 10/1991, de 11 enero (RCL 1991, 113 y 236), de estructura orgánica. (B.O.E. 19 marzo 1994, n.º 67)

Real Decreto 11 febrero 1994, Núm. 226/1994.

MINISTERIO PRESIDENCIA ALIMENTOS. Modifica el Real Decreto 472/1990, de 6 abril (RCL 1990, 823), que regula los disolventes de extracción utilizados en la elaboración de productos alimenticios y de sus ingredientes. (B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

Real Decreto 4 marzo 1994, Núm. 394/1994.
MINISTERIO PRESIDENCIA INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA. Autoriza a la pérdida de mayoría en el capital de las sociedades de desarrollo industrial. (B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

Ley Orgánica 30 marzo 1994, Núm. 13/1994.
JEFATURA DEL ESTADO

ELECCIONES. Modifica la Ley Orgánica 5/1985, de 19 junio 1985 (RCL 1985, 1463; RCL 1986, 192 y ApNDL 4080), del Régimen Electoral General. (B.O.E. 31 marzo 1994, n.º 77)

Resolución 14 marzo 1994.
DIRECCION GENERAL MIGRACIONES EMIGRACION. Aprueba los modelos de solicitud de subvenciones de la Orden 16 febrero (RCL 1994, 619 y 774), por la que se regulan los programas de actuación en favor de los emigrantes españoles. (B.O.E. 6 abril 1994, n.º 82)

Real Decreto 11 marzo 1994, Núm. 438/1994.
MINISTERIO OBRAS PUBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE MARINA MERCANTE. Regula las instalaciones de recepción de residuos oleosos procedentes de los buques. (B.O.E. 8 abril 1994, n.º 84)

Orden 21 marzo 1994.
MINISTERIO INDUSTRIA Y ENERGIA SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA. Establece el apoyo financiero del Instituto de la Pequeña y Mediana

Empresa Industrial al sistema español de garantías recíprocas. (B.O.E. 8 abril 1994, n.º 84)

Real Decreto 17 marzo 1994, Núm. 489/1994.
MINISTERIO JUSTICIA FUNCIONARIOS DE LA ADMINISTRACION DE JUSTICIA. Modifica el Reglamento Orgánico de los Cuerpos de Oficiales, Auxiliares y Agentes de la Administración de Justicia, aprobado por el Real Decreto 2003/1986, de 19 septiembre (RCL 1986, 2996 y 3158). (B.O.E. 12 abril 1994, n.º 87)

Orden 12 abril 1994.
MINISTERIO OBRAS PUBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE TRANSPORTES AEREOS Y MARITI-

MOS. Desarrolla el Real Decreto 490/1994, de 17 marzo (RCL 1994, 965), sobre compensación al de mercancías con origen o destino en las islas Canarias. (B.O.E. 19 abril 1994, n.º 93)

Real Decreto 8 abril 1994, Núm. 597/1994.
MINISTERIO PRESIDENCIA CONSEJOS DE RESIDENTES ESPAÑOLES. CONSEJO GENERAL DE LA EMIGRACION. Modifica el Real Decreto 1339/1987, de 30 octubre (RCL 1987, 2369), de constitución y funciones en materia de cauces de participación institucional de los españoles residentes en el extranjero. (B.O.E. 19 abril 1994, n.º 93)

Real Decreto 25 febrero 1994, Núm. 320/1994.
MINISTERIO INTERIOR CIRCULACION URBANA E INTERURBANA. Reglamento de procedimiento sancionador en materia de tráfico, circulación de vehículos a motor y seguridad vial. (B.O.E. 21 abril 1994, n.º 95)

Real Decreto 25 marzo 1994, Núm. 541/1994.

MINISTERIO PRESIDENCIA TOXICOMANIAS. Modifica el Real Decreto 1677/1985, de 11 septiembre (RCL 1985, 2273 y ApNDL, 5044), de coordinación interministerial para ejecución del Plan Nacional sobre Drogas. (B.O.E. 22 abril 1994, n.º 96)

Orden 19 abril 1994.
JEFATURA DEL ESTADO MINISTERIO OBRAS PUBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE. VIVIENDAS. Incluye nuevos municipios en las áreas de influencia de los de Madrid y Barcelona, a los efectos de fijar los precios máximos de venta de viviendas libres a precio tasado previstos en el Real decreto 1932/1991, de 20 diciembre (RCL 1992, 71 y 672). (B.O.E. 25 abril 1994, n.º 98)

Real Decreto-Ley 29 abril 1994, Núm. 5/1994.
JEFATURA DEL ESTADO CORTES GENERALES. Regula la obligación de la comunicación de determinados datos a requerimiento de las Comisiones Parlamentarias de Investigación. (B.O.E. 30 abril 1994, n.º 103)

Real Decreto 15 abril 1994, Núm. 648/1994.
OBRAS PUBLICAS,

MINISTERIO DE TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE METROLOGIA. Declara los patrones nacionales de medida de las unidades básicas del Sistema Internacional de Unidades. (B.O.E. 30 abril 1994, n.º 103)

Real Decreto 17 marzo 1994, Núm. 494/1994.
MINISTERIO PARA ADMINISTRACIONES PUBLICAS MINISTERIO DE JUSTICIA. Crea la Dirección General de Objeción de Conciencia y modifica el Real Decreto 10/1991, de 11 enero (RCL 1991, 113 y 236), de estructura orgánica. (B.O.E. 4 mayo 1994, n.º 106)

Real Decreto 5 noviembre 1993, Núm. 1942/1993.
MINISTERIO INDUSTRIA Y ENERGIA INCENDIOS. Reglamento de instalaciones de protección. (B.O.E. 7 mayo 1994, n.º 109)

Reglamento 3 mayo 1994.
PRESIDENCIA DEL SENADO SENADO. Texto refundido. (B.O.E. 13 mayo 1994, n.º 114)

Real Decreto 29 abril 1994, Núm. 858/1994.
MINISTERIO OBRAS PUBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE AUTOMOVILES. Modifica el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres, aprobado por el Real Decreto 1211/1990, de 28 septiembre (RCL 1990, 2072), en materia de arrendamientos de vehículos sin conductor. (B.O.E. 18 mayo 1994, n.º 118)

Real Decreto 13 mayo 1994, Núm. 973/1994.
MINISTERIO PARA ADMINISTRACIONES PUBLICAS MINISTERIO DE JUSTICIA E INTERIOR. Creación de las Secretarías de Estado de Justicia y de Interior y de la Subsecretaría de Justicia e Interior. (B.O.E. 14 mayo 1994, n.º 115)

Real Decreto 20 mayo 1994, Núm. 1056/1994.

MINISTERIO PARA ADMINISTRACIONES PUBLICAS MINISTERIO DE JUSTICIA E INTERIOR. Supresión de la Subsecretaría del Ministerio del Interior. (B.O.E. 21 mayo 1994, n.º 121)

Ley 19 mayo 1994, Núm. 9/1994.
JEFATURA DEL ESTADO EXTRANJEROS. Modificación de la Ley 5/1984, de 26 de marzo 1984 (RCL 1984, 843 y ApNDL 4587) y de la condición de refugiado. (B.O.E. 23 mayo 1994, n.º 122)

Resolución 19 mayo 1994.
PRESIDENCIA DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS CORTES GENERALES. Convalidación del Real Decreto-Ley 5/1994, de 29 abril (RCL 1994, 1212), por el que se regula la obligación de comunicación de determinados datos a requerimiento de las Comisiones Parlamentarias de Investigación. (B.O.E. 25 mayo 1994, n.º 124)

Real Decreto-Ley 27 mayo 1994, Núm. 6/1994.
JEFATURA DEL ESTADO AGRICULTURA Y GANADERIA. Medidas urgentes para reparar los efectos producidos por la sequía. (B.O.E. 28 mayo 1994, n.º 127)

Real Decreto 6 mayo 1994, Núm. 918/1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA ESTADISTICA. Aprueba el Programa anual 1994 del Plan Estadístico Nacional 1993-1996 (RCL 1993, 1379 y 1709) y el Programa de Inversiones 1993-1996. (B.O.E. 26 mayo 1994, n.º 125)

Real Decreto 17 marzo 1994, Núm. 490/1994.

MINISTERIO PRESIDENCIA TRANSPORTES AEREOS Y MARÍTIMOS. Compensación al de mercancías con origen o destino en las islas Canarias.

Real Decreto 13 de mayo 1994, Núm. 969/94.
MINISTERIO DE DEFENSA Reglamento potestad sancionadora. Reclutamiento servicio militar (B.O.E. 2 junio 1994, n.º 131)

Orden 17 mayo 1994
MINISTERIO JUSTICIA E INTERIOR Procuradores de los tribunales. Revisa las cuantías fijas del arancel de derechos aprobado por Real Decreto 1162/91, de 22 junio (B.O.E. 8 junio, n.º 136)

BANCARIO

Real Decreto 11 marzo 1994, Núm. 437/1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA VALORES-BANCARIOS PRIVADOS. Modifica los Reales Decretos 1197/1991, de 26 julio (RCL 1991, 1967 y 2297), sobre régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores y 567/1980, de 28 marzo (RCL 1980, 730, 1089 y ApNDL 1242), sobre Fondo de Garantía de Depósitos en establecimientos bancarios. (B.O.E. 15 marzo 1994, n.º 63)

Circular 25 febrero 1994, Núm. 1/1994.
BANCO DE ESPAÑA ENTIDADES DE CREDITO. Regulación de las cuentas de no residentes abiertas en España, operaciones con billetes y efectos y entidades registradas. (B.O.E. 15 marzo 1994, n.º 63)

Resolución 18 marzo 1994.
BANCO DE ESPAÑA MERCADO HIPOTECARIO. Referencias recomendadas por el Banco de España para los préstamos hipotecarios a tipo variable destinadas a la adquisición de vivienda. (B.O.E. 22 marzo 1994, n.º 69)

Ley 30 marzo 1994, Núm. 2/1994.
JEFATURA DEL ESTADO PRESTAMOS HIPOTECARIOS. Subrogación y modificación de préstamos hipotecarios. (B.O.E. 2 abril 1994, n.º 80) (Vide n.º anterior revista)

Resolución 19 abril 1994.
BANCO DE ESPAÑA MERCADO HIPOTECARIO: Referencias recomendadas por el Banco de España para los préstamos hipotecarios a tipo variable destinados a la adquisición de vivienda. (B.O.E. 20 abril 1994, n.º 94)

Circular 26 abril 1994, Núm. 3/1994.
BANCO DE ESPAÑA ENTIDADES DE CREDITO. Avance de datos del balance. (B.O.E. 29 abril 1994, n.º 102)

Real Decreto 11 marzo 1994, Núm. 437/1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA VALORES-BANCOS PRIVADOS. Modifica los Reales Decretos 1197/1991, de 26 julio (RCL 1991, 1967 y 2297), sobre régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores y 567/1980, de 28 marzo (RCL 1980, 730, 1089 y ApNDL 1242), sobre Fondo de Garantía de Depósitos en establecimientos bancarios. (B.O.E. 3 mayo 1994, n.º 105)

Ley 11 mayo 1994, Núm. 6/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
CORPORACION FINANCIERA INTERNACIONAL. Suscripción de acciones del capital de España.
(B.O.E. 12 mayo 1994, n.º 113)

Orden 13 mayo 1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA
BANCOS PRIVADOS. Designación de la Asociación Española de Banca Privada

como entidad representativa de los bancos que componen el Consejo Superior Bancario y destinataria de la totalidad de su patrimonio.
(B.O.E. 24 mayo 1994, n.º 123)

Orden 5 mayo 1994.
MINISTERIO PRESIDENCIA
PRESTAMOS HIPOTECARIOS. Transparencia de las condiciones financieras de los préstamos hipotecarios.
(B.O.E. 11 mayo 1994, n.º 112)

Resolución 17 mayo 1994.
BANCO DE ESPAÑA
MERCADO HIPOTECARIO. Referencias recomendadas por el Banco de España para los préstamos hipotecarios a tipo variable destinados a la adquisición de vivienda.
(B.O.E. 19 mayo 1994, n.º 119)

Resolución 5 abril 1994.
DIRECCION GENERAL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
ACTIVOS FINANCIEROS. Tipo de interés efectivo anual para el segundo trimestre de 1994, a efectos de lo dispuesto en el art. 3.º I de la Ley 14/1985, de 29 de mayo (RCL 1985, 1328 y ApNDL 7192), de régimen fiscal de determinados activos financieros.
(B.O.E. 9 abril 1994, n.º 85)

C.A. ANDALUCIA

Ley 24 marzo 1994, Núm. 2/1994.
PRESIDENCIA DE LA JUNTA DE ANDALUCIA
SANIDAD. Creación de una empresa pública para la gestión de los servicios de Emergencias Sanitarias.
(B.O.E. 19 abril 1994, n.º 93)

Ley 12 abril 1994, Núm. 4/1994.
PRESIDENCIA DE LA JUNTA DE ANDALUCIA
ANDALUCIA-UNIVERSIDADES. Creación de la Universidad Internacional de Andalucía.
(B.O.E. 27 mayo 1994, n.º 126)

C.A. ARAGON

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 6/1994.
JEFATURA DEL ESTADO

ARAGON. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1982, 2168 y ApNDL 627).
(B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

C.A. ASTURIAS

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 1/1994.

JEFATURA DEL ESTADO
ASTURIAS. Reforma de los artículos 10, 11, 12, 13 y 18 de la Ley Orgánica 7/1981, de 30 diciembre (RCL 1982, 48 y ApNDL 848), del Estatuto de Autonomía.
(B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 1/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
ASTURIAS. Reforma de los artículos 10, 11, 12, 13 y 18 de la Ley Orgánica 7/1981, de 30 diciembre (RCL 1982, 4 y ApNDL 848), del Estatuto de Autonomía.
(B.O.E. 15 abril 1994, n.º 90)

Real Decreto 17 Marzo 1994, Núm. 3/1993.
PRESIDENCIA DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS
PRESUPUESTOS. Presupuestos Generales del Principado para 1994.
(B.O.E. 12 mayo 1994, n.º 113)

Ley 21 febrero 1994, Núm. 1/1994.
PRESIDENCIA DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS
AGUAS. Abastecimiento y saneamiento.
(B.O.E. 12 mayo 1994, n.º 113)

C.A. BALEARES

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 9/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
BALEARES. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1983, 396 y ApNDL 1138).
(B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 9/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
BALEARES. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1983, 396 y ApNDL 1138).
(B.O.E. 15 abril 1994, n.º 90)

C.A. CANARIAS

Real Decreto 11 marzo 1994, Núm. 447/1994.
MINISTERIO PARA ADMINISTRACIONES PUBLICAS
CANARIAS. Traspaso de funciones y

servicios en materia de gestión de la formación profesional ocupacional.
(B.O.E. 13 abril 1994, n.º 88)

Real Decreto 17 marzo 1994, Núm. 491/1994.
MINISTERIO PARA ADMINISTRACIONES PUBLICAS
CANARIAS. Traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado

en materia de cofradías de pescadores.

(B.O.E. 8 abril 1994, n.º 84)

Real Decreto 17 marzo 1994, Núm. 492/1994.
MINISTERIO PARA ADMINISTRACIONES PUBLICAS
CANARIAS. Ampliación de medios adscritos a los servicios traspasados en materia de agricultura.
(B.O.E. 8 abril 1994, n.º 84)

Real Decreto 17 marzo 1994, Núm. 493/1994.
MINISTERIO PARA ADMINISTRACIONES PUBLICAS
CANARIAS. Ampliación de medios adscritos a los servicios traspasados en materia de conservación de la naturaleza.
(B.O.E. 8 abril-1994, n.º 84)

Real Decreto 17 marzo 1994, Núm. 446/1994.
MINISTERIO PARA ADMINISTRACIONES PUBLICAS
CANARIAS. Traspaso de funciones y servicios del Instituto Nacional de la Salud.
(B.O.E. 9 abril 1994, n.º 85)

Ley 3 febrero 1994, Núm. 2/1994.
PRESIDENCIA DEL GOBIERNO DE CANARIAS
CANARIAS-TASAS. Establecimiento y modificación de tasas de la Comunidad Autónoma.
(B.O.E. 17 marzo 1994, n.º 65)

Ley 3 febrero 1994, Núm. 3/1994.
PRESIDENCIA DEL GOBIERNO DE CANARIAS
CANARIAS-HACIENDAS LOCALES. Cooperación al saneamiento y mejora de las Haciendas municipales.
(B.O.E. 17 marzo 1994, n.º 65)

Ley 25 abril 1994, Núm. 4/1994.
PRESIDENCIA DEL GOBIERNO DE CANARIAS
CANARIAS-COMERCIO. Ordenación de la actividad comercial.
(B.O.E. 27 mayo 1994, n.º 126)

Ley 7 junio 1994, Núm. 16/1994
JEFATURA DEL ESTADO
CANARIAS. Modifica la ley 20/1991 de 7 junio de modificación de aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal.
(B.O.E. 8 junio 1994, n.º 136)

C.A. CANTABRIA

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 2/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
CANTABRIA. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1982, 49 y ApNDL 1578).
(B.O.E. 15 abril 1994, n.º 90)

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 2/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
CANTABRIA. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1982, 49 y ApNDL 1578).
(B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

C.A. CASTILLA-LA MANCHA

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 7/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
CASTILLA-LA MANCHA. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1982, 2169 y ApNDL 1784).
(B.O.E. 15 abril 1994, n.º 90)

C.A. CASTILLA-LEON

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 11/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
CASTILLA Y LEON. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1983, 405 y ApNDL 1848).
(B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

Ley 9 marzo 1994, Núm. 2/1994.

PRESIDENCIA DE LA JUNTA DE CASTILLA Y LEON
PROCURADOR DEL COMUN DE CASTILLA Y LEON. Normas reguladoras.
(B.O.E. 29 marzo 1994, n.º 75)

Ley 29 marzo 1994, Núm. 3/1994
PRESIDENCIA DE LA JUNTA DE CASTILLA Y LEON
TOXICOMANIAS. Prevención, asistencia e integración social de drogodependientes.
(B.O.E. 26 abril 1994, n.º 99)

Ley 29 marzo 1994, Núm. 4/1994.
PRESIDENCIA DE LA JUNTA DE CASTILLA Y LEON
OBRAS PUBLICAS. Creación de la sociedad de «Gestión de Infraestructura de Castilla y León» («GICAL, S.A.»).
(B.O.E. 26 abril 1994, n.º 99)

C.A. CATALUÑA

Ley 24 marzo 1994.
PRESIDENCIA DE LA GENERALITAT DE CATALUÑA

CATALUÑA-PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO. Bases de delegación en el Gobierno de la Generalitat para la adecuación de las Leyes de Cataluña a la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (RCL 1992, 2512, 2775 y RCL 1993, 246).
(B.O.E. 25 abril 1994, n.º 98)

(D.O.G.C. 20 marzo 1994, n.º 1879)
Ley 20 abril 1994, Núm. 3/1994.
PRESIDENCIA DE LA GENERALITAT DE CATALUÑA
ANIMALES. Modificación de la Ley 3/1988, de 4 marzo (RCL 1988, 666), de protección.
(B.O.E. 18 mayo 1994, n.º 118)

Ley 20 abril 1994, Núm. 4/1994.
PRESIDENCIA DE LA GENERALITAT DE CATALUÑA
SERVICIOS SOCIALES. Administración institucional, descentralización, desconcentración y coordinación del sistema catalán de servicios sociales.
(B.O.E. 18 mayo 1994, n.º 118)

C.A. LA RIOJA

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 3/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
LA RIOJA. Ampliación de competencias del Estatuto de Autonomía (RCL 1982, 1575 y ApNDL 12211).
(B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

C.A. EXTREMADURA

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 8/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
EXTREMADURA. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1983, 381 y ApNDL 5113).
(B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

C.A. MADRID

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 10/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
COMUNIDAD DE MADRID. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1983, 397 y ApNDL 8500).
(B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 10/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
COMUNIDAD DE MADRID. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1983, 397 y ApNDL 8500).
(B.O.E. 15 abril 1994, n.º 90)

C.A. MURCIA

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 4/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
REGION DE MURCIA. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1982, 1576 y ApNDL 9965).
(B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

Ley 29 octubre 1993, Núm. 5/1993

PRESIDENCIA DE LA COMUNIDAD AUTONOMA DE LA REGION DE MURCIA
REGION DE MURCIA-PRESUPUESTOS. Reasignación de recursos, racionalización del gasto público y modificación y reajuste del presupuesto de 1993 (RCL 1993, 3020).
(B.O.E. 17 marzo 1994, n.º 65)

Ley 23 diciembre 1993, Núm. 7/1993.
PRESIDENCIA DE LA COMUNIDAD AUTONOMA DE LA REGION DE MURCIA
REGION DE MURCIA-PRESUPUESTOS. Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma para 1994.
(B.O.E. 18 marzo 1994, n.º 66)

C.A. PAIS VASCO

Resolución 29 marzo 1994.
DIRECCION GENERAL ALTA INSPECCION Y RELACIONES INSTITUCIONALES
PAIS VASCO. Acuerdo con el Instituto Nacional del Consumo para la constitución de la Junta Arbitral de Consumo.
(B.O.E. 15 abril 1994, n.º 90)

C.A. VALENCIA

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 5/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
COMUNIDAD VALENCIANA. Reforma del Estatuto de Autonomía (RCL 1982, 1821 y ApNDL 2664).
(B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

Ley Orgánica 24 marzo 1994, Núm. 12/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
COMUNIDAD VALENCIANA. Deroga la Ley Orgánica 12/1982, de 10 agosto (RCL 1982, 2172 y ApNDL 2669) de transferencia de competencias de titularidad estatal.
(B.O.E. 25 marzo 1994, n.º 72)

Ley 28 marzo 1994, Núm. 1/1994.
PRESIDENCIA DE LA GENERALITAT VALENCIANA
SALUD ESCOLAR. Normas reguladoras.
(B.O.E. 5 mayo 1994, n.º 107)

CIVIL

Real Decreto 25 febrero 1994, Núm. 325/1994.

MINISTERIO CULTURA PROPIEDAD INTELECTUAL. Modifica el art. 15.2 del Real Decreto 1434/1992, de 27 noviembre (RCL 1992, 2679 y RCL 1993, 127), de desarrollo de los arts. 24, 25 y 140 de la Ley 22/1987, de 11 noviembre (RCL 1987, 2440), reguladora, en la versión dada a los mismos por la Ley 20/1992, de 7 julio (RCL 1992, 1565).
(B.O.E. 15 marzo 1994, n.º 63)

COMUNITARIO

Orden 22 febrero 1994.
MINISTERIO INDUSTRIA Y ENERGIA AUTOMOVILES-COMUNIDAD EUROPEA. Actualiza los anexos I y 11 de las normas para la aplicación de Directivas comunitarias relativas a la homologación de tipos de vehículos, remolques y semirremolques y sus partes y piezas, aprobadas por Real Decreto 2028/1986, de 6 junio (RCL 1986, 3056).
(B.O.E. 15 marzo 1994, n.º 63)

Orden 14 marzo 1994.
MINISTERIO AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION AGRICULTURA-COMUNIDAD EUROPEA. Procedimiento para la presentación de modificaciones a las solicitudes de las ayudas por superficie para la campaña de comercialización 1994-1995 (cosecha de 1994).
(B.O.E. 16 marzo 1994, n.º 64)

Orden 15 marzo 1993.
MINISTERIO AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION AGRICULTURA Y GANADERIA-COMUNIDAD EUROPEA. Desarrolla el Real Decreto 1887/1991, de 30 diciembre (RCL 1992, 12 y 648), sobre mejora de las estructuras agrarias.
(B.O.E. 17 marzo 1994, n.º 65)

Orden 10 marzo 1994.
MINISTERIO AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION PRODUCTOS AGRARIOS Y PESQUEROS-COMUNIDAD EUROPEA. Desarrolla el Real Decreto 1462/1986, de 13 junio (RCL 1986, 2351), de fomento de la mejora de las condiciones de transformación y comercialización.
(B.O.E. 21 marzo 1994, n.º 68)

Real Decreto 11 marzo 1994, Num. 444/1994.
MINISTERIO PRESIDENCIA TELECOMUNICACION - COMUNI-

DAD EUROPEA. Establece los procedimientos de evaluación de la conformidad y los requisitos de protección relativos a compatibilidad electromagnética de los equipos, sistemas e instalaciones.
(B.O.E. 1 abril 1994, n.º 78)

Acuerdo 25 junio 1991, ratificado por instrumento 23 julio 1993.
JEFATURA DEL ESTADO FRONTERAS-COMUNIDAD EUROPEA. Adhesión del Reino de España al Convenio de aplicación del Acuerdo de Schengen de 14 junio 1985 (RCL 1991, 1911), entre los Estados de la Unión Económica Benelux, de la República Federal de Alemania y de la República francesa relativo a la supresión gradual de los controles en las fronteras comunes firmado en Schengen el 19 de junio 1990, al cual se adhirió la República italiana por el Acuerdo firmado en París el 27 de noviembre 1990.
(B.O.E. 5 abril 1994, n.º 81)

Orden 7 abril 1994.
MINISTERIO AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION GANADERIA-COMUNIDAD EUROPEA. Instrumenta la solicitud y concesión de la prima a productores de ovino y caprino para la campaña de comercialización 1994.
(B.O.E. 9 abril 1994, n.º 85)

Ley 14 abril 1994, Núm. 3/1994.
JEFATURA DEL ESTADO ENTIDADES DE CREDITO-COMUNIDAD EUROPEA. Adapta la legislación española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria (LCEur 1989, 1856) e introduce otras modificaciones relativas al sistema financiero.
(B.O.E. 15 abril 1994, n.º 90)

Real Decreto 15 abril 1994.
PRESIDENCIA DEL GOBIERNO PARLAMENTO EUROPEO. Convoca elecciones de diputados.
(B.O.E. 19 abril 1994, n.º 93)

Orden 19 abril 1994.
MINISTERIO AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION VIÑAS-COMUNIDAD EUROPEA. Regula la concesión de primas por abandono definitivo de superficies vitícolas, a partir de la campaña 1993/1994.
(B.O.E. 20 abril 1994, n.º 94)

Orden 15 abril 1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA PARLAMENTO EUROPEO. Regula el proceso de reclamación administrativa en período electoral.
(B.O.E. 21 abril 1994, n.º 95)

Resolución 22 abril 1994.
SERVICIO NACIONAL DE PRODUCTOS AGRARIOS LECHE-COMUNIDAD EUROPEA. Modifica la Resolución 5 abril 1994 (RCL 1994, 1045), que aprueba los modelos de balances y declaraciones de compradores y productores y establece las instrucciones para su cumplimentación y para que los compradores efectúen la compensación entre sus ganaderos productores en el régimen de la tasa suplementaria en el sector de la leche y de los productos lácteos.
(B.O.E. 27 abril 1994, n.º 100)

Acuerdo Europeo 16 diciembre 1991.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES COMUNITADES EUROPEAS - HUNGRIA. Creación de una Asociación entre las Comunidades Europeas y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Hungría por otra.
(B.O.E. 4 mayo 1994, n.º 106)

Acuerdo Europeo 16 diciembre 1991.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES COMUNIDADES EUROPEAS- POLONIA. Creación de una Asociación entre las Comunidades Europeas y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Polonia por otra.
(B.O.E. 4 mayo 1994, n.º 106)

Real Decreto 28 febrero 1994, Núm. 323/1994.
MINISTERIO AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION PRODUCTOS VITIVINICOLAS.-COMUNIDAD EUROPEA. Regula los documentos que acompañan su transporte y los registros que se deben llevar en el sector vitivinícola.
(B.O.E. 7 mayo 1994, n.º 109)

Orden 17 mayo 1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA LIBERTAD DE CIRCULACION-COMUNIDAD EUROPEA. Desarrolla el art. 3.º del Real Decreto 1631/1992, de 29 de diciembre (RCL 1993, 2), sobre restricciones a la circulación de ciertos bienes y mercancías, en relación con el material de defensa.
(B.O.E. 19 mayo 1994, n.º 119)

Real Decreto 8 abril 1994, Núm. 598/1994.
MINISTERIO PRESIDENCIA ETIQUETAS-COMUNIDAD EUROPEA. Normas para la aplicación del Reglamento (CEE) 880/1992, de 23 marzo (LCEur 1992, 1102), relativo a un sistema comunitario de concesión de etiquetas ecológica.
(B.O.E. 19 mayo 1994, n.º 119)

Ley 19 mayo 1994, Núm. 8/1994.
JEFATURA DEL ESTADO CORTES GENERALES. Regula la Comisión Mixta para la Unión Europea.
(B.O.E. 20 mayo 1994, n.º 120)

Acta 25 marzo 1993, ratificada por instrumento 28 abril 1994.
JEFATURA DEL ESTADO BANCO EUROPEO DE INVERSIONES. Modifica el Protocolo sobre sus Estatutos (LCEur 1986, 2) y faculta al Consejo de Gobernadores para crear un Fondo Europeo de Inversiones.
(B.O.E. 21 mayo 1994, n.º 121)

FISCAL Y TRIBUTARIO

Orden 9 marzo 1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA IMPUESTOS ESPECIALES. Introduce modificaciones en la Orden 12 julio 1993 (RCL 1993, 2240 y 2373), por la que se establecieron diversas normas de gestión en relación con los de fabricación.
(B.O.E. 16 marzo 1994, n.º 64)

Orden 28 febrero 1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONOMICAS. Concede la delegación de la inspección.
(B.O.E. 17 marzo 1994, n.º 65)

Orden 11 marzo 1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FISICAS. Aprueba el modelo 130 de declaración -documento de ingreso de pagos fraccionados.
(B.O.E. 18 marzo 1994, n.º 66)

Orden 22 febrero 1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES. Desarrolla el Real Decreto-Ley 8/1993, de 21 mayo (RCL 1993, 1611 y 1834), en relación con la compensación de los beneficios fiscales a los Ayuntamientos afectados por la sequía.
(B.O.E. 23 marzo 1994, n.º 70)

Resolución 15 marzo 1994.
DIRECCION GENERAL CENTRO DE GESTION CATASTRAL Y COOPERACION TRIBUTARIA IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES. Modelos de recibos a utilizar durante el ejercicio 1994 para su cobro periódico.
(B.O.E. 29 marzo 1994, n.º 75)

Real Decreto 25 marzo 1994, Núm. 538/1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA ENTIDADES FINANCIERAS. Modifica parcialmente el Real Decreto

1343/1992, de 6 noviembre (RCL 1992, 2622 y RCL 1993, 350) en materia de cómputo de recursos propios.
(B.O.E. 30 marzo 1994, n.º 76)

Orden 25 marzo 1994.

MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA IMPUESTOS SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FISICAS Y SOBRE EL PATRIMONIO. Regula la obligación y modelos de declaración para el ejercicio 1993.
(B.O.E. 30 marzo 1994, n.º 76)

Circular 22 marzo 1994, Núm. 1/1994.
DEPARTAMENTO DE ADUANAS E IMPUESTOS ESPECIALES DE AGENCIA ESTATAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO. Documentación aduanera utilizable en operaciones efectuadas al amparo de regímenes aduaneros o fiscales o en las áreas exentas.
(B.O.E. 30 marzo 1994, n.º 76)

Resolución 4 abril 1994.
DEPARTAMENTO DE INSPECCION FINANCIERA Y TRIBUTARIA DE AGENCIA ESTATAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA INSPECCION DE TRIBUTOS. Modelos de tarjetas de identidad de los Agentes de la Hacienda Pública con funciones inspectoras.
(B.O.E. 15 abril 1994, n.º 90)

Circular 22 marzo 1994, Núm. 1/1994.
DEPARTAMENTO DE ADUANAS E IMPUESTOS ESPECIALES DE AGENCIA ESTATAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO. Documentación aduanera utilizable en operaciones efectuadas al amparo de regímenes aduaneros o fiscales o en las áreas exentas.
(B.O.E. 21 abril 1994, n.º 95)

Orden 20 abril 1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA PRESUPUESTOS DEL ESTADO. Normas para elaboración de los de 1995.
(B.O.E. 22 abril 1994, n.º 96)

Real Decreto-Ley 8 abril 1994, Núm. 4/1994.
JEFATURA DEL ESTADO AUTOMOVILES. Medidas transitorias y urgentes de carácter fiscal para la renovación del parque de vehículos de turismo.
(B.O.E. 12 abril 1994, n.º 87)

Real Decreto 15 abril 1994, Núm. 647/1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES. Tasas aplicables por las actividades y servicios prestados.
(B.O.E. 23 abril 1994, n.º 97)

Resolución 25 abril 1994, Núm. 4/1994.
DIRECCION GENERAL TRIBUTOS IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO. Localización de los servicios de publicidad.
(B.O.E. 26 abril 1994, n.º 99)

Orden 29 abril 1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURIDICOS DOCUMENTADOS. Aprueba el modelo de declaración-liquidación que debe utilizarse en las transmisiones de determinados medios de transporte usados entre particulares.
(B.O.E. 30 abril 1994, n.º 103)

Orden 6 mayo 1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD DEL ESTADO. Plan General de Contabilidad Pública.
(B.O.E. 20 mayo 1994, n.º 120)

Resolución 10 mayo 1994.
DEPARTAMENTO DE GESTION TRIBUTARIA DE AGENCIA ESTATAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FISICAS. Concede la exención prevista en el art. 9.1.i) de la Ley 18/1991, de 6 junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, al «IX Premio Serono de Investigación sobre Nuevas Tendencias en el Diagnóstico y Tratamiento de las Alteraciones del Crecimiento» convocado por la Sociedad Española de Endocrinología.
(B.O.E. 25 mayo 1994, n.º 124)

Real Decreto 6 mayo 1994, Núm. 917/1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA ESTADISTICA. Aprueba la Clasificación Nacional de Ocupaciones 1994.
(B.O.E. 27 mayo 1994, n.º 126)

Real Decreto 27 mayo 1994, Núm. 1100/1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FISICAS. Modifica los arts. 5, 35 y 51 de su Reglamento aprobado por el Real Decreto 1841/1991, de 30 diciembre (RCL 1991, 3026).
(B.O.E. 28 mayo 1994, n.º 127)

Resolución 29 abril 1994.
DIRECCION GENERAL PRESUPUESTOS ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD DEL ESTADO. Establece los códigos que definen la estructura económica regulada por la Orden 20 abril 1994 (RCL 1994, 1158), sobre normas de elaboración de los Presupuestos del Estado para 1995.
(B.O.E. 7 mayo 1994, n.º 109)

Orden 11 marzo 1994.
MINISTERIO ECONOMIA Y HACIENDA
IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO.
Relación de valores negociados en Bolsa y cambio medio correspondiente al cuarto trimestre de 1993.
(B.O.E. 21 marzo 1994, n.º 68)

INTERNACIONAL

Tratado 6 febrero 1992, ratificado por instrumento 1 febrero 1994.
JEFATURA DEL ESTADO
HUNGRÍA. Amistad y cooperación.
(B.O.E. 15 marzo 1994, n.º 63)

Canje de notas 22 julio 1991.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE. Canje de Notas, constitutivo de Acuerdo, relativo al Convenio de La Haya de 25 octubre 1980 (RCL 1987, 1960 y RCL 1989, 1442), sobre aspectos civiles de la sustracción internacional de menores.
(B.O.E. 16 marzo 1994, n.º 64)

Acuerdo 2.10.1991, ratificado por instrumento 5.11.1993.
JEFATURA DEL ESTADO
Chile. Protección y fomento recíproco de inversiones.
(B.O.E. 19 marzo 1994, n.º 67)

Canje de notas 25 y 26 enero 1994.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA. Prórroga del Acuerdo 29 enero 1964 (RCL 1964, 354 y NDL 18163), sobre construcción y funcionamiento de una estación de seguimiento de vehículos espaciales.

(B.O.E. 23 marzo 1994, n.º 70)
Acuerdo 17 abril 1991.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
COSTA RICA. Complementariedad y apoyo mutuo diplomático.
(B.O.E. 2 mayo 1994, n.º 104)

Protocolo 31 mayo 1984.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
COSTA RICA. Enmienda al Tratado de Amistad Perpetua 9 enero 1953. (RCL 1954, 424 y NDL 29562).
(B.O.E. 2 mayo 1994, n.º 104)

Convenio 16 julio 1993.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
CACAO. Convenio Internacional, 1993. Aplicación provisional.
(B.O.E. 3 mayo 1994, n.º 105)

Convención 10 octubre 1980, ratificada por instrumento 3 diciembre 1993.
JEFATURA DEL ESTADO
ARMAS. Prohibiciones o restricciones del

empleo de ciertas armas convencionales que puedan considerarse excesivamente nocivas o de efectos indiscriminados.
(B.O.E. 5 mayo 1994, n.º 107)

Enmiendas 30 octubre 1992.
SECRETARIA GENERAL TECNICA MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
MAR Y SUS PLAYAS. Enmiendas al anexo del Protocolo 17 febrero 1978, relativo al Convenio Internacional 2 noviembre 1973 (RCL 1984, 2452 y ApNDL 8627) para prevenir la contaminación por buques.
(B.O.E. 5 mayo 1994, n.º 107)

Tratado Z.3 marzo 1990, ratificado por instrumento 9 febrero 1994.
JEFATURA DEL ESTADO
ITALIA. Represión del tráfico ilícito de droga en el mar.
(B.O.E. 6 mayo 1994, n.º 108)

Acuerdo 17 enero 1994.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
COREA DEL SUR. Acuerdo de cooperación cultural.
(B.O.E. 12 mayo 1994, n.º 113)

Acuerdo 12 abril 1991.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
RUSIA. Cooperación económica e industrial. Aplicación provisional.
(B.O.E. 17 mayo 1994, n.º 117)

Convenio 11 julio 1991.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA. Cooperación especial.
(B.O.E. 25 mayo 1994, n.º 124)

Acuerdo marco 21 enero 1993.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
JORDANIA. Cooperación cultural, científica y técnica.
(B.O.E. 26 mayo 1994, n.º 125)

Real Decreto 19 noviembre 1993, Núm. 2022/1993.
MINISTERIO PRESIDENCIA
SANIDAD ANIMAL. Establece los controles veterinarios aplicables a los productos que se introduzcan en el territorio nacional procedentes de países no pertenecientes a la Comunidad Europea.
(B.O.E. 26 mayo 1994, n.º 125)

Acuerdo 7 abril 1992.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
URUGUAY. Promoción y protección recíproca de inversiones.
(B.O.E. 27 mayo 1994, n.º 126)

Enmiendas 30 octubre 1992.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
TRANSPORTES MARITIMOS. Enmiendas al Código Internacional para la construcción y el equipo de buques que

transporten productos químicos peligrosos a granel de conformidad con el art. 16 y art. VI del protocolo 17 febrero 1978, relativo al Convenio Internacional 2 noviembre 1973 (RCL 1984, 2452 y ApNDL 8627), para prevenir la contaminación por buques.
(B.O.E. 10 mayo 1994, n.º 111)

Enmiendas 11 diciembre 1992.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
TRANSPORTES MARITIMOS. Enmiendas al Código Internacional para la construcción y el equipo de buques que transporten productos químicos peligrosos a granel de conformidad con el art. VIII-B) del Convenio Internacional para la Seguridad de la Vida Humana en el Mar, 1 noviembre 1974 (RCL 1980, 1335; RCL 1983, 524 y ApNDL 8686).
(B.O.E. 10 mayo 1994, n.º 111)

Protocolo 2 noviembre 1973, al que se adhirió España por instrumento 23 febrero 1994 y enmiendas 4 julio 1991.
JEFATURA DEL ESTADO
MAR Y SUS PLAYAS. Intervención en alta mar en casos de contaminación del mar por sustancias distintas de los hidrocarburos.
(B.O.E. 11 mayo 1994, n.º 112)

Anuncio 3 mayo 1994.
SECRETARIA GENERAL TECNICA MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
MAR Y SUS PLAYAS. Rectificación de errores del texto español de las enmiendas de 1991 (RCL 1993, 1775) al anexo del Protocolo 17 febrero 1978, relativo al Convenio Internacional 2 noviembre 1973 (RCL 1984, 2452 y ApNDL 8627) para prevenir la contaminación por buques.
(B.O.E. 11 mayo 1994, n.º 112)

Enmiendas 30 octubre 1992.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
MAR Y SUS PLAYAS. Enmiendas al anexo del Protocolo 17 febrero 1978, relativo al Convenio Internacional 2 noviembre 1973 (RCL 1984, 2452 y ApNDL 8627), para prevenir la contaminación por buques.
(B.O.E. 23 mayo 1994, n.º 122)

Enmiendas 30 octubre 1992.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
TRANSPORTES MARITIMOS. Enmiendas al Código Internacional para la construcción y el equipo de buques que transporten productos químicos peligrosos a granel de conformidad con el art. 16 del Convenio y art. VI del Protocolo 17 febrero 1978, relativo al Convenio Internacional 2 noviembre 1973 (RCL 1984, 2452 y ApNDL 8627), para prevenir la contaminación por buques.
(B.O.E. 24 mayo 1994, n.º 123)

Enmiendas 30 octubre 1992.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
TRANSPORTES MARITIMOS. Enmiendas al Código Internacional para la construcción y el equipo de buques que transporten productos químicos peligrosos a granel de conformidad con el art. 16 del Convenio y art. VI del Protocolo 17 febrero 1978, relativo al Convenio Internacional 2 noviembre 1973 (RCL 1984, 2452 y ApNDL 8627), para prevenir la contaminación por buques.
(B.O.E. 24 mayo 1994, n.º 123)

Tratado de 23 julio 1992.
MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES
URUGUAY. Tratado General de Cooperación y Amistad, Anexo y Acuerdo Económico integrante del mismo.
(B.O.E. 2 junio 1994, n.º 131)

LABORAL

Orden 2 marzo 1994.
MINISTERIO TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL
EMPLEO. Bases para la concesión subvenciones por el Instituto Nacional de Empleo, en el ámbito de colaboración con las Corporaciones Locales, para la contratación de trabajadores desempleados en la realización de obras y servicios de interés general y social.
(B.O.E. 14 marzo 1994, n.º 62)

Orden 9 marzo 1994.
MINISTERIO TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL
INSTITUTO NACIONAL DE EMPLEO. Bases reguladoras de concesión de ayudas para la realización de acciones de comprobación de la profesionalidad, información y orientación profesional y búsqueda activa de empleo por entidades e instituciones colaboradoras sin ánimo de lucro.
(B.O.E. 24 marzo 1994, n.º 71)

Orden 16 marzo 1994.
MINISTERIO TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL
EMPLEO. Amplía los plazos establecidos en la Orden 21 febrero 1985 (RCL 1985, 431 y ApNDL 2428), sobre bases de colaboración entre el Instituto Nacional de Empleo y las Corporaciones Locales, para la realización de obras y servicios de interés general y social por trabajadores desempleados.
(B.O.E. 29 marzo 1994, n.º 75)

Resolución 13 abril 1994.
DIRECCION GENERAL TRABAJO
CARNE. Revisión del convenio colectivo para las industrias (RCL 1991, 2083).
(B.O.E. 26 abril 1994, n.º 99)

Resolución 13 abril 1994.
SECRETARIA GENERAL SEGURIDAD SOCIAL
TESORERIA GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL. Modifica parcialmente la Resolución 23 marzo 1993 (RCL 1993, 1010), por la que se determina el ámbito territorial de las Unidades de Recaudación Ejecutiva.
(B.O.E. 27 abril 1994, n.º 100)

Orden 11 abril 1994.
MINISTERIO SANIDAD Y CONSUMO
ASISTENCIA SANITARIA DE LA SEGURIDAD SOCIAL. Revisión de precios y tarifas máximas por servicios concertados de transporte sanitario para 1994.
(B.O.E. 27 abril 1994, n.º 100)

Orden 11 abril 1994.
MINISTERIO SANIDAD Y CONSUMO
ASISTENCIA SANITARIA DE LA SEGURIDAD SOCIAL. Revisión de las condiciones económicas de la prestada con medios ajenos para 1994.
(B.O.E. 27 abril 1994, n.º 100)

Resolución 13 abril 1994.
DIRECCION GENERAL TRABAJO
ENSEÑANZA PRIVADA. Acuerdo Nacional de Formación Continua para empresas sostenidas total o parcialmente con fondos públicos.
(B.O.E. 27 abril 1994, n.º 100)

Orden 13 abril 1994.
MINISTERIO TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL
FORMACION PROFESIONAL. Desarrolla el Real Decreto 631/1993, de 3 mayo 1993 (RCL 1993, 1390), por el que se regula el Plan Nacional de Formación e Inserción Profesional.
(B.O.E. 28 abril 1994, n.º 101)

Ley Orgánica 19 mayo 1994, Núm. 14/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
SINDICATOS. Incluye una disposición adicional cuarta en la Ley Orgánica 11/1985, de 2 agosto (RCL 1985, 1980 y ApNDL 13091), de Libertad Sindical.
(B.O.E. 20 mayo 1994, n.º 120)

Ley 19 mayo 1994, Núm. 10/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
EMPLEO. Medidas urgentes de fomento de la ocupación.
(B.O.E. 23 mayo 1994, n.º 122)

Ley 19 mayo 1994, Núm. 11/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
TRABAJO. Modifica determinados artículos del Estatuto de los Trabajadores (RCL 1980, 607 y ApNDL 3006) y del texto articulado de la Ley de Procedimiento Laboral (RCL 1990, 922 y 1049) y de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social (RCL 1988, 780).
(B.O.E. 23 mayo 1994, n.º 122)

MEDIO-AMBIENTE

Real Decreto 11 marzo 1994, Núm. 438/1994.
MINISTERIO OBRAS PUBLICAS, TRANSPORTES Y MEDIO AMBIENTE
MARINA MERCANTE. Regula las instalaciones de recepción de residuos oleosos procedentes de los buques.
(B.O.E. 2 mayo 1994, n.º 104)

Ley 11 mayo 1994, Núm. 7/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
FONDO PARA EL MEDIO AMBIENTE MUNDIAL. Participación de España.
(B.O.E. 12 mayo 1994, n.º 113)

Real Decreto 8 abril 1994, Núm. 640/1994.
MINISTERIO AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION
ESPACIOS NATURALES PROTEGIDOS. Plan de Ordenación de los Recursos Naturales de Picos de Europa.
(B.O.E. 12 mayo 1994, n.º 113)

MERCANTIL

Ley 11 marzo 1994, Núm. 1/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA. Régimen Jurídico.
(B.O.E. 12 marzo 1994, n.º 61)
(Vide área mercantil)

Real Decreto-Ley 25 marzo 1994, Núm. 3/1994.
JEFATURA DEL ESTADO
ACCIDENTES MARITIMOS. Completa el Real Decreto-Ley 2/1993, de 15 de enero (RCL 1993, 165), de medidas para paliar determinadas consecuencias adversas del accidente del buque «Aegean Sea».
(B.O.E. 29 marzo 1994, n.º 75)

PENAL

Resolución 26 abril 1994.
SECRETARIA GENERAL TECNICA MINISTERIO JUSTICIA
PAIS VASCO. Convenio marco de colaboración con el Ministerio de Justicia en materia penitenciaria.
(B.O.E. 9 mayo 1994, n.º 110)

Subvenciones oficiales

Publicadas en el BOE hasta el 6 de Junio de 1994

+ Normas para el abono de la ayuda económica establecida en la disp. transit. 5.ª de la Ley 50/1984, de 30 de diciembre de 1984 de Presupuestos del Estado para 1985, a los jubilados con carácter forzoso durante el período de vigencia de la citada disposición.

Real decreto 18 de febrero de 1994 (BOE 3 de marzo de 1994, n.º 53).

• Regulación para la concesión de subvenciones para la cooperación, promoción y difusión cultural.

Orden 23 de febrero de 1994 (BOE 3 de marzo de 1994, n.º 53).

• Procedimiento para la concesión de la ayuda a la producción de aceite de oliva.

Orden 28 de febrero de 1994 (BOE 9 de marzo de 1994, n.º 58).

• Modificación de la Orden de 6 de septiembre de 1991, que establece ayudas para la puesta en funcionamiento y desarrollo de las funciones de los Consejos Reguladores.

Orden de 1 de marzo de 1994 (BOE 9 de marzo de 1994, n.º 58).

• Regulación de la concesión de subvenciones para la cooperación, promoción y difusión cultural (rectificación de errata).

Orden 23 de febrero de 1994 (BOE 10 de marzo de 1994, n.º 59).

• Fijación del módulo para distribución de subvenciones a Ayuntamientos para gastos de funcionamiento de los Juzgados de Paz.

Orden 25 de febrero de 1994 (BOE 11 de marzo de 1994, n.º 60).

• Establecimiento de las bases reguladoras de concesión de las subvenciones sometidas al régimen general del Ministerio de Asuntos Sociales y de sus organismos adscritos.

Orden de 3 de marzo de 1994 (BOE 11 de marzo de 1994, n.º 60).

• Establecimiento de las bases para la

concesión de subvenciones por el Instituto Nacional de Empleo, en el ámbito de colaboración con las Corporaciones Locales, para la contratación de trabajadores desempleados en la realización de obras y servicios de interés general y social.

Orden 2 de marzo de 1994 (BOE 14 de marzo de 1994, n.º 62).

• Procedimiento para la presentación de modificaciones a las solicitudes de las ayudas por superficie para la campaña de comercialización 1994-1995 (cosecha de 1994).

Orden 14 de marzo de 1994 (BOE 16 de marzo de 1994, n.º 64).

• Regulación de las ayudas del Instituto Nacional de las Artes Escénicas y de la Música.

Orden 10 de marzo de 1994 (BOE 16 de marzo de 1994, n.º 64).

• Determinación de los criterios objetivos de distribución de varios créditos presupuestarios en concepto de subvenciones para realización de programas de servicios sociales, protección del menor y plan gerontológico.

Resolución 10 de marzo de 1994 (BOE de 16 de marzo de 1994, n.º 64).

• Regulación de la concesión de subvenciones a entidades asociativas agrarias para su fomento, en relación a los seguros del campo.

Orden 10 de marzo de 1994 (BOE 17 de marzo de 1994, n.º 65).

• Establecimiento de las bases reguladoras de concesión de ayudas en relación con el Plan de Actuación Tecnológico Industrial (PATI) y convocatoria para las solicitudes de las mismas.

Orden 15 de marzo de 1994 (BOE 22 de marzo de 1994, n.º 69).

+ Modificación de la Orden 4 de enero de 1989, de ayudas para la mejora de las condiciones de distribución y promoción de productos agroalimentarios.

Orden 17 de marzo de 1994 (BOE 22 de marzo de 1994, n.º 69).

+ Regulación de las ayudas del Instituto Nacional de las Artes Escénicas y de la Música (corrección de erratas).

Orden 10 de marzo de 1994 (BOE 22 de marzo de 1994, n.º 69).

• Establecimiento de las bases reguladoras de la concesión de ayudas para la realización de acciones de comprobación de la profesionalidad, información y orientación profesional y búsqueda activa de empleo por entidades e instituciones colaboradoras sin ánimo de lucro.

Orden 9 de marzo de 1994 (BOE 24 de marzo de 1994, n.º 71).

• Establecimiento de las bases para la concesión de subvenciones por el Instituto Nacional de Empleo, en el ámbito de colaboración con las Corporaciones Locales, para la contratación de trabajadores desempleados en la realización de obras y servicios de interés general y social (corrección de errores).

Orden 2 de marzo de 1994 (BOE 29 de marzo de 1994, n.º 75).

+ Regulación de la concesión de subvenciones a las fundaciones dependientes de partidos políticos, que difundan el conocimiento del sistema democrático.

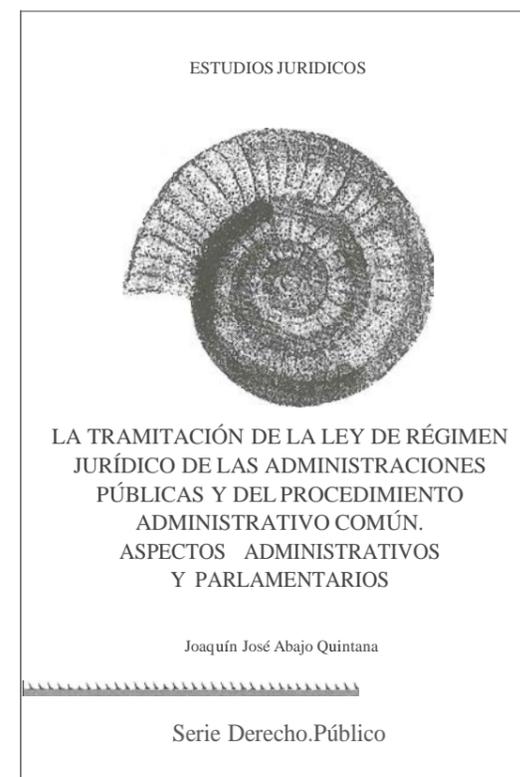
Orden 28 de marzo de 1994 (BOE 30 de marzo de 1994, n.º 76).

+ Aprobación de los modelos de solicitud de subvenciones de la Orden 16 de febrero, por la que se regulan los programas de actuación en favor de los emigrantes españoles.

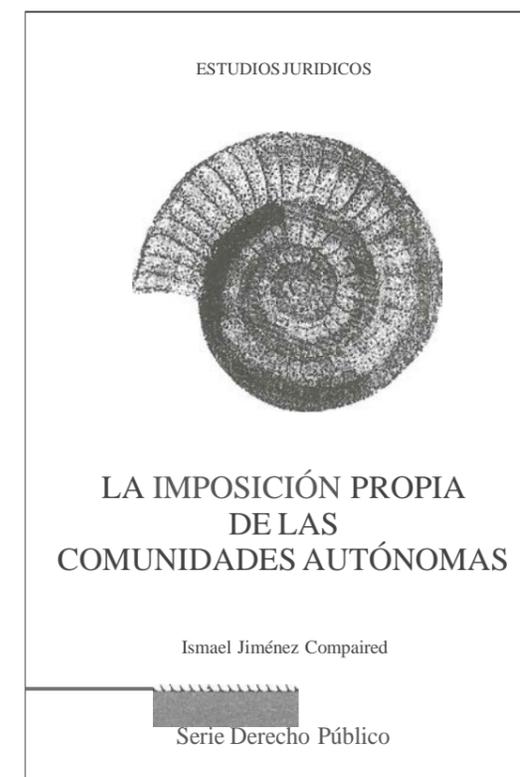
Resolución 14 de marzo de 1994 (BOE 6 de abril de 1994, n.º 82).

+ Establecimiento de las bases reguladoras para la concesión de subvenciones sometidas al régimen general del Ministerio de Asuntos Sociales y organismos adscritos (corrección de errores).

EDICIONES DEL BOLETIN OFICIAL DEL ESTADO



1.10 páginas, 3.850 pesetas



552 páginas, 2.990 pesetas



MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA

BOLETIN OFICIAL DEL ESTADO

Trafalgar, 29. 28071 MADRID
Teléfonos: Centralita: 538 21 00 / Información: 538 22 90
Anuncios: 538 22 94 / Librería: 538 22 95
Suscripciones: 538 22 97

Orden 3 de marzo de 1994 (BOE 7 de abril de 1994, n.º 83).

• Establecimiento de las bases reguladoras para la concesión de ayudas y subvenciones de los programas de «Proyección del empleo autónomo»

«Integración laboral de los minusválidos en centros especiales de empleo y trabajo autónomo» reguladas en la Orden 21 de febrero de 1986.

Orden 22 de marzo de 1994 (BOE 12 de abril de 1994, n.º 87).

• Regulación de la concesión de primas por abandono definitivo de superficies vitícolas, a partir de la campaña 1993-1994, de adaptación a la normativa comunitaria.

Orden 19 de abril de 1994 (BOE 20 de abril de 1994, n.º 94).

• Regulación de la concesión de subvenciones para el fomento de actividades en materia de propiedad industrial.

Orden 8 de abril de 1994 (BOE 21 de abril de 1994, n.º 95).

• Regulación del incentivo para el control de rendimiento de las hembras lecheras en la campaña 1993-1994.

Resolución 7 de abril de 1994 (BOE 21 de abril de 1994, n.º 95).

• Modificación parcial del Real Decreto 477/1993, de 2 de abril, por el que se establece un régimen de ayudas para fomento del cese anticipado en la actividad agraria.

Real Decreto 25 de marzo de 1994 (BOE 22 de abril de 1994, n.º 96).

• Establecimiento de primas y financiación a la construcción naval.

Real Decreto 11 de marzo de 1994 (BOE 22 de abril de 1994, n.º 96).

• Establecimiento de subvenciones a agrupaciones de agricultores para defensa antigranizo, en campaña 1994.

Orden 14 de abril de 1994 (BOE 22 de abril de 1994, n.º 96).

• Actualización de las cantidades de subvenciones por gastos electorales para las elecciones del 12 de junio de 1994.

Orden 21 de abril de 1994 (BOE 23 de abril de 1994, n.º 97).

• Establecimiento del régimen de concesión de subvenciones a las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación constituidas en el extranjero para fomentar el comercio exterior de España.

Orden 5 de abril de 1994 (BOE 23 de abril de 1994, n.º 97).

• Aprobación de las bases reguladoras de concesión de ayudas para el fomento de la cooperación entre empresas en el ámbito nacional o transnacional y la convocatoria para las solicitudes de dichas ayudas.

Orden 6 de abril de 1994 (BOE 25 de abril de 1994, n.º 98).

• Regulación de la concesión de subvenciones en el ámbito de la colaboración con órganos de la Administración del Estado y sus Organismos autónomos, Comunidades Autónomas, Universidades e Instituciones sin ánimo de lucro que contraten trabajadores desempleados para la realización de obras y servicios de interés general y social.

Orden 13 de abril de 1994 (BOE 28 de abril de 1994, n.º 101).

• Regulación de la concesión de ayudas para la promoción de la calidad industrial.

Orden 26 de abril de 1994 (BOE 30 de abril de 1994, n.º 103).

• Establecimiento de las bases para la concesión de la subvención que establece el artículo 17 del Real Decreto-Ley 3/1993, de 25 de febrero.

Orden 12 de abril de 1994 (BOE 4 de mayo de 1994, n.º 106).

• Regulación de las Iniciativas Locales de Empleo y los Agentes de Empleo y Desarrollo Local y establecimiento de las bases reguladoras de la concesión de subvenciones y ayudas a dichas Iniciativas y a la contratación de los expresados Agentes.

Orden 12 de abril de 1994 (BOE 4 de mayo de 1994, n.º 106).

• Establecimiento de las bases reguladoras de la concesión de las subvenciones consistentes en el abono a los trabajadores que hicieren uso del derecho previsto en el artículo 1.º del Real Decreto 1044/1985, de 19 de junio,

de cuotas a la Seguridad Social, según lo dispuesto en el artículo 4.2 de dicho Real Decreto, modificado por la Ley 22/1992, de 30 de julio.

Orden 13 de abril de 1994 (BOE 4 de mayo de 1994, n.º 106).

• Regulación de las normas para la concesión de subvenciones y ayudas técnicas en 1994, a entidades sin fines de lucro de ámbito nacional, con destino a la realización de programas y actividades de información, defensa y protección de los consumidores y usuarios.

Orden 18 de abril de 1994 (BOE 4 de mayo de 1994, n.º 106).

• Regulación de la concesión de las ayudas y subvenciones sobre fomento del empleo de los trabajadores minusválidos, establecidas en el Capítulo II del Real Decreto 1451/ 1983, de 11 de mayo.

Orden 13 de abril de 1994 (BOE 5 de mayo de 1994, n.º 107).

• Modificación de la Orden 30 de junio de 1993, que aprueba las bases reguladoras de la concesión de subvenciones a proyectos de aprovechamiento energético en el marco del Plan de Ahorro y Eficiencia Energética (PAEE), y regula las líneas específicas de apoyo para el ejercicio 1994.

Orden 8 de abril de 1994 (BOE 6 de mayo de 1994, n.º 108).

• Declaraciones de las superficies de plantación del cultivo del lúpulo para la percepción de ayudas, en campaña 1994, en adecuación a la normativa comunitaria.

Orden 3 de mayo de 1994 (BOE 10 de mayo de 1994, n.º 111).

• Aprobación de las bases reguladoras de la concesión de ayudas en relación con el Plan de Apoyo Tecnológico a Sectores Básicos y Transformadores y la convocatoria de dichas ayudas.

Orden 16 de mayo de 1994 (BOE 20 de mayo de 1994, n.º 120).

• Regulación de la concesión de subvenciones en materia de orientación comercial.

Orden 18 de abril de 1994 (BOE 25 de mayo de 1994, n.º 124).

Algunas consideraciones sobre la Responsabilidad Patrimonial del Estado por las dilaciones indebidas en los procedimientos judiciales

XAVIER GENOVER HUGUET*

El art. 24 de la Constitución española establece el derecho fundamental «a un proceso público sin dilaciones indebidas». En una formulación distinta el art. 6.1 del Convenio europeo para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Políticas se refiere al «derecho a que la causa sea oída dentro de un plazo razonable». De hecho, el Tribunal Constitucional ha declarado ya en más de una ocasión la identificación entre ambos preceptos, asumiendo incluso el importante cuerpo de doctrina jurisprudencia! dictado por el Tribunal Europeo de los Derechos Humanos (sentencias del T.C. de 23 de Enero de 1985 y 24 de Noviembre de 1988, entre otras).

El propio Tribunal Constitucional, en la última de las sentencias citadas y citando al Tribunal Europeo, se ha referido a la preeminencia que ocupa en una sociedad democrática el derecho a la recta y eficaz administración de justicia.

La aplicación del derecho enunciado tiene (o debería tener) manifestaciones que van desde aquellas medidas legislativas y administrativas que las Administraciones Públicas deben procurar para su efectividad hasta la tutela judicial de su cumplimiento.

No es objeto de este trabajo tratar de las causas que motivan los retrasos en la tramitación de los asuntos judiciales, ni mucho menos cuáles son las soluciones que deberían adoptarse a tal fin. Es indiscutible, no obstante, que a pesar de todos los esfuerzos que puedan haberse hecho hasta el momento, persiste una situación generalizada en nuestros Juzgados y Tribunales en los que los procedimientos judiciales duran mucho más de lo que la Ley ha previsto, incumpliendo por los Juzgados y Tribunales (no

por las partes, claro está) los plazos señalados para las actuaciones judiciales, cuando lo tengan, o vulnerándose la obligación de practicar tales actuaciones «Sin dilación» como ordena el precepto constitucional y ha previsto siempre el art. 301 de la Ley de Enjuiciamiento civil.

Una cierta resignación individual ante el colapso de los órganos judiciales ha llevado tradicionalmente a los abogados españoles a afrontar estos problemas exclusivamente como uno de los clásicos objetivos de su trabajo colectivo, a través de los Colegios de Abogados. Son incontables las iniciativas que al respecto se han llevado a cabo, en forma de propuestas, manifiestos, congresos, contribuciones y campañas de todo tipo.

Sin negar validez a todo ello, sino todo lo contrario, existe otra respuesta que los profesionales del Derecho podemos ofrecer a nuestros clientes en determinados casos. Se trata de exigir el resarcimiento de los daños y perjuicios que el retraso en la tramitación de un pleito

pueda haber ocasionado, como un caso evidente de anormal funcionamiento de la Administración de Justicia.

El citado art. 301 de la L.E.C. que preceptúa que las actuaciones y diligencias judiciales se practicarán dentro de los términos señalados para cada una de ellas, o sin dilación cuando no se fije término, ya preveía que la infracción de lo dispuesto en el mismo sería corregida disciplinariamente según la gravedad del caso, sin perjuicio del derecho de la parte agraviada para reclamar la indemnización de perjuicios y demás responsabilidades que procedan.

En el marco constitucional, en el que el derecho a un proceso público sin dilaciones indebidas adquiere carácter de derecho fundamental (art. 24) y en el que se reconoce expresamente que los daños que sean consecuencia del funcionamiento anormal de la Administración de Justicia darán derecho a una indemnización a cargo del Estado (art. 121), la Ley Orgánica del Poder Judicial de 1 de Julio de 1985 vino a regular el ejercicio de este derecho.

Sin pretensiones de un estudio sistemático de la materia, y limitándonos a una aproximación al tema desde la perspectiva específica de la dilación indebida en los procesos judiciales, podemos destacar los siguientes puntos de interés en el ejercicio de la exigencia de responsabilidad patrimonial al Estado por el daño que se ocasione a los justiciables:

a) La causa

Es evidente que la «dilación indebida» es un supuesto claro de «funcionamiento anormal de la Administración de Justicia» (art. 292 de la L.O.P.J.).

Aun cuando tanto nuestra doctrina constitucional como las resoluciones del Tribunal Europeo de los Derechos Humanos sitúan los conceptos «dilación indebida» o «plazo razonable», respectivamente, en relación a las circunstancias del caso, complejidad del litigio, márgenes ordinarios de duración de los litigios del mismo tipo, destacando el Tribunal Constitucional que no se ha configurado el derecho del art. 24,2 de la Constitución con el mero incumplimiento de los plazos procesales (sentencias de 17 de septiembre de 1990 y 14 de junio de 1993, por ejemplo), por mi parte insistiría en el parámetro que nos ofrece la propia ley ordinaria al fijar plazos determinados para las actuaciones judiciales, máxime cuando aquella doctrina aparece dictada en sede de recursos de amparo y no de responsabilidad patrimonial de la Administración.

Se excluyen del derecho a indemnización aquellos supuestos de anormal funcionamiento de la Administración de Justicia que se produzcan en casos de fuerza mayor, lo que, si bien posible (imaginemos que el retraso se deba a la desaparición del edificio judicial por incendio causado por un rayo) no parece frecuente -art. 291,1 L.O.P.J.-, o se deban a conducta dolosa o culposa del perjudicado -art. 295 L.O.P.J.-.

Por el contrario, la propia jurisprudencia constitucional, siguiendo lo ya declarado por el Tribunal Europeo de los Derechos Humanos, se ha pronunciado categóricamente en el sentido de no excluir el derecho al proceso sin dilaciones indebidas en aquellos casos en que las dilaciones indebidas vengan ocasionadas por defectos de estructura de la organización judicial (sentencias T.C. de 14 de Mayo de 1984, 24 de Noviembre de 1988 y 14 de Febrero de 1991 y las S.T.S. de 26 de Octubre de 1984, 27 de Marzo de 1992 y 5 Junio de 1992), afirmando la primera de ellas que «el abrumador volumen de trabajo que pesa sobre determinados órganos judiciales ... puede exculpar a los Jueces y Magistrados de toda responsabilidad personal por los retrasos que se producen, pero no priva a los ciudadanos de reaccionar frente a tales retrasos, ni permite considerarlos inexistentes».

b) El daño

Habrà de ser efectivo, evaluable económicamente e individualizado cort relación a una persona o grupo de personas (art. 292,2 de la L.O.P.J., cuya redacción ha sido reproducida literalmente en el art. 139,2 de la Ley 30/1992, de 26 de Noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, que se refiere a la res-

ponsabilidad patrimonial de la Administración por el funcionamiento de los servicios públicos).

c) Prescripción

Según el art. 293,2 in fine, L.O.P.J. el derecho a reclamar la indemnización prescribirá al año, a partir del día en que pudo ejercitarse.

d) Procedimiento

El art. 293,2 de la L.O.P.J. establece claramente que para la exigencia de la responsabilidad por funcionamiento anormal de la Administración de Justicia el interesado debe dirigir su petición indemnizatoria directamente al Ministerio de Justicia, tramitándose la misma con arreglo a las normas reguladoras de la responsabilidad patrimonial del Estado.

Esta remisión debe entenderse hecha, ahora, al Reglamento de los procedimientos de las Administraciones Públicas en materia de responsabilidad patrimonial, aprobado por Real Decreto 429/1993, de 26 de Marzo, aun cuando una estricta lectura conjunta del art. 1.º de este Real Decreto -que dice desarrollar los arts. 140, y 142 a 145 de la Ley de Régimen Jurídico de las AA.PP. y del Procedimiento Administrativo común- y del art. 139 de esta Ley -que se remite a la L.O.P.J.- pudiera plantear alguna duda al respecto. Sin embargo, la expresa dicción de la Disposición Adicional Segunda de dicho Reglamento, anunciada en la exposición de motivos, despeja cualquier duda sobre el particular. Precisamente esta disposición adicional (curioso lugar para hacerlo, por cierto), introduce la única especificidad procedimental para las reclamaciones que se formulen en materia de responsabilidad patrimonial del Estado por el funcionamiento anormal de la Administración de Justicia, al exigir el informe del Consejo General del Poder Judicial, previniendo que el plazo para dictar resolución quedará suspendido durante dos meses desde la solicitud del informe a dicho Consejo.

e) Recurso contencioso-administrativo

Contra la resolución administrativa podrá interponerse, claro está, recurso contencioso-administrativo.

Incluso ya antes de promulgarse el Reglamento de los procedimientos de las AA.PP. en materia de responsabilidad patrimonial existen precedentes en los que el Ministerio de Justicia estimó la petición indemnizatoria formulada al amparo de la L.O.P.J. por funcionamiento anormal de la Administración de Justicia, basada, precisamente, en dilaciones indebidas en el proceso judicial.

Concretamente, hemos tenido ocasión de formular dicha petición en el caso de una sociedad que interpuso demanda de juicio ejecutivo contra la avalista de una letra de cambio, embargándose a ésta el crédito que ostentaba contra determinada compañía aseguradora consistente en la indemnización que debía percibir por razón de un seguro de accidentes, único bien del que disponía. Practicado el embargo, la sociedad ejecutante solicitó la notificación del embargo a la compañía de seguros a fin de que se abstuviera de pagar la indemnización a la demandada y la retuviera a disposición del Juzgado. Así lo acordó el Juzgado en el que se tramitaba el juicio ejecutivo, remitiendo a tal efecto exhorto al Juzgado del domicilio de la compañía aseguradora. El exhorto fue presentado ante el Juzgado exhortado a los pocos días de su libramiento y por éste se acordó efectuar el requerimiento. No obstante, tan sencilla actuación se demoró más de siete meses, con tan mala fortuna que la compañía aseguradora había hecho pago de la indemnización, por lo que manifestó que no podía retener cantidad alguna a disposición del Juzgado exhortante. Obviamente, cuando se requirió a la demandada, afirmó no tener ya en su poder la suma satisfecha por la aseguradora, de forma que, al ser totalmente insolvente, la sociedad acreedora veía desaparecer las posibilidades de cobrar el importe de la letra de cambio reclamado.

Es claro que si la actuación judicial requerida se hubiera practicado sin demora, la compañía de seguros habría retenido la indemnización y, con cargo a la misma (superior a la cantidad reclamada en el juicio ejecutivo), la sociedad actora hubiera visto satisfecho su crédito.

Ejercitando el derecho que le confiere los arts. 292 y 293 de la L.O.P.J., la sociedad formuló la correspondiente petición indemnizatoria ante el Ministerio de Justicia que, informada favorablemente por el Consejo General del Poder Judicial, fue estimada por el Ministerio en virtud de Resolución de fecha 9 de Junio de 1991 satisfaciendo la indemnización solicitada.

Resoluciones administrativas de este tenor alientan un cierto consuelo ante el funcionamiento de la Administración de Justicia, al comprobar que, en algunos casos, se abren nuevas respuestas al perjuicio que se haya ocasionado a los ciudadanos por el retraso en la tramitación de sus asuntos, aunque, claro está, no debiera ser ésta la solución, sino aquellas que eviten el daño.

IE&SR

*Abogado

BOSCH
LLIBRES

Ptas. sin IVA

NOVEDADES DE DERECHO

- Alonso Espinosa, F.J. Mercado primario de valores negociables. Un estudio en torno al R.O. 291/1992, de 27 de marzo. _____ 2.913
- Amat, O. La bolsa. Funcionamiento y técnicas para invertir. _____ 1.655
- Brosa, P. Suspensión de pagos y reestructuración empresarial. Como superar con éxito una suspensión de pagos y reflotar una empresa en crisis. _____ 4.112
- Carrera Giral, J. Los altos cargos de la empresa. Doctrina jurisprudencia!. _____ 7.000
- Cobo Olvera, T. Ley 30/1992, de 26 de noviembre de régimen jurídico de las administraciones públicas y del procedimiento administrativo común. Especial referencia a la Administración Local. _____ 9.500
- Generoso, F. Práctica del recurso de amparo constitucional. _____ 4.000
- Gómez Calero, J. Los derechos de los consumidores y usuarios. _____ 2.864
- Guaita Gimeno, J.J. Como reclamar ante el tribunal económico-administrativo _____ 4.200
- Jou i Mirabent, L.I. Comentarios al Código de Sucesiones de Cataluña. Ley 40/1991, de 30 de diciembre, 2 tomos _____ 25.000
- López Frías, A. Los contratos conexos. Estudio de supuestos concretos y ensayo de una construcción doctrinal _____ 3.883
- Martín Blanco, J.S. El texto refundido de la legislación urbanística estatal. Comentarios. Concordancias. Derogaciones y vigencias. Bibliografía. _____ 4.757
- Montalvo Santamaría, M. Cómo actuar ante la inspección de hacienda. _____ 4.200
- Núñez Boluda, M.ª. La accesión en las edificaciones _____ 2.282
- P.P.U., Derecho al honor, libertad de expresión, información y medios de comunicación social. Jurisprudencia del Tribunal Constitucional. 2 Tomos. _____ 28.690
- Sainz-Cantero, M.ª B., Tratado práctico sobre el sistema de responsabilidad civil y penal en el accidente de circulación _____ 2.700
- Sánchez Calero, F., Comentarios a la Ley de Sociedades Anónimas. Tomo IV. Administradores. Artículos 123 a 143. _____ 5.800
- Vázquez Iruzu bieta, C. Digesto de Derecho Administrativo. (Legislación, jurisprudencia, bibliografía): Volumen 2. Aguas, ayuntamientos. _____ 15.534

NOVEDADES DE ECONOMIA, EMPRESA Y MARKETING

- Barquero, J.D., Relaciones públicas financieras. factor clave del éxito empresarial _____ 1.451
- Collín, P., Gran diccionario de negocios. Inglés-español. Español-inglés. _____ 4.660
- El País. Anuario de economía y finanzas 1993. _____ 3.883
- Heller, R., Los superjefes. Principios y prácticas de la nueva dirección de empresas. _____ 4.005
- Koch, R., Como despertar y reanimar a su empresa. _____ 1.451
- Koenes, A., Dirección por objetivos. Aplicaciones en la pequeña empresa. _____ 1.165
- Mallo, C., Contabilidad analítica. Costes, rendimientos, precios y resultados. 4 ed. _____ 3.000
- Nueno, P., Emprendiendo. El arte de crear empresas y sus artistas. _____ 2.587
- Petit, M. V., Régimen jurídico de la auditoría de cuentas anuales. _____ 2.000
- Phillips, N., Nuevas técnicas de gestión. _____ 1.451
- Sherlock, P., Reinventando el marketing de empresa a empresa _____ 2.801
- Siegel, E.S., y otros. El Plan empresarial. La guía de Ernst-Young. _____ 2.451

LIBRERÍA ESPECIALIZADA:

5

Gran Vía de las Cortes Catalanas, 606
08007 BARCELONA
"a" 317 53 58 - Fax: 317 53 72
Horario: lun. a Vi. 9.30 a 13.30 / 16 a 20 h.
Sáb. 9.30 a 13.30 h.

LIBRERÍA GENERAL:

LIBRERIA BOSCH

Ronda Universidad, 11
08007 BARCELONA
"a" 317 53 58 - 317 53 08 - Fax: 412 27 64
Horario: lun. a Sáb.: 9.30 a 13.30 / 16 a 20 h.

Criterios para la determinación del justiprecio en la expropiación forzosa. Valoración de los bienes expropiados

JUAN CARLOS MARESCA CABOT*

I. Introducción

La expropiación forzosa presenta dos aspectos claramente diferenciados: una potestad expropiatoria y una garantía patrimonial.

La potestad expropiatoria es una potestad administrativa de las denominadas innovativas, dotada de una especial energía y gravedad, cual es la de sacrificar situaciones patrimoniales privadas. En virtud de la misma, ante una necesidad pública pueden los gobernantes disponer de los bienes del dominio de los particulares.

Sin embargo, también es destacable la garantía patrimonial de los particulares oponible a la potestad de la Administración en distintos ámbitos: haciendo valer los límites y condiciones de tal potestad reduciéndola a su efecto mínimo de desdramatamiento específico pero sin implicar el empeoramiento patrimonial, a través del instituto de la indemnización expropiatoria; y pudiendo acudir a la revisión cuando la expropiación deja de tener su causa.

Planteada así la cuestión, y presuponiendo la concurrencia la causa expropiandi, de los trámites esenciales y de las garantías procedimentales y jurisdiccionales, sin los que no puede ejercitar legítimamente la Administración la potestad expropiatoria, la fijación del justiprecio deviene la piedra angular sobre la que descansa la justicia del instituto expropiatorio. De ahí la importancia de los criterios que se sigan para su determinación, cuyo análisis constituye el limitado objeto de este comentario.

11. Antecedentes

Precisamente el alcance de la institución expropiatoria, como oportunamente declara la Sentencia de nuestro Tribunal Supremo (en adelante S.) del 21-VI-1980, «ha planteado la exigencia de un mayor rigor en la observancia de las for-

malidades y requisitos que deben presidir el funcionamiento de la institución, al constituir la principal garantía del derecho de propiedad, lo que explica el carácter constitucional de la materia, anticipado en la Ley de 17 de julio de 1836, durante la vigencia del Estatuto Real de 1834; constitucionalidad que se reafirma en la Constitución de 1845, en la no-nata de 1856, en la de 1869, en la de 1876 y en la de 1931, en el Fuero de los Españoles, y, por último, en la vigente Constitución de 27 de diciembre de 1978.»

La Constitución restauradora de 1876 expresaría, en su artículo 10, la que se ha convertido en la formulación clásica de la expropiación forzosa en nuestro Derecho:

«...Nadie podrá ser privado de su propiedad sino por autoridad competente y por causa justificada de utilidad pública, previa siempre la correspondiente indemnización.»

Conforme a la misma se dictó, el 10 de enero de 1879, la segunda Ley de expropiación forzosa española, que básicamente ha regulado la materia hasta la promulgación de la Ley actualmente vigente de 16 de diciembre de 1954.

La Ley de 1879, en cuanto a la determinación del justiprecio, estableció el sistema que se ha venido a llamar del «tercer perito». Conforme al mismo las diferencias de apreciación de las partes sobre el valor del bien expropiado se manifestaban en sendos dictámenes periciales, que eran seguidos de un tercer peritaje elaborado por técnico nombrado por la autoridad judicial y que venía a resolver la cuestión a modo de mediador arbitral.

El sistema descansaba sobre la ausencia de reglas tasadas que permitiesen una fijación automática y objetiva del valor del objeto expropiado y por ello fue precisamente criticado.

También se argumentó en su contra que, además de comportar una excesiva duración del procedimiento, el papel dicitamente otorgado al tercer perito reducía, en los más de los casos, la función del órgano que formalizaba la resolución a un papel puramente pasivo, lo que pugnaba con los principios de la justicia administrativa, al dejar en manos de los particulares una cuestión en la que estaban en juego intereses públicos y privados.

Por otra parte, el acotado objeto de la Ley, prácticamente reducido a las expropiaciones por obras públicas del Estado, la provincia y el municipio, llevó a regular los supuestos especiales de la expropiación por normas especiales que, una vez establecido el régimen de las circunstancias especiales que justificaban su creación, pasaban frecuentemente a remitirse a la legislación general.

Las excepcionales circunstancias del año 1939 dieron lugar a la promulgación de la Ley de 7 de octubre de aquel año que estableció un procedimiento de urgencia en el que se lograba la reducción de los plazos mediante la integración, en la declaración de urgencia, de la necesidad de ocupación, y habilitando un procedimiento sumario para la notificación a los propietarios y titulares de los derechos afectados, acta previa de ocupación, depósito, calculado ya sobre bases tasadas, y ocupación de inmuebles, sin perjuicio de que después de la ocupación urgente se procediese a la fijación definitiva del justiprecio y a su pago conforme al procedimiento de general aplicación.

Las deficiencias de la Ley de 1897 para afrontar y resolver las necesidades de una Administración situada en un contexto muy distinto al de su promulgación, llevó a una aplicación excesiva del procedimiento de urgencia de la Ley de 1939, obviando su carácter excepcional y en perjuicio de las garantías patrimoniales.

El Fuero de los Españoles, de 17 de junio de 1945, en el párrafo segundo de su

artículo 32, conforme al matiz social del nuevo orden político y superando la anterior concepción nacida del orden político liberal, amplió el principio de autorización de la expropiación forzosa:

«Nadie podrá ser expropiado sino por causa de utilidad pública o de interés social, previa la correspondiente indemnización y de conformidad con lo dispuesto en las Leyes.»

Responde esta formulación a una nueva concepción del derecho de propiedad que, superando las tesis individualistas propias del liberalismo, defiende la existencia, implícita en toda relación de dominio, de la función social de la propiedad privada.

Por su parte, la Constitución Española de 1978, al recoger los principios de la institución expropiatoria, no modificó sustancialmente sus rasgos. Así, en su artículo 33, después de establecer que «Se reconoce el derecho a la propiedad privada y a la herencia» y que «La función social de estos derechos delimitará su contenido, de acuerdo con las leyes», dispone expresamente en su apartado 3.º que «Nadie podrá ser privado de sus bienes y derechos sino por causa de utilidad pública o interés social, mediante (no previa) la correspondiente indemnización y de conformidad con lo dispuesto por las leyes», donde el paréntesis es nuestro e indica el cambio más llamativo de la formulación constitucional que, sin embargo, no es considerado como significativo por la más autorizada doctrina, al atribuirle el sentido «por medio de», lo que prácticamente deja las cosas como estaban.

111. Ley de Expropiación Forzosa de 16 de diciembre de 1954

La nueva Ley nace con la pretensión, tal como dice su excelente exposición de motivos, a la que seguimos en la redacción de estas líneas, de ser «el estatuto legal básico de todas las formas de acción administrativa que impliquen una lesión individualizada de los contenidos económicos del derecho particular por razones de interés general».

De acuerdo con esta pretensión de «acabar en lo posible todo el campo al que pueda alcanzar la expropiación», la Ley de Expropiación Forzosa vigente (en adelante LEF), en su artículo 1.º acoge una concepción amplia del instituto que abarca tanto la expropiación por causa de utilidad pública como por interés social así como «Cualquier privación singular de la propiedad privada o de derechos o intereses patrimoniales legítimos ... acordada imperativamente ...»

Asimismo, la LEF integra los supuestos expropiatorios especiales desarrollados

fuera del ámbito de la Ley de 1879, unas veces en la regulación general y otras en el Título que dedica a los procedimientos especiales, si bien esta integración no supone la desaparición de la legislación especial.

Igual suerte corre el procedimiento de urgencia armado por la Ley de 1939 que pasa a formar el artículo 52 de la LEF, excepto aquellas de sus disposiciones que, por considerar beneficiosa su generalización, se adoptan directamente por el nuevo procedimiento ordinario.

Otra de las novedades de la Ley es el formular con carácter general la cláusula de responsabilidad patrimonial de la Administración por los daños causados a los particulares en el ejercicio de su función.

Esta breve reseña destaca el carácter con el que se promulga la LEF. Se trata de, en un solo texto normativo, recoger toda la experiencia acumulada, reunir y salvar las soluciones válidas, así como resolver los problemas pendientes.

Entre estos últimos se encontraba el que hoy nos ocupa: la determinación del justiprecio.

La LEF, frente a las críticas dirigidas al sistema anterior del «tercer perito», articula por primera vez, en aras de la objetividad y de lograr una disminución de la litigiosidad, un sistema de bases tasadas para la valoración del objeto expropiado. Pero, pese a su voluntad, el legislador no puede más que reconocer que existen supuestos en que es imposible prescindir de una tasación pericial, bien porque falte cualquier estimación general preconstituida, bien porque la aplicación del criterio general conduciría a resultados arbitrarios, alejados en más o en menos de la justa indemnización. Y para estos supuestos se recurre a la apreciación de las circunstancias específicas que justifican el apartarse del criterio legal tasado, que se tornará de referencia como uno de los elementos para la determinación de la indemnización pero no con carácter exclusivo, sino conjugándolo con aquéllas.

Así, abandonada por imposible la fijación automática del justiprecio, se crean los Jurados Provinciales de Expropiación con el fin de que, al menos la continuidad en el ejercicio de su función y la buscada neutralidad en su composición, permitan objetivar las tasaciones, decantando criterios generalizados.

Antes de entrar en el análisis de los criterios de tasación debemos hacer una referencia al ámbito de aplicación de la LEF y a los sistemas que establece la Ley para la determinación del justiprecio.

Desde la Ley 52/1962, de 21 de julio, sobre valoración de terrenos sujetos a

expropiación en ejecución de Planes de Vivienda y Urbanismo y el Decreto 343/1963, de 21 de febrero, que lo desarrolla, está claro que en las expropiaciones resultado de la ejecución de planes de urbanismo o de actuaciones urbanísticas, no procede acudir a los criterios valorativos de la LEF para determinar el justiprecio de lo expropiado, sino al sistema valorativo articulado por la legislación del suelo.

Se establecen así dos sistemas valorativos paralelos, reservándose el de la LEF para todas las expropiaciones que no tengan las finalidades urbanísticas mencionadas.

2) Sistemas para la determinación del justo precio

La LEF articula tres sistemas sucesivos en el tiempo.

a) Mutuo acuerdo.

Conforme al mismo, la Administración y el expropiado pueden negociar libremente la adquisición de los bienes expropiados, convenidos los términos de la transacción el expediente se da por concluido. Si no se alcanza el acuerdo en el plazo de quince días, se seguirá el procedimiento de justiprecio, sin perjuicio de poder llegar a un acuerdo posteriormente en cualquier estado posterior de la tramitación.

b) Por hojas de aprecio contradictorias.

Se abre un expediente individual a cada uno de los propietarios a los que la Administración requerirá para que en el plazo de 20 días presenten hoja de aprecio en la que concreten el valor en que estimen el objeto expropiado; la Administración habrá de rechazarla o aceptarla en igual plazo y, en el caso de que la acepte, se entenderá determinado definitivamente el justiprecio.

c) Determinación por el Jurado Provincial de Expropiación.

Si el propietario rechaza la contraoferta de la Administración se pasa el expediente al Jurado Provincial de Expropiación, cuya valoración es susceptible de impugnación ante la Jurisdicción contencioso-administrativa.

3) Aspectos generales a tener en cuenta

a) Legislación de usual utilización
Como las tasaciones vinculadas a los expedientes expropiatorios muchas veces son originadas por la ejecución o mejora de las arterias fundamentales de comunicación y nuevas instalaciones de redes de servicios públicos, es recomendable tener a mano la Ley de Carreteras, la Ley de Autopistas, la Ley de Ferrocarriles, la Ley de Costas, la Ley de Aguas, el Reglamento de Tendidos de Líneas Aéreas de Alta Tensión, la Ley de Servidumbres Aeronáuticas, etc., las

cuales determinan, en su articulado, una serie de condiciones para los suelos colindantes que influyen en el cálculo del aprovechamiento urbanístico de un predio.

b) Procedimiento de urgencia y procedimiento ordinario

La declaración de urgencia en la ocupación, según la naturaleza de la expropiación, se lleva a cabo mediante acuerdo del Consejo de Ministros o de los Consejos Ejecutivos de las Comunidades Autónomas. Básicamente, la diferencia entre la tramitación de una expropiación por el procedimiento de urgencia o por el procedimiento ordinario, consiste en que, en el primero, se enajena y ocupa el bien afectado y posteriormente se hace efectivo el justiprecio, o en su caso se discute, y en el segundo, en tanto no se ha satisfecho el justiprecio fijado por el Jurado Provincial de Expropiación al final de la vía administrativa, no se ocupa el predio al no haber sido enajenado.

El de la determinación del justiprecio en el procedimiento de urgencia, a pesar de que deba resolverse con rapidez por imperativo legal, ocurre que, por un lado, los trámites de procedimiento suelen ser lentos, y por otro, el afectado queda desposeído de los bienes antes de percibir su compensación económica.

En las expropiaciones mediante el procedimiento de urgencia, en donde el perito muchas veces tendrá que actuar a instancias de parte para practicar una tasación de los bienes afectados, conviene que dentro de la valoración se incluyan fotografías autenticadas o protocolizadas por Notario, para que se hagan patentes aquellos bienes que puedan quedar desfigurados o que desaparezcan tras las obras que originan la expropiación, y ello con la finalidad de que en un momento ulterior a la ocupación pueda proporcionarse una idea de la realidad de hecho y efectuarse ciertas comprobaciones si fuese preciso. Esto podrá resultar de gran utilidad al perito procesal para evaluar los bienes en su actuación posterior, caso que no se produzca avenencia en su adquisición y sea preciso recurrir a los Tribunales de Justicia para la fijación del correspondiente justiprecio.

c) Pago del justiprecio

Se debe mencionar el que no todos los problemas quedan reducidos a la determinación del justiprecio. Logrado este objetivo principal por resolver otro no menos principal desde el punto de vista de los afectados y de la justicia del sistema: el cobro efectivo de la indemnización legalmente fijada.

La falta de medios efectivos con los que cuenta la Jurisdicción para imponer coactivamente sus resoluciones a una

Administración investida de especiales prerrogativas jurídicas en atención a los intereses públicos que tutela, entre las que se cuenta la interdicción de despachar mandamientos de ejecución o providencias de embargo contra derechos, fondos, valores y bienes en general de la Hacienda Pública, establecida en el art. 44 de la Ley de 4 de enero de 1977, de la Administración y Contabilidad del Estado, denominada también Ley General Presupuestaria, convierte en problemática la ejecución de las Sentencias condenatorias contra la Administración.

El problema se hace especialmente sangrante cuando se refiere al justiprecio fijado por el Jurado Provincial de Expropiación contra la tesis de la Administración actuante, pues ésta puede dilatar la entrega de la indemnización debida al tiempo que las medidas de desapoderación del particular son realizadas con la ejecutividad propia de las resoluciones administrativas, dando lugar a una flagrante injusticia contraria a los principios generales del derecho y a los que particularmente presiden la institución expropiatoria.

4) Criterios para la determinación del justiprecio.

La LEF establece, en relación a los diferentes objetos susceptibles de expropiación, reglas taxativas para la valoración, declarando, en el artículo 37, que tanto las tasaciones del propietario, como las de la Administración y del Jurado Provincial de Expropiación deberán ajustarse a las mismas. Pero, en definitiva, el criterio determinante viene fijado en el artículo 43, que permite la aplicación de otros criterios estimativos, tanto por el propietario como por la Administración, sí como por el Jurado, si la evaluación practicada conforme a las reglas tasadas no proporciona, a su juicio, el valor real de los bienes y derechos expropiados.

Pasamos ahora a analizar los criterios fijados en la Ley para los distintos bienes y derechos, con una breve mención a las claves jurisprudenciales para su exégesis.

A. Criterios taxativos

a) Solares

La LEF, en el artículo 38.1, estableció su justiprecio en el valor que tuvieran asignado para los efectos del arbitrio municipal sobre incremento del valor de los terrenos, aumentado en un 10 %, o, en su defecto, el valor en venta fijado a efectos de la contribución territorial. Disposición que ha quedado derogada, como veremos más adelante con mayor detalle, por la Disposición derogatoria de la Ley 8/1990, de 25 de julio, sobre la Reforma de Régimen Urbanístico y Valoraciones del Suelo (en adelante LRRU), que en su artículo 73 ordena la aplica-

ción de los criterios de valoración del suelo contenidos en la misma cualquiera que sea la finalidad que motive la expropiación y la legislación, urbanística o de otro carácter, que la legitime.

b) Edificios

El art. 38.2 fija su justiprecio en la medida aritmética que resultare del valor actual en venta de otras fincas análogas en el mismo Municipio y de la capitalización al tipo de interés legal del líquido imponible señalado para la contribución urbana. Negando validez, a efectos de esta capitalización, todo aumento del líquido imponible producido por declaraciones de renta realizadas por el propietario con fecha posterior a la de la aprobación del proyecto de reforma o urbanización que sea causa de la expropiación.

La S de 25-VI-1984 excluye la valoración independiente del suelo de las edificaciones, plantaciones e instalaciones con que cuente, establecida en la LEF, cuando formen parte de aquél y se hayan tenido en cuenta para su valoración.

En el mismo sentido, la S. 29-X-1987 rechaza la adición de un edificio existente como valor independiente, cuando el valor del suelo se ha fijado tomando como base el valor en venta de las superficies del edificio susceptible de construir sobre el solar, para lo que sería necesario proceder previamente a la demolición del existente, que, por tanto, más que un valor a añadir es un inconveniente, que supondrá un gasto necesario para obtener el valor atribuido al terreno.

c) Fincas rústicas

El art. 39, que fijaba su valor, también se ha visto afectado por la Disposición derogatoria de la LRRU, por lo que nos remitimos a lo que más adelante se dirá sobre la valoración de terrenos.

d) Obligaciones, acciones, cuotas y demás modalidades de participación en el capital.

Conforme al art. 40 su valor se obtiene de la media aritmética que resulte de la cotización media en el año anterior a la fecha de apertura del expediente, la capitalización al tipo de interés legal del beneficio promedio en los tres ejercicios anteriores y del valor teórico de los títulos que se configura como la diferencia entre activo real y pasivo exigible en el último balance aprobado.

e) Concesiones administrativas

A su valoración dedica la LEF el art. 41. Sin embargo, los criterios que establece no serán de aplicación a aquellas concesiones cuya legislación especial contenga normas de valoración para casos de expropiación o rescate.

Así, la S. 24-III-1987 excluyó la aplicación del art. 41 en la expropiación de una concesión de estación de servicio

pues los arts. 69 y 70 de la OM de Hacienda de 5 marzo de 1970 establecen normas específicas para realizar la valoración en supuestos de caducidad.

f) Derechos reales sobre bienes inmuebles

Para la tasación de los mismos el art. 42 se remite a las normas de valoración señaladas por la vigente legislación del impuesto sobre derechos reales.

g) Fincas arrendadas

Para la tasación de la indemnización correspondiente al arrendatario la LEF, en su art. 44, se remite a la legislación de Arrendamientos.

Por su parte, el art. 137 del Reglamento de Gestión Urbanística se remite a la LEF para fijar la indemnización por la expropiación de locales de negocios, con lo que, para éstos, se altera el régimen general que obliga a aplicar las valoraciones de la legislación del suelo en las expropiaciones que tienen por finalidad la ejecución de planes de urbanismo o que se deriven de actuaciones urbanísticas.

B. Criterios estimativos

a) Artículo 43

Como ya se ha señalado, este es el precepto a fin de cuentas decisivo en el régimen de valoraciones de la LEF. En él se coloca al valor real del bien expropiado como el objetivo al que debe apuntar toda tasación sujeta a la LEF y ajustada a derecho. Según dicho precepto, a pesar de la enumeración de los criterios automáticos ya examinados, se autoriza a todos los sujetos de la valoración a «llevar a cabo la tasación aplicando los criterios estimativos que juzguen más adecuados, si la evaluación practicada por las normas que en aquéllos artículos se fijan no resultare, a su juicio, conforme con el valor real de los bienes y derechos objeto de expropiación, por ser éste superior o inferior a aquélla.»

Varias notas, algunas ya mencionadas, se pueden destacar del contenido de esta norma:

1.ª La cifra del valor real del objeto de la expropiación es el objetivo a alcanzar por toda tasación sujeta a la LEF.

2.ª El recurso a los criterios estimativos es subsidiario, sólo cuando por medio de los criterios tasados no se logra determinar el valor real.

3.ª La vía de los criterios estimativos está abierta a todos: Administración, particulares y Jurado Provincial de Expropiación.

4.ª La apreciación de su oportunidad también.

5.ª La diferencia entre el valor real y el valor obtenido mediante los criterios tasados, determinante del empleo de los criterios estimativos, tanto puede ser positiva como negativa.

6.ª Indeterminación previa de criterios

estimativos («*numerus apertus*»). Todos los que sirvan al objetivo principal: obtención del valor real.

7.ª Se puede aplicar los criterios estimativos a todos los bienes y derechos para los que la LEF establece criterios automáticos.

Al relacionar el art. 43 con la cláusula derogatoria de la Ley 8/1990, LRRU, antes citada, que deja sin efecto los preceptos de la legislación expropiatoria relativos a la valoración del suelo, de acuerdo con lo dispuesto en su artículo 73, que ordena la aplicación de los criterios de valoración del suelo contenidos en la misma cualquiera que sea la finalidad que motive la expropiación y la legislación, urbanística o de otro carácter, que la legitime, se suscita una cuestión de interés: determinar si a virtud de estas disposiciones queda sin efecto el art. 43 para las valoraciones de terrenos expropiados sin finalidades o causas urbanísticas.

En contra de la respuesta afirmativa a la cuestión arriba planteada se puede aducir que el art. 43 no contiene un criterio de valoración de los derechos expropiados como los artículos que le preceden, sino que se trata, más bien, de un enunciado de un precepto finalista que, al autorizar el recurso a los criterios estimativos más apropiados al caso y al resultado buscado, el justo precio, el valor real del derecho expropiado, persigue asegurar un principio jurídico que preside toda la LEF: el justiprecio debe reportar al expropiado una utilidad económica equivalente y compensatoria del desapoderamiento en que se concrete la expropiación, de tal manera que permita la adquisición de un bien equivalente al expropiado, evitando así que la actuación expropiatoria suponga perjuicio o beneficio económico para el sujeto pasivo.

b) Jurisprudencia

Es muy abundante la Jurisprudencia en el sentido de que la expropiación, por medio de la indemnización, no ha de significar para el expropiado ni un enriquecimiento, ni un empobrecimiento o disminución patrimonial.

Citaremos la S. 19-III-1960:

«No ha de producirse para la parte expropiante el "enriquecimiento torticero" que ya censuraba el Rey de Castilla Alfonso X el Sabio en la Regla XVII del Título XXXIV de la Partida VII del insuperado Código de las Siete Partidas y que tenía en este precepto su antecedente en la Ley 206 del Digesto, en el Título "De regul jure", y en cuyos textos se expresaba (Siete Partidas) "nadie debe enriquecerse en perjuicio de otro" (Digesto) "es conforme al De-

recho natural que ninguno aumente su patrimonio con daño o injuria de otro".»

También la S.14-XI-1964, muy elocuente:

«Contemplando la expropiación forzosa una forma especial de privación de la propiedad privada, en la que planteada una colisión entre el interés público y el privado, es acordada de modo imperativo por la Administración, por razones de utilidad pública o de interés social, es indudable que origina siempre una lesión al patrimonio particular, la cual nos es justo que deba ser sufrida por el titular del bien jurídico afectado, por lo que se justifica, en consecuencia, la necesidad de encontrar una fórmula que determine en favor del mismo la indemnización que en justicia debe corresponderle, a cargo de la entidad expropiante.»

El principal protagonismo del valor real de los derechos expropiados también es ponderado por abundantes resoluciones. Así, la S. 12-II-1985 dice:

«El criterio básico para la determinación de justiprecio de los bienes y derechos objeto de la expropiación es el valor real de los mismos, tal como se expresa en el art. 43 LEF.»

En cuanto a la oportunidad de acudir al sistema del art. 43 y a la necesidad de motivar su aplicabilidad, las S. 6-VI-84 y 30-VI-1984, respectivamente:

«La AT puede apartarse del criterio tasado del art. 38.1 LEF cuando tiene una objetivación suficiente y razonable, por concurrir en los terrenos expropiados circunstancias que hagan más adecuado acudir a los precios reales del art. 43.»

«Para fijar el justiprecio aplicando el criterio del art. 43 LEF, no es necesario que se haga constar expresamente el valor de los bienes aplicándoles los criterios cerrados de los arts. 38 y 39, siendo suficiente que el Jurado haga constar que la obligación de tales métodos arroja una valoración que no refleja el valor real y que, por ello se acude al criterio del art. 43.»

En relación a los criterios a tener en cuenta para la fijación de valor real propugnado por el art. 43:

«Cualquiera que sea la orientación doctrinal que se establezca, al existir dos sistemas para fijar el justiprecio: el estrictamente reglado de los arts. 38 y ss. LEF y el derivado del art. 43, subsidiario por equidad, de

una amplia libertad de apreciación a través de la utilización de los criterios estimatorios que se juzguen más adecuados, la actuación del Jurado ha de ir encaminada a conseguir, mediante la conjunción o armonización de estos mecanismos la justa indemnización que, como consecuencia de la privación de los bienes o derechos justificada por causa de utilidad pública o interés social, se produce para el expropiado -art. 33.3 CE- sin enriquecimiento indebido del propietario ni de la entidad expropiante.» S. 26-X-1984.

«Es un criterio valorativo perfectamente adecuado para lograr un precio justo el de atender al valor de la construcción de los edificios y la depreciación que sufren por el transcurso del tiempo, estado de conservación y clase de la obra.» S. 11-VI-1984.

«El valor que figura en las escrituras públicas a que se contraen las certificaciones del Registro de la Propiedad no puede vincular al Jurado Provincial de Expropiación, ni a la Sala sentenciadora, a efectos del justiprecio de la finca expropiada, toda vez que, abstracción hecha de que no siempre sea fiel reflejo del precio real de las transmisiones el valor que figura en las escrituras que las documentan, dicha valoración puede responder a motivaciones ajenas al principio de equivalencia que inspira el instituto de expropiación.» S. 4-III-1988.

C. Premio de afección

Además, el artículo 47 dispone que en todos los casos de expropiación, aunque a pesar de la terminante declaración legal el premio de afección sólo corresponde en los casos de desapoderamiento dominical (vide art. 47 Reglamento de la LEF, de 26/4/1957), se abonará al expropiado, además del justo precio fijado en la forma señalada, un cinco por ciento como premio de afección.

Ello tiene su fundamento en un intento del legislador de compensar el dolor del afectado, al quedar éste desposeído de sus bienes, por la expropiación forzosa, en beneficio de la comunidad. Se trata, más que de una compensación a los intereses económicos de su titular, de una compensación de orden moral.

En las valoraciones de bienes expropiados es conveniente incluir la partida del 5 % correspondiente al premio de afección con objeto de facilitar la labor del Jurado y de los Tribunales, siempre para el caso en que aquella valoración sea aceptada como adecuada al justipre-

cio, debiendo tener en cuenta que el premio de afección es sólo aplicable en el supuesto de que se pierda el dominio de un bien.

IV Legislación del Suelo

Como ya se ha indicado con anterioridad, a partir de la entrada en vigor de la Ley 52/1962, de 21 de julio, sobre valoración de terrenos sujetos a expropiación en ejecución de los planes de vivienda y urbanismo, se instaura en nuestro derecho una duplicidad de sistemas de valoración de los terrenos expropiados, correspondiendo el de la LEF a las expropiaciones que no tienen por objeto la ejecución de planes de urbanismo, de actuaciones urbanísticas, pues en estos casos resulta de aplicación los criterios de valoración contenidos en la legislación urbanística.

En este sentido la jurisprudencia es unánime: cuando la causa expropiadora de los terrenos afectados radica en la ejecución de planes de urbanismo, o cuando se derive de actuaciones urbanísticas, la expropiación es urbanística y los criterios aplicables para la valoración del justiprecio son los de la legislación urbanística, con exclusión de los de la LEF. Responden a este planteamiento, entre otras muchas, las Sentencias de 15-VI-1991, 24-XII-1991 y 17-V-1993, de la que reproducimos un fragmento.

<<Resulta de todo punto inadmisibles acudir para la evaluación del suelo a los criterios estimativos que el art. 43 LEF permite, pues ya la L. 52/62, de 21-7, y el D. 343/63, de 21-2, vinieron expresamente a prohibir la utilización del precitado art. 43, en las valoraciones del suelo o terrenos para planes de vivienda y urbanismo y lo ha ratificado el Texto Refundido de la Ley del Suelo de 1976 (art. 103), toda vez que tratándose de una expropiación urbanística, la valoración de los bienes ha de efectuarse atendiendo a lo dispuesto en el Tít. II, Cap. IV del Texto Refundido citado, que ha de ser complementado con lo que preceptúa el Tít. IV del Reglamento de Gestión Urbanística aprobado por R.D. 3288/78, de 35-8, y de modo concreto al valor urbanístico si están los terrenos expropiados calificados en el Plan como suelo urbano, como en el presente caso así acontece.»

Este estado de cosas condujo a que los resultados obtenidos en la determinación del justiprecio por uno u otro sistema difiriesen considerablemente, con la consecuencia y grave infracción del principio de igualdad ante la ley y de las mínimas exigencias de equidad.

Por otra parte, a juicio de todos los operadores jurídicos, el sistema de la LEF resultaba más equitativo y justo, lográndose por medio de él la mejor aproximación al valor real de los terrenos y, por tanto, la más justa compensación del sacrificio particular que supone la expropiación forzosa.

La Ley 8/1990, de 25 de julio, sobre Reforma del Régimen Urbanístico y Valoraciones del Suelo, queriendo acabar con este desdoblamiento, generador de agravios comparativos, dispone, en su artículo 73, la aplicación de los criterios de valoración del suelo contenidos en la misma cualquiera que sea la finalidad que motive la expropiación y la legislación, urbanística o de otro carácter, que la legitime, ordenando expresamente, en su Disposición derogatoria, la derogación de los preceptos que sobre valoración del suelo contiene la legislación expropiatoria.

Esta regulación es recogida por el R.D. Legislativo 1/1992, de 26 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley sobre Régimen del Suelo y Ordenación Urbana (en adelante TRLS), que, a su vez, deroga la LRRU del 90, incorporada al Texto Refundido, en virtud de la autorización contenida en su disposición final segunda.

Como resultado de todo ello se acaba con la, tan criticada, duplicidad de criterios para la valoración del suelo, pero con el drástico procedimiento de extender a todas las evaluaciones el menos justo y equitativo criterio urbanístico, que incluso se ha visto perjudicado por las prescripciones de la nueva legislación.

Sin embargo, diversas circunstancias han llevado a la doctrina y a los Tribunales a plantear la validez y vigencia del TRLS, entre las que podemos citar: el hecho de que ha sido objeto de recurso de inconstitucionalidad, igual que su antecedente LRRU, por parte de varias Comunidades Autónomas, sin que hasta el momento haya recaído el fallo de nuestro Tribunal Constitucional, y la falta de desarrollo de lo previsto en su régimen transitorio, necesario para la virtualidad de sus prescripciones.

Todo ello ha dado lugar a que en la práctica forense mayoritaria se prescindiera de la nueva regulación, evaluando los terrenos conforme a la legislación urbanística anterior, que se basa en el valor urbanístico o en el inicial, constituyendo este último la cuantía mínima no susceptible de rebaja.

*Abogado. Profesor de Derecho Administrativo de la Universidad de Barcelona Vocal del Tribunal Arbitral de Barcelona

El esquema de la etiqueta ecológica comunitaria

FLAVIA RosEMBUJ *

1. Instrumentos económicos e instrumentos voluntarios para la protección del medio ambiente
2. El análisis del ciclo de vida de un producto
3. El esquema de la eco-etiqueta comunitaria
4. El futuro del esquema

Se ha dicho que, entre los primeros Setenta y finales de los Ochenta, la política medio ambiental se desarrolla en el contexto europeo, a través de un aumento progresivo de las medidas de control del medio ambiente. Se puede añadir que, en esta fase, las normas reguladoras están inspiradas en la filosofía de *orden y mando*. La técnica que prevalece es, en efecto, la de imposición legislativa de niveles de calidad de los factores ecológicos, o de límites a la emisión de fuentes contaminantes (orden) verificada administrativamente mediante mecanismos de tipo administrativo (control).

Aún así, durante los años Ochenta, los sistemas de protección medio ambiental *orden y mando* empiezan a entrar en crisis. Se extiende la convicción de que la regulación directa de las actividades económicas ha alcanzado su límite de eficiencia y de que es necesario volver atrás recorriendo el camino de la desregulación.

La ampliación progresiva del ámbito de operatividad de los controles ha sobrecargado las estructuras administrativas creadas con función de control, lo que ha tenido el efecto de frenar los procesos de decisión sobre todo en los países no dotados de una organización administrativa eficiente. De este modo, el sistema de controles se ha hecho estático, siendo poco coherente con las exigencias dinámicas del sistema económico. En general, la complejidad y la excesiva burocratización sumidas por los controles ecológicos, han hecho que en algunos casos sea extremadamente difícil para los operadores económicos respetarlos, traducándose esto en un posible factor distorsionador de la competencia.

Por otra parte, los sistemas *orden y mando* revelan un límite de carácter objetivo, debido a que son idóneos para intervenir en desequilibrios medio ambientales actuales o posibles, pero de todos modos, identificables.

Este aspecto limita su eficacia, dado que la política medio ambiental tiende a fijarse como objetivo no ya sólo el control de las fuentes de contaminación, sino el cambio completo de los comportamientos sociales que producen un impacto en el medio ambiente.

Una vez aceptado que la política medio ambiental debe desarrollarse en el contexto de la economía de mercado, se debe intentar superar el planteamiento que había hecho de los objetivos de protección del medio ambiente una piedra en el zapato de la economía. Más aún cuando la exigencia de un control cualitativamente diferente, no quiere decir un menor control. Se trata de la búsqueda y puesta a punto de instrumentos de control que consigan unir las exigencias ecológicas de protección con las exigencias de competitividad del sistema económico.

El encuentro y el equilibrio entre los diversos intereses se halla hoy favorecido por el papel de mayor responsabilidad social que caracteriza al sistema de las empresas. En esta última década, en Europa se ha ido verificando la transición de un régimen de control social sobre las actividades de las empresas a un régimen de gestión directa y autodeterminada de intereses sociales por parte de las empresas, también gracias a la pérdida de la capacidad de gobierno del aparato estatal. Resulta más que evidente que la tendencia a la *pro-activa* de las empresas en el campo medio ambiental no constituye otra cosa que el reflejo de ese nuevo y complejo papel de responsabilidad social del sistema empresarial. Existen todas las garantías para que la cuestión medio ambiental se traduzca en un terreno fértil de colaboración entre los intereses medio ambientales y los económicos. Aun así, se debe intervenir en la calidad de los controles, modificando su planteamiento para tener en cuenta tanto el contexto de la economía de mercado en la que actúa la política me-

dio ambiental, cuanto la nueva centralidad positiva asumida por el sistema empresarial.

Por otra parte, resulta indispensable conseguir que el mercado «juegue» también en el ámbito medio ambiental, integrando, en la puesta a punto de los instrumentos de control, las reglas de protección medio ambiental y las leyes de mercado.

Instrumentos económicos e instrumentos voluntarios

En general, cuando se habla de instrumentos alternativos de control medio ambiental, respecto a los sistemas autoritarios, se refiere a los instrumentos económicos, es decir a aquellos instrumentos que actúan sobre los costes y los beneficios de las acciones económicas influyendo sobre el comportamiento de los operadores en modo favorable al medio ambiente.

Las medidas económicas y fiscales:

1. impuestos medio ambientales o sea gravámenes neutros sobre productos o actuaciones nocivas para el ambiente. Se excluye el carácter exclusivamente penalizador del impuesto, ya que se fundamenta en gravar los recursos ambientales escasos reflejando el precio aproximado para su utilización. El mecanismo que se aplica obliga a los agentes económicos a comparar el beneficio monetario derivado de cada daño marginal causado con los costes adicionales implícitos en el tributo a pagar o con otros costes que se mantienen para evitar el pago. Un ejemplo es el impuesto sobre el CO2 que se está negociando en la CEE.

2. incentivos financieros por ejemplo subvenciones o compensación a los propietarios de dominio privado bajo el deber de conservación del espacio natural. Es el corolario lógico y necesario del criterio contaminador pagador: todos aquellos que crean, por su específica conducta, específicas situaciones de conservación ambiental, que benefician a todos, deben recibir justa compensación;

3. permisos comerciables, se habla en este caso de la fijación por la Administración de un nivel máximo de

contaminación que no puede ser superada por la globalidad de empresas de una determinada zona. A cada una de estas empresas se les adjudican un número determinado de permisos de contaminación. Si una de estas empresas no utiliza su derecho a contaminar vende el permiso no utilizado a otra empresa que supere su nivel individual; consiguiéndose así respetar el nivel global. Este sistema ha sido introducido en Estados Unidos, en las enmiendas del Clean Air Act de 1991 para reducir la lluvia ácida, se calcula que en diez años la producción de SO₂ se verá reducida a la mitad y que se ahorrará aproximadamente un billón de dólares.

Asimismo está previsto en el Protocolo de Montreal sobre la protección de la capa de ozono a nivel internacional.

El sistema de permisos comerciables es sumamente valioso porque resulta aplicable a una serie muy amplia de problemáticas ambientales, entre ellas: la conservación de tierras ecológicamente sensibles, o la gestión de los residuos al crear un mercado para los productos reciclados.

4. **depósitos con fianza**, es el sistema por el que el consumidor para un depósito al efectuar la compra y en el momento de restituir el producto se le devuelve el importe pagado, es el caso de los envases retornables.

Las técnicas legales de asignación de los costes de deterioro al medio ambiente:

1. **la responsabilidad civil**, derivada del principio de que quien contamina paga, este principio establece un límite a la contaminación y no supone su regularización el que contamina tiene que pagar en proporción al daño que provoca, de manera que resulte estimulado para disminuir las acciones contaminantes por el aumento del coste a su cargo;

2. **el seguro**, consecuencia lógica de la responsabilidad del agente contaminador

Los instrumentos voluntarios de mercado con fines de promoción de productos con limitado impacto medio ambiental:

1. **los certificado de calidad ecológica (eco-etiquetas)**, por el que si los productos respetan una serie de condiciones fijadas por las autoridades competentes se ven otorgada una etiqueta que certifica su calidad ecológica y que les favorecerá ante los consumidores;

2. **la eco-auditoría**, por la que las empresas se someten voluntariamente a una auditoría ambiental para mejorar su imagen frente a los consumidores y con ello hacer frente a la competencia exterior.

El cuadro final, a partir del esquema de control presentado en el quinto programa de acción ambiental por la CEE, avanza hacia un sistema mixto:

1) **los instrumentos regulatorios tradicionales**, que pueden ser descritos como medidas institucionales dirigidas a influir en los comportamientos medio ambientales de los contaminadores, definiendo las normas relativas a los productos y/o procesos, limitando o prohibiendo la emisión de agentes contaminantes, restringiendo o prohibiendo la actividad en términos geográficos y/o temporales, otorgando autorizaciones, estableciendo estándares de adecuación, etc. Las normas imponen comportamientos que el sujeto debe seguir, o si no, soportar sanciones civiles, penales o administrativas. No se preve el abandono de dichos instrumentos pero si su superación y racionalización. La superación se debe a que dejan de ocupar el lugar primordial y casi exclusivo en el sistema de controles. La racionalización deriva de la simplificación de las normas, de la distribución más eficiente de las competencias y de la coordinación con los instrumentos alternativos.

2) **los instrumentos económicos**, que están dirigidos a influir en las valoraciones de costes y beneficios respecto a las alternativas disponibles, con la intención de modificar las elecciones y los comportamientos de los actores económicos en modo favorable a la protección del medio ambiente.

3) **los instrumentos voluntarios**, cuyo objetivo es incentivar la asunción de un nivel más elevado en la percepción del problema medio ambiental y de su respectiva responsabilidad. Se trata de los cada vez más comunes acuerdos voluntarios entre empresas (consorcios) de los acuerdos entre empresas y la administración pública (contratos de programa u otro tipo de acuerdos dirigidos a mejorar las actuaciones ecológicas de las empresas). Además de estos instrumentos basados en acuerdos, se pueden añadir otros dos, Eco etiquetas y Eco auditorías, que poseen características tanto de los instrumentos económicos, ya que influyen en la elección económica del consumidor, como de instrumentos voluntarios y de autoreglamentación.

Según el Eurobarómetro n 37, el 85 % de los ciudadanos de la Comunidad Europea juzgan que la protección del medio ambiente y la lucha contra la contaminación exigen medidas urgentes.

La emergencia del llamado «consumido verde» en los años ochenta incitó la introducción de miles de productos ecológicos o pseudocológicos en el mercado. El consumidor se encuentra rodeado de productos que pretenden ser menos

dañinos para el medio ambiente que el producto de la competencia. La consecuencia es la necesidad inmediata de algún tipo de control para evitar la publicidad engañosa.

Las empresas han sido las primeras en reaccionar al incorporarse a sistemas de etiqueta ecológica nacionales (como los existentes en Dinamarca, Alemania o Francia) o al crear esquemas ad hoc. De todas maneras, siguen existiendo tantos tipos de etiquetas verdes y de símbolos que el consumidor puede seguir siendo llevado a confusión.

El análisis del ciclo de vida de un producto (LCA)

El análisis del ciclo de vida de un producto o *life cycle analysis* es un instrumento fundamental para que las empresas puedan controlar los efectos de sus productos en el medio ambiente.

El examen del ciclo de vida de un producto de la «cuna a la tumba» o «*from cradle to grave*» normalmente se llevará a cabo a través de los siguientes pasos:

- **definir el objeto** del estudio que incluirá la delimitación geográfica y definir del tipo de proceso que tiene que ser examinado,
- **compilar un inventario** que definirá los datos sobre la utilización de las materias primas, la consumición de energía, las emisiones al aire, agua y suelo y la producción de desechos sólido y peligrosos,
- **analizar los impactos medioambientales**,
- **evaluar los problemas** identificables con los objetivos medioambientales,
- **aplicar los resultados** para utilización interna y externa.

Los LCA se suponen evaluaciones científicas del impacto del ciclo de vida total del producto sobre el medio ambiente.

Los LCA son instrumentos de administración muy útiles para las empresas. A nivel interno, al comprender el impacto de materiales, procesos y productos sobre el medio ambiente, la empresa puede desarrollar nuevos productos, mejorar los existentes, y minimizar riesgos.

A nivel externo los resultados de los LCA pueden ser utilizados para tener opción a una eco-etiqueta, proveer información al consumidor y para influir en la toma de decisiones del sector público.

Los problemas que se plantean con los LCA son mayoritariamente debidos a la novedad del instrumento.

La falta de metodología común ha llevado a la imposibilidad de comparar datos técnicos, o a discrepancias al considerar más un elemento que otro.

Asimismo el hecho de que las empresas cataloguen con frecuencia los inventarios como información sensible lleva a que falten inventarios accesibles al público. La consecuencia podría ser que los LCA se analicen a través de bases de datos poco fiables.

De todas maneras, los LCA se consideran los métodos más eficientes de evaluación del impacto ecológico de los productos. El Grupo Estratégico del Medio Ambiente del ISO (International Standards Association) está trabajando para establecer una base de los datos utilizados actualmente.

A pesar de los inconvenientes que plantean, los LCA seguirán siendo el instrumento para determinar los criterios ecológicos en la selección de los productos con opción a eco-etiqueta a nivel europeo.

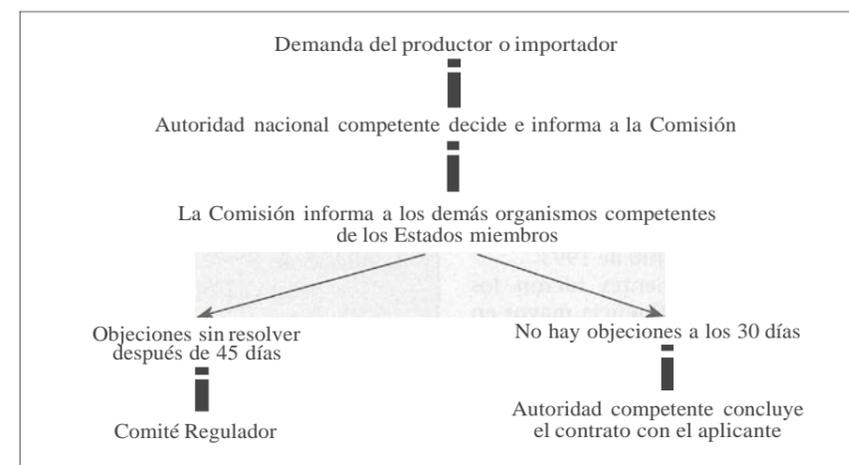
La eco-etiqueta comunitaria

Ante la confusión entre los consumidores y ante la incertidumbre del verdadero impacto ecológico de ciertos productos, la Comisión de la Comunidad Europea propuso en febrero de 1991, la introducción de un esquema de eco-etiquetas que estableciera criterios uniformes a aplicar en todos los Estados miembros. En marzo de 1992, el Consejo de Ministros de la Comunidad Europea aprobó el Reglamento 880/92 de 23 de marzo.

El esquema es voluntario y su propósito es el de promover el diseño, la producción, el marketing y el uso de productos cuyo impacto ambiental es reducido. Estos productos podrán disfrutar el uso de una etiqueta con el logotipo en forma de flor, con doce estrellas como pétalos rodeando una «E» por Europa. Esta etiqueta indicará al consumidor que el producto ha sido seleccionado entre los productos competidores, como el que tiene menos efectos dañinos para el medio ambiente.

El esquema podrá ser aplicado a todos los productos de consumo excepto a la comida, a la bebida y a los productos farmacéuticos que ya están cubiertos por otra legislación comunitaria.

Los criterios ecológicos específicos serán definidos para cada grupo de productos basándose en el principio «*from cradle to grave*» o de la cuna a la tumba, o sea cubriendo todo el ciclo de vida del producto, desde la extracción de las materias primas, pasando por el proceso de producción, de distribución, de utilización y de gestión de residuo. En cada etapa, se consideran los siguientes efectos sobre el medio ambiente: la gestión de los residuos, la contaminación y degradación del suelo, la contaminación del agua y del aire, el ruido, el consumo de energía, el consumo de recursos natura-



les y los efectos en cada etapa sobre los eco-sistemas.

Los criterios serán normalmente preparados por la autoridad nacional competente quien habrá consultado previamente a los grupos interesados. Los objetivos y la formulación de los criterios deben ser precisos, claros y objetivos para asegurar la uniformidad de aplicación en cada Estado miembro. Los criterios deben reflejar un nivel alto de protección ambiental y estar basados en la *best available technology (BAT)* o mejor tecnología aplicable.

La autoridad competente tendrá que someter los criterios a la Comisión para su adopción. La Comisión europea consultará el Forum de Consultación, formado por representantes de la industria y del comercio (incluso sindicatos, si se considera necesario), asociaciones de consumidores y organizaciones medioambientales.

La Comisión someterá los resultados a un comité, el Comité Regulatorio, compuesto por representantes de los Estados Miembros y presidido por un representante de la Comisión. Si el comité aprueba la proposición, la Comisión la adoptará y la publicará en el Diario Oficial de la Comunidad Europea (DOCE). Si el comité rechaza la proposición, la Comisión la transmitirá al Consejo de Ministros, que decidirá en mayoría cualificada.

La selección de los grupos de productos se hace siguiendo el mismo proceso; cada grupo tiene que ser definido por la autoridad nacional de tal manera que se asegure que todos los productos competidores con la misma finalidad y uso estén incluidos en el mismo grupo.

Cinco Estados miembros se están ocupando de desarrollar propuestas de criterios ecológicos para un número inicial de grupos. En estos momentos, es el Reino Unido el que ha completado más propuestas. Sin embargo, existen grupos de productos que son muy difíciles de

catalogar como las pinturas y los detergentes.

Estas propuestas para grupos de productos se desarrollaron a través de estudios de grupos ad hoc para comprobar la eficiencia del esquema «de la cuna a la tumba».

Participan:

-Dinamarca
con el papel de cocina,
papel higiénico,
papel de fotocopiadora,

-Francia
con las pinturas y los barnices,

-Alemania
con los detergentes de lavadoras,
productos de limpieza,
detergentes de lavavajillas,

-Italia
con los embalajes,

-y el Reino Unido
con las lavadoras y lavavajillas,
fertilizantes,
laca de pelo.

Como regla general, parece que los criterios han sido establecidos para que sólo de un 10 % a un 20 % de los productos en el mercado puedan optar a la etiqueta ecológica.

Resulta evidente que el papel de los Estados miembros es preponderante. La colaboración entre la Comisión de la Comunidad Europea y las autoridades nacionales implica plazos prolongados, pero la concertación parece ser la llave del éxito del esquema de la eco-etiqueta.

El lanzamiento de la eco-etiqueta se hará a través de dos tipos de productos: las lavadoras y los lavavajillas. Los resultados con las bombillas, el papel higiénico y el papel de cocina son muy satisfac-

torios y todo parece apuntar que pronto entrarán en el esquema.

Lavadoras

Los criterios de selección para este grupo de productos fueron desarrollados por el Reino Unido y aceptados en el Comité Regulador el 28 de junio de 1993.

Los aspectos siguientes fueron los que tuvieron una influencia mayor en la determinación del impacto ambiental

está causado durante la fase de utilización del grupo de productos:

- consumo de energía,
- consumo de agua y
- eficiencia en el consumo de detergentes.

Las proposiciones incluyeron también un número de criterios más subjetivos, (*best practice*) como la claridad de las instrucciones para el usuario y el incentivo para reciclar. Además se han especificado criterios de rendimiento con relación al lavado y al centrifugado. Un producto tiene que reunir los criterios objetivos, los criterios de «*best practice*» y los de rendimiento para obtener la etiqueta.

A pesar de que los criterios fueron delimitados para que sólo de un 10 % a un 20 % de los productos en el mercado europeo pudieran obtener la eco-etiqueta, parece que más de un 20 % de las lavadoras van a tener opción a ella y que los productores hacen un par de años que tienen conocimiento de los trabajos preparatorios y han estado actuando en consecuencia. Teniendo en cuenta que los criterios pueden ser revisados cada tres años, éstos podrían resultar más estrictos.

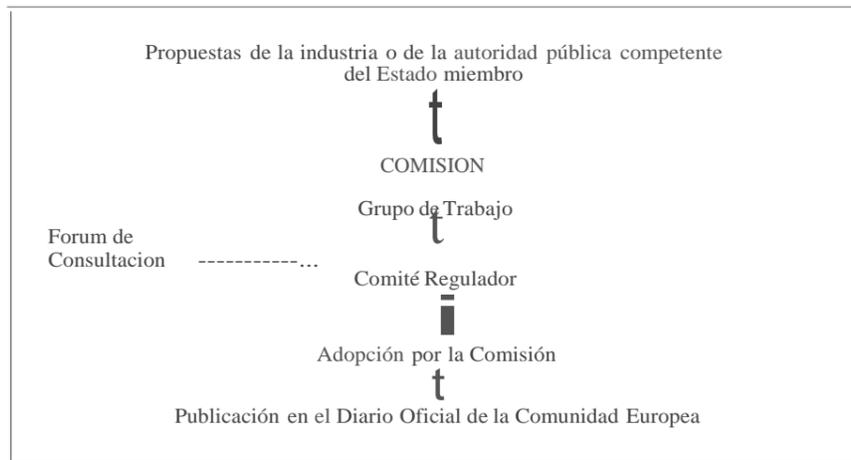
Lavavajillas

El grupo del Reino Unido fue también el encargado de determinar los criterios en el grupo de productos *lavavajillas de venta al público en general*. El Comité Regulador los aprobó en marzo de 1993 y la Comisión los adoptó en junio de 1993.

Al igual que con las lavadoras, el análisis del ciclo de vida de este grupo de productos llevó a determinar que el mayor impacto ambiental es causado en la fase de utilización del lavavajillas. Los criterios a tomar en cuenta son:

- el consumo de energía y
- el consumo de agua.

Además se desarrollaron criterios de «*best practice*» en relación a las instruc-



dones al usuario y al incentivo para el reciclaje, y criterios de rendimiento.

Procedimiento para obtener una eco-etiqueta

Las eco-etiquetas comunitarias son otorgables a productos manufacturados o importados a la Comunidad Europea.

El productor o el importador tiene que seguir los siguientes pasos:

1. Aplicar al organismo competente del Estado miembro donde se produce o se importa el bien.

En España se trata de la Asociación Española de Normalización y Certificación.

2. El organismo competente examina el producto de acuerdo con los criterios que han sido adoptados a nivel comunitario.

3. Si el organismo nacional aprueba la aplicación, tiene que notificar a la Comisión Europea el resultado y el examen que ha llevado a cabo.

4. La Comisión notificará a los organismos competentes de los demás Estados miembros.

Si la Comisión no recibe ninguna objeción a los 30 días, informará al organismo nacional que presupone su acuerdo y otorgará la etiqueta.

Si existen objeciones de los demás Estados miembros se intentará zanjar las diferencias de manera informal. Si a los 45 días no se llega a una solución se transferirá al Comité Regulador.

5. Si se obtiene la aprobación, el organismo competente concluirá un contrato con el aplicante que cubrirá los términos de la utilización de la etiqueta.

6. Si el organismo nacional rechaza el producto informará al aplicante de las razones. No está previsto un procedimiento de recurso.

Por toda demanda de eco-etiqueta habrá que pagar 500 ECU para cubrir gas-

tos administrativos. Así desde que la etiqueta es atribuida el productor o importador pagará una tasa anual para su utilización. Esta tasa está fijada en un porcentaje de 0, 15 % del volumen anual de ventas del producto en el interior de la Comunidad Europea. Se deja a la apreciación de las autoridades nacionales la reducción o el aumento de la tasa de base con un límite del 20 %. Durante la primera fase de aplicación del sistema el pago se hace al organismo nacional competente donde se ha introducido la demanda.

Futuro de la eco-etiqueta comunitaria

El sistema de la eco-etiqueta no impondrá ningún tipo de obligación al aplicante y si el producto no merece la etiqueta no será restringida su venta. Los productos que lleven la eco-etiqueta tendrán, en cambio, una ventaja comercial importante sobre los competidores.

El esquema tampoco parece requerir una protección al medio ambiente excesiva: estando basado en criterios sobre el producto el aplicante no necesita poner en marcha un sistema de protección ambiental importante como es el caso en las eco-auditorías.

Además toda la información sobre el producto permanece confidencial hasta que se toma la decisión de otorgar la etiqueta. Incluso después de obtener la etiqueta la información de, por ejemplo el proceso de producción del bien no se va a especificar a la opinión pública.

Teniendo en cuenta las ventajas que el producto con etiqueta ecológica comunitaria va a aportar a las empresas, el esquema cuenta con todas las cartas para tener mucho éxito.

*Abogado

La protección de diseños de recambios para vehículos

RUPERT HUGHES*

para vehículos constituyó uno de los ámbitos más difíciles que tuvo que tratar la Comisión de la UE a la hora de formular sus propuestas para un nuevo régimen de diseño comunitario.¹

Aunque el tema tiene relevancia para muchas industrias, hasta ahora el debate se ha centrado mayoritariamente en el contexto de los recambios para coches. Ello no es sorprendente, habida cuenta de la importancia económica de la industria automovilística, por una parte, y por otra, del interés del consumidor en disponer de un suministro abundante de recambios a unos precios competitivos. El mercado anual comunitario en reparaciones de vehículos se valora en unos 80 billones de ECUs (US\$ 88 b), y responde a las necesidades de unos 160 millones de propietarios de vehículos, muchos de los cuales son consumidores normales y corrientes para quienes el coche representa su inversión secundaria más importante, superada sólo por la de su vivienda. Por tanto, el tema ha sido el objeto de una fuerte actividad por parte de grupos de presión procedentes de la industria automovilística, y de aseguradores de coches y organizaciones de consumidores.

A diferencia de muchos otros productos de consumo no perecederos, los coches son necesidades de alto valor que precisan constantes reparaciones a raíz de daños originados por colisiones, gamberrismo, oxidación o el desgaste normal. Se calcula que el propietario medio de coche se gasta unos 500 ECUs (US\$ 550) anuales en reparaciones de coche, o más de 6.000 ECUs (US\$ 6.600) durante la vida útil del coche, con más de la mitad destinada a los recambios. El mercado es muy grande y enormemente importante para los consumidores.

La importancia que tiene este mercado para el consumidor y la vulnerabilidad de éste ante el abuso dentro del mercado por parte de los fabricantes de coches, fueron reconocidas por la Comisión al formular ésta sus propuestas. De ahí la reacción ferozmente crítica por parte de los fabricantes de coches comunitarios, que ven en la protección del di-

ger un mercado cautivo y muy lucrativo de la competencia.

El campo de batalla de esta cuestión se ha trasladado al Parlamento Europeo y al Consejo de Ministros, donde indudablemente los argumentos se harán más intensos y más públicos. Por tanto, vale la pena considerar los argumentos detalladamente. También cabe preguntarse si en realidad las propuestas realizadas por la Comisión están bien equilibradas.

Para ello debemos considerar los principios fundamentales que apoyan las propuestas de la Comisión.

La presunción contra los monopolios

En todas las economías de mercado modernas existe una fuerte presunción contra la creación de monopolios. Esta presunción consta explícitamente en el Tratado que establece la Comunidad Económica europea, que prevé «la institución de un sistema que asegure que la competencia dentro del mercado común no se distorsione».²

Los derechos de propiedad intelectual son una derogación limitada de esta presunción, permitidos con tal de fomentar tanto la innovación y la publicación de nuevas ideas como el progreso. Aún así, tales derechos constituyen un frágil equilibrio entre los intereses del innovador y los del gran público. Puesto que la creación de los derechos de propiedad intelectual forzosamente conllevan la creación de monopolios, el alcance de cada monopolio debe quedar definido de tal manera que no sea más amplio de lo necesario para lograr el propósito esencial del derecho.

El propósito del derecho de diseño

¿En qué consiste, pues, el propósito esencial del derecho de diseño? Un buen diseño es una herramienta de marketing que ayuda a vender productos: proporciona al producto una ventaja competitiva en el mercado. El propósito esencial del derecho de diseño consiste en estimular los buenos diseños, proporcio-

justa oportunidad de beneficiarse de las inversiones que han realizado en el diseño. Ello lo consiguen mediante la concesión de un período de protección para los diseños (es decir, la aparición del producto) que son nuevos, aunque no mediante la protección del mismo producto de la competencia.³ En este contexto la protección de diseños actúa como un estímulo a la innovación; y el mercado recompensa los buenos diseños demostrando sus preferencias. Ello también permite a los titulares de diseños cobrar una **prima de diseño** por sus diseños exitosos, el tamaño de la cual se determina mediante el funcionamiento del mercado en condiciones competitivas. Sin embargo, este mecanismo que tiene el mercado para fijar precios solamente puede funcionar cuando existe la posibilidad de competencia entre diferentes diseños. No puede funcionar si la protección de diseños excluye toda posibilidad de competencia, que es lo que sucede cuando la protección concedida a un diseño conduce a la creación de un monopolio en el mismo producto. La protección de diseños creará **monopolios de productos** cuando sólo hay una solución práctica de diseño para que un producto realice su función. Cuando esto sucede, la **prima de diseño** se convierte en un **precio de monopolio**.

La protección de diseños en el mercado de recambios de vehículos

Se puede comprender su funcionamiento mediante la comparación de cómo funciona el diseño en el mercado para coches nuevos, con su funcionamiento en el mercado de recambios de vehículos. Los fabricantes de automóviles invierten en el diseño para ayudarles a vender coches. Los coches mejor diseñados se venden mejor y poseen una **prima de diseño**. La protección de diseños no excluye la competencia en los coches; meramente le brinda a los fabricantes de automóviles una oportunidad justa de recuperar su inversión en el diseño vendiendo más coches y cobrando una **prima de diseño** fijada por el mer-

cado en condiciones de concurrencia. Para competir, se anima a los otros fabricantes de coches para que produzcan diseños nuevos y mejorados. De esta manera, la protección de diseños promueve la innovación en el diseño, y los buenos diseños reciben su justa recompensa (es interesante observar, sin embargo, que a pesar del amplio predominio de diseños copiados de coches, no existen casos conocidos en los que un fabricante de automóviles haya utilizado los derechos de diseño contra otro fabricante).

En el mercado de recambios de vehículos, la posición es totalmente diferente. Los recambios de vehículo son generalmente específicos para un modelo. Es decir, hay muy pocas posibilidades, si es que hay alguna, de intercambiar los recambios entre los diferentes coches, y pocas posibilidades de crear diseños alternativos. Por tanto, la protección de diseño de los recambios de vehículo crea **monopolios de productos** que exponen a los consumidores al riesgo de abuso por parte de monopolios. Este riesgo se ve aumentado ya que los propietarios de coches son un mercado cautivo, cuyos vehículos precisan constantes reparaciones y por tanto están obligados a comprar recambios para sus vehículos para que éstos no se queden inutilizables.

La Comisión ha reconocido el problema especial que la protección de diseños podría originar, sobre todo en relación a los recambios que se necesitan para efectuar reparaciones en productos costosos y de larga vida, como los coches, y ha intentado definir el ámbito del monopolio de diseño para evitar el problema.⁴

La solución propuesta por la Comisión

La Comisión ha planteado el problema mediante lo que se podrían llamar las tres cláusulas «anti-monopolio de producto», a saber las siguientes:

- La primera excluye la protección de los diseños para los que no puede haber un diseño alternativo si se desea conseguir un resultado técnico específico («la cláusula de diseños no arbitraria»);⁵
- La segunda excluye la protección de los diseños para los que no puede haber un diseño alternativo si un producto debe ser conectado o montado con otro producto («la cláusula de interconexiones»);⁶
- La tercera permite a terceros utilizar un diseño a partir de los 3 años de la comercialización por primera vez de un producto que incorpora el nuevo diseño, si el uso del diseño es necesario para restaurar el aspecto original de un

producto complejo (como un coche) en el transcurso de una reparación («la cláusula de reparaciones»);⁷

Todas estas disposiciones fueron concebidas para garantizar que el monopolio sobre el diseño no ejerza un efecto perjudicial para con la libre competencia, es decir, que la protección de diseños no conduzca a la creación de **monopolios de productos**.

Los defectos en las propuestas de la Comisión

Desgraciadamente, y a pesar de las intenciones expresas de la Comisión, existe un riesgo muy serio de que las propuestas de la Comisión en su forma actual puedan ser utilizadas por los fabricantes de coches para reforzar su actual dominio del mercado de recambios de vehículo, en detrimento de los consumidores, por los siguientes motivos:

1. Recambios de carrocería

La mayoría de las críticas han sido dirigidas a la **cláusula de reparaciones**. La **cláusula de reparaciones** tiene como objetivo evitar que los fabricantes de coches disfruten de un monopolio absoluto en cuanto a las piezas relacionadas con la carrocería de vehículos, como la chapa, el parachoques, los faros y el vidrio, todas ellas necesarias para reparar daños originados por colisiones. La Comisión introdujo esta cláusula para responder a las preocupaciones de los consumidores, los aseguradores de coches, los fabricantes de componentes, los distribuidores de recambios para automóviles y los reparadores de carrocerías, quienes temían que la protección de tales componentes llevara a la monopolización de este mercado y a la explotación del consumidor.

El mercado de recambios de carrocería

El mercado de piezas de recambio de carrocería constituye el sector más grande del mercado de recambios de componentes de vehículos. Del mercado total de la UE de recambios de vehículo, cuyo valor se estima en unos 40 b de ECUs, las piezas de recambio de carrocería representan casi un 25 %, o 10b de ECUs (\$11 b), precios al detalle. Con mucho, la parte más grande de este mercado corresponde a la venta de chapa de metal y a piezas de plástico, como pueden ser un parachoques de recambio, las aletas, los capós, las puertas, etc. («**piezas de carrocería**»). Los fabricantes de coches controlan aproximadamente el 95 % de este mercado y, puesto que no hay posibilidad de intercambiar estas piezas entre diferentes modelos de coche, no exis-

te concurrencia en el mercado entre los diferentes fabricantes de coches. Como resultado, según un informe publicado por la Economist Intelligence Unit con referencia a un estudio reciente realizado en el Reino Unido sobre el mercado de recambios de vehículo, los recambios de **piezas de carrocería** constituyen «Un negocio altamente rentable para los fabricantes de coches».⁸

La única competencia para los fabricantes de coches en la UE procede de un pequeño número de empresas medianas y pequeñas con sedes en España, Italia, Alemania, el Reino Unido, Dinamarca y Portugal. Desde el inicio de los años 80, estas empresas han estado litigando de manera prácticamente constante con ciertos fabricantes de coches (destacan Ford, Renault y Fiat), quienes invocaron la legislación nacional sobre el diseño y copyright para intentar evitar el desarrollo de un mercado verdaderamente competitivo en las **piezas de carrocería para coches**. En el Reino Unido, el Gobierno llegó a aprobar legislación que efectivamente retiró la protección para los diseños de todos los recambios⁹. Sin embargo, en Francia se ha dado como resultado la casi total eliminación de la libre competencia en este mercado.

La concurrencia reduce los precios

La experiencia ha demostrado (como es de esperar) que cuando no hay competencia, los precios establecidos por los fabricantes de coches suelen ser considerablemente más altos que cuando la hay. El mercado del Reino Unido es un buen ejemplo de ello. En 1991, después de que la Ley de 1988 hubiese retirado la protección para el diseño de **piezas de carrocería**, algunos aseguradores de coches empezaron a utilizar **piezas de carrocería** de proveedores independientes para reparar los vehículos más antiguos. De manera casi inmediata, Ford (quizá el usuario más importante en cuanto a protección de diseños de recambios de vehículo) anunció que iba a reducir los precios en el Reino Unido de sus piezas más populares donde existía competencia procedente de proveedores independientes. El promedio de estas reducciones era casi de un 40 %, pero este promedio, comparado con los precios equivalentes de sus competidores independientes, seguía siendo un 45 % más alto que el de los competidores. Desde entonces Ford ha introducido más reducciones sobre otras piezas objeto de competencia con un promedio de casi 25 %; últimamente ha comunicado la introducción de nuevas reducciones de precio de hasta un 38 % sobre algunos modelos recientes. Los otros fabricantes de coches se han visto obligados a seguir su ejemplo.

La magnitud de estas reducciones da mayor peso a la opinión de que algunos fabricantes de coches europeos ven el mercado de recambios de vehículo como una oportunidad de sacar unas ganancias que no pueden obtener en el mercado más competitivo de coches nuevos; y que la protección de los diseños se utiliza para garantizar que el mercado de recambios de vehículo siga siendo cautivo. Si se pudiese obtener unas reducciones de la misma magnitud que las ya conseguidas en el Reino Unido en el mercado global de la UE de **piezas de recambio de carrocería** vehículo conllevarían un ahorro anual para los consumidores de aproximadamente 2 b de ECUs (\$US 2,2). La cuestión, por tanto, es realmente importante.

Debe tenerse en cuenta el que las inversiones que realizan los fabricantes de coches tienen como objetivo vender coches; y que los costes de las inversiones se recuperan a través del precio del coche. Por tanto, los teóricos beneficios obtenidos de la venta de piezas de recambio representan unas ganancias inesperadas.

Se ha informado de una experiencia similar a la de Reino Unido, que tuvo lugar en los EEUU¹⁰, donde los fabricantes de coches llevan muchos años intentando promover activamente una legislación relativa al diseño con tal de proporcionar protección a los recambios de vehículo. Hasta estas fechas el Congreso se ha resistido tenazmente a la presión por parte del poderoso grupo de presión automovilístico; y el mercado sigue siendo libre. No obstante, los fabricantes de coches, aseguradores y grupos de consumidores de los EEUU están siguiendo el desarrollo de este debate en la Comunidad con un interés considerable.

Amenaza a la competencia residual

Debe notarse que estas reducciones drásticas de precio se lograron gracias a la introducción de la concurrencia auténtica en un mercado dominado de forma abrumadora por los fabricantes de coches. Puesto que los fabricantes de recambios de carrocería independientes únicamente tienen un 5 % del mercado en los EEUU, deben temer que cualquier medio adicional que permita a los fabricantes de coches reforzar su predominio amenazará la misma existencia de esta competencia residual.

Es por esta razón que la decisión adoptada por la Comisión de conceder a los fabricantes de coches un monopolio de 3 años en la fabricación de **piezas de carrocería** resulta difícil de comprender. No sólo aumentará las actuales ventajas que ostentan los fabricantes de coches con respecto a los proveedores de recambios de vehículo independientes

(producción masiva, distribución exclusiva, fidelidad de los clientes, la fuerza de sus marcas, etc.), sino que también privará a los consumidores de poder elegir su proveedor y los beneficios de la concurrencia durante la vida inicial de cada nuevo modelo de coche.

La decisión de la Comisión es especialmente difícil de comprender en vista de la enérgica recomendación efectuada por parte de la London School of Economics a la Comisión de «retirar la protección jurídica con respecto a los diseños de **piezas de carrocería** en la industria automovilística europea». Estas recomendaciones fueron precedidas por un estudio llevado a cabo por el Business Performance Group de la LSE (London School of Economics), encargado por la Comisión, que concluye que «los efectos de la protección jurídica para los diseños sobre la innovación en la industria de componentes para automóviles son mínimos, aunque los efectos sobre los precios son enormes»; y que «las pruebas abrumadoras conducen a una conclusión sobre esta política: que no hay justificación alguna para continuar la protección jurídica concedida a los diseños de **piezas de carrocería**».¹¹

2. Piezas mecánicas

Las propuestas de la Comisión

En la actualidad, no es posible, en ningún punto de la UE, proteger los diseños de **recambios mecánicos**, como los tubos de escape, los amortiguadores, almohadillas y discos de freno, brazo del rotor, etc., piezas en las que no hay un elemento estético y el diseño lo determina únicamente la función que el producto debe realizar. La Comisión ha abandonado la distinción tradicional entre los diseños funcionales y los que contienen algún elemento estético, a favor de lo que llama «el planteamiento de diseño» donde la función precede la forma. La consecuencia inevitable de este planteamiento es que, en el futuro, las **piezas mecánicas** serán susceptibles de protección como diseños, previo cumplimiento de los requisitos habituales de **novedad y carácter individual**. No obstante, la Comisión afirma que estos recambios no gozarán de protección «Cuando al consumidor no le preocupe el aspecto del producto».¹²

La **cláusula de reparaciones** no es aplicable a las **piezas mecánicas**, puesto que se refiere solamente a las piezas que se precisan para restaurar el aspecto original de un diseño complejo durante una reparación. Sin embargo, la Comisión afirma que la **cláusula de interconexiones** excluirá, en la práctica, la protección de las piezas mecánicas.

Por desgracia, tal afirmación da pie a unas dudas importantes. La **cláusula de interconexiones** prevé que:

«el derecho al diseño no subsistirá en un diseño» hasta el punto en que forzosamente deba ser reproducido en su forma y dimensiones exactas para permitir que el producto al cual se incorpore o se aplique sea montado mecánicamente o conectado con otro producto.»

El alcance de esta excepción parece circunscribirse a los puntos de interconexión, que no excluirían la protección de diseños dictados por la necesidad de diseñar una parte para encajar en un espacio preestablecido. Por ejemplo, parece que sólo sería de aplicación limitada a las piezas (p. e. los tubos de escape de los coches o los brazos de los rotores) diseñadas para encajar en un espacio restringido debajo del coche o en el motor de éste, aunque no obstante, se deja un margen para variaciones pequeñas en cuanto a forma y dimensiones. Hasta el punto en que esto sea el caso, parece excluir completamente la **cláusula de interconexiones**.

Además, será casi imposible anticipar cómo los Tribunales aplicarán la **cláusula de interconexiones** en la práctica. Ello significa que en muchos casos no será posible determinar la validez de diseños patentados sin tener que recurrir al Tribunal de Diseños. Inevitablemente ello conducirá a la incertidumbre, que será aprovechada por los fabricantes de coches para desanimar la concurrencia proveniente de los competidores medianos y pequeños que carecen de los recursos de tiempo y dinero para costear unos pleitos costosos de desenlace incierto. Puesto que será posible patentar múltiples diseños a muy poco coste y sin ninguna clase de examen previo, y ya que en un momento dado hay centenares de miles de recambios de vehículo en el mercado, existe un riesgo muy considerable de que los fabricantes de componentes sean echados del mercado de recambios de vehículo o que tengan que soportar un sinnúmero de pleitos.

El uso por parte de los fabricantes de coches de la protección del diseño de recambios de vehículo

Por si se cree que esta perspectiva es meramente hipotética, sólo cabe considerar la experiencia vivida en el Reino Unido durante los años 80, cuando los fabricantes de coches utilizaron la antigua ley de copyright de diseño precisamente para este propósito, hasta que la Cámara de los Lores dictó sentencia en el caso **BL v Armstrong**¹³, y el Parlamento adoptó la Ley de 1988 para retirar

de forma íntegra la protección de los diseños de recambios de vehículo. Además, hasta en Alemania, donde las leyes que regulan el diseño son relativamente estrictas, es posible encontrar registros de diseños de productos como una capa de cierre para un distribuidor, una bomba de gasolina, discos de freno, una tapa para un sistema de escape, parabrisas y barras de remolque. Además, aparte del Reino Unido, según los conocimientos de este autor, los fabricantes de coches han litigado o están litigando sobre los diseños de recambios de vehículo en Dinamarca, Francia, Alemania, Holanda, Italia, España y Portugal.

La ironía es que mientras los fabricantes de coches no se sirven de la protección para proteger los diseños de sus coches en casos en los que este uso sería legítimo, reclaman protección para diseños de recambios cuando tal procedimiento es contrario a los principios fundamentales de diseño.

Comité asesor

El riesgo del abuso por parte de los fabricantes de coches del sistema de registros y de que los fabricantes de componentes se conviertan en los objetos de demandas judiciales que acaben con ellos es muy real, y así lo ha reconocido la Comisión. Para intentar evitar que esto suceda, la Comisión propone realizar un seguimiento de la situación me-

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

Conclusión

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

NOTAS

- «Proposal for a European Parliament and Council Regulation on the Community Design» COM (93) Final - COD 463: 3 Dec. 1993 (the proposed Regulation) and «Proposal for a European Parliament and Council Directive on the legal protection of designs.» COM (93) Final - COD 464: 3 Dec. 1993.
- Artículo 3 (1) del Tratado de la EEC.
- Veáanse los párrafos 9.1 y 9.2 de Part One of the Explanatory Memorandum to the Proposed Regulation («The Explanatory Memorandum»)
- Veáase el párrafo 9.3 *ibid.*
- Veáase el Artículo 9(1) del borrador del Reglamento.
- Veáase el Artículo 9 (2) *ibid.*
- Veáase el Artículo 23 *ibid.*
- Veáase The Economist Intelligence Unit Research Report «The UK market for replacement car parts 1994 editioll» de T. Norris págs. 14-18.
- Copyright Designs and Patents Act 1988 («la Ley de 1988»).
- «Industrial Design Protection and Automotive Repair Parts: Balancing Competition and Monopoly at Home and Abroad» de Claude B. Barfield y Cythia A. Belz, 1990, en el cual se estimó que el uso de piezas necesarias para reparaciones debido a colisiones suministradas por proveedores independien-

*Abogado

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

diante un comité asesor, y podrá iniciar acción ejecutiva ante la Oficina de diseños o Un Tribunal de Diseño si considera que no se han cumplido los requisitos para el registro. Sin embargo, está por ver si el comité asesor tendrá en la práctica poder suficiente para disuadir los registros vejatorios o agresivos; y en qué circunstancias la Comisión consideraría justificada su intervención en una cuestión tan técnica como la validez de diseños.

B

Directores

Coordinadora

CUADERNOS* DE ESTUDIOS EUR(>PEOS.-

FUNDACION
UNIVERSIDAD
EMPRESA

Gil Carlos Rodríguez Iglesias
Eduardo García de Enterría
Tomás Ramón Fernández Rodríguez

Cora Zapico Landrove

TITULOS PUBLICADOS

Concepción Escobar Hernández

a todos los recambios.
Se precisa una redacción con la clari-

creación de un monopolio mundial muy lucrativo en este mercado en serio detrimento de los consumidores, las industrias de componentes, y los centenares de miles de empresas pequeñas y medianas que conforman las industrias de reparación de vehículos.

La Comisión ha dejado claro que considera que por motivos de competencia, y en beneficio del interés público, los diseños de recambios no deben ser protegidos. Es de esperar que la actitud de la Comisión sea respaldada por el Parlamento Europeo y por el Consejo de Ministros y que estos no se dejen engañar por las llamadas mal disimuladas de carácter proteccionista de los fabricantes



Enrique Alonso García
 EL DERECHO AMBIENTAL DE LA COMUNIDAD EUROPEA
 (1993) Volumen I. 176 págs., 2.400 ptas.
 (1993) Volumen II. 184 págs., 2.400 ptas.
 Santiago MuñozMachado
 PÚBLICO Y PRIVADO EN EL MERCADO EUROPEO DE LA TELEVISION
 (1993) 120 págs., 2.000 ptas.
 Blanca Pastor y Eric Van Ginderachter
 EL PROCEDIMIENTO DE MEDIDAS CAUTELARES ANTE EL TRIBUNAL DE JUSTICIA Y EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
 (1993) 184 págs., 2.400 ptas.
 M.ª Jesús Arozamena
 LAS CONCENTRACIONES DE EMPRESAS EN LA COMUNIDAD EUROPEA
 (1993) 256 págs., 3.000 ptas.
 Rafael Allendesalazar
 INSTRUMENTOS DE DEFENSA COMERCIAL EN LAS COMUNIDADES EUROPEAS
 (1993) 204 págs., 2.600 ptas.

EL
 RECURSOS
 POR
 OMISION
 ANTE
 EL
 TRIBUNAL
 DE
 JUSTICIA
 DE
 LAS
 COMUNIDADES
 EUROPEAS
 (1993) 132 págs., 2.000 ptas.
 Dámaso Ruiz-Jarabo
 JUENZ
 NACIONAL
 COMO
 JUENZ
 COMU-

NTARIO
 (1993)
 208
 págs.
 .
 2.600
 ptas.
 Germán Fernández Farreres
 EL
 REGIMEN
 DE
 LAS
 AYUDAS
 ESTATALES
 EN
 LA
 COMUNIDAD
 EUROPEA
 (1993) 152 págs., 2.200 ptas.
 David Ordóñez Solís
 LA
 EJECUCION
 DEL
 DER

CHOCOMUNITARIO EUROPEO EN ESPAÑA
 (1994) 528 págs., 4.800 ptas.
 Pablo Pérez Tremps -
 CONSTITUCION
 ESPAÑOLA
 Y
 COMUNITARIO
 DADA
 EUROPEA
 (1994) 200 págs., 2.800 ptas.
 Margarita A. Robles Carrillo
 EL
 CONTROL
 DE
 LA
 POLITICA
 EXTERIOR

POR EL PARLAMENTO EUROPEO
 (1994) 564 págs., 4.800 ptas.

misión de asegurar que la protección de diseños no pueda ser utilizada para impedir la fabricación y el suministro de productos por parte de terceros, tratándose de productos que se necesitan para restaurar el aspecto original de un pro-

dad suficiente para explicar las intenciones de los legisladores, eliminando toda posibilidad de discusión sobre exactamente qué clases de diseño de recambios son susceptibles de protección. Una solución de esta índole sería consistente

de coches. Lo que se precisa en estos momentos es una expresión legislativa transparente de las intenciones de los legisladores eliminando los recambios de las categorías de diseños de productos aptas para la protección.

DISTRIBUYE:

EDITORIAL
CIVITAS
S/A

Ignacio Ellacuría, 3 • 28017 Madrid • Tels. 725 5340 / 725 5230 / 725 5137 • Fax 725 2673 • Pedidos 725 3156

Novedades en Derecho Comunitario

GÓMEZ-ACEBO & POMBO*

SUMARIO

I. Aspectos institucionales: dieciséis miembros para la Unión.

11. Competencia: incertidumbre en torno al futuro de los contratos de distribución automovil. Los cárteles de crisis y el respeto del Derecho comunitario. Air France deberá renunciar a su control sobre la compañía TAT, después de que el TPI haya confirmado la participación válida de British Airways. Concertación prohibida en el sector del acero: multas a Ensidesa y Aristrain.

11. Fondos comunitarios:

1. España: beneficiaria de la mayor dotación financiera jamás concedida por los fondos estructurales.
2. PYMES: creación del Fondo Europeo de Inversiones.

IV. Sectores de interés:

1. Mercados Públicos: Acuerdo USA-UE y Sentencia del TJCE sobre la adjudicación de contratos en el sector farmacéutico español.
2. Banca: se ha aprobado la Directiva sobre depósitos bancarios.
3. Mercado bursátil: simplificación de los trámites para la libre circulación de títulos negociables.
4. Energía y Transportes: primeras medidas contra los monopolios estatales de gas y electricidad, y aplazamiento hasta diciembre de las decisiones sobre la financiación de las redes transeuropeas de transporte.
5. Sociedad de la Información: liberalización de las comunicaciones móviles y proposición de estrategias para consolidar el sector audiovisual europeo.

didas que no deberán prejuzgar las decisiones definitivas que se adopten en la Conferencia de 1996.

El Parlamento Europeo, que no quiere de ningún modo perder el protagonismo que tantos esfuerzos le cuesta todavía, pretendía someter su dictamen favorable respecto de la adhesión a la condición de tener un puesto en la mesa de negociaciones que arremeta con la reforma. La respuesta de parte de la presidencia griega no ha sido muy nítida, prometiendo únicamente una estrecha colaboración.

Con independencia de las escisiones entre confederalistas y federalistas, en torno al futuro de la superestructura económica y política de la UE, lo bien cierto es que Europa dispone de un plazo de dos años para decidirse por uno u otro camino, porque las constantes ampliaciones impiden continuar bajo el dictado de unas normas que fueron programadas para coordinar las economías de seis países en los años cincuenta.

11. Competencia

1. Polémica en el sector automóvil entre constructores y concesionarios

El Reglamento comunitario n.º 123/85, que ha regulado durante diez años las relaciones entre los constructores europeos de automóviles y los distribuidores exclusivos o concesionarios, está a punto de expirar. A pesar de que la fecha, fatídica para los primeros y ansiada por los segundos, de entrada en vigor de una eventual modificación del Reglamento no será hasta julio de 1995, una publicación periodística del secretísimo proyecto modificativo de la Comisión ha lanzado la polémica y puesto de manifiesto que las discrepancias entre los dos colectivos implicados son más que evidentes.

El primer Reglamento, adoptado por la Comisión Europea el 12 de diciembre de 1984, se enmarca dentro de una política iniciada por Bruselas de concesión de exenciones en bloque de diversas categorías de acuerdos que, *a priori* quedarían prohibidos por el Derecho comunitario de la competencia, y en concreto por el artículo 85.1 del Tratado CEE. Estimando la Comisión que la industria automovilística bien merecía una normativa de exención específica, adoptó el Reglamento n.º 123/85², que supone la

admisión automática (sin necesidad de notificación) de todas aquellas cláusulas contractuales que, pese a considerarse restrictivas de la libre competencia, se encuentren contempladas en el Reglamento.

Esencialmente, se han venido considerando como restrictivos todos aquellos acuerdos que dispusiesen la concesión de un territorio de venta exclusivo en favor del respectivo distribuidor o concesionario. Generalmente los acuerdos delimitan una zona de ventas, en el exterior de la cual no podrá el distribuidor operar de forma activa. Como contraprestación, el constructor se compromete a suministrar sus vehículos automóviles en el territorio concedido únicamente a ese concesionario (concesión exclusiva) o bien a un número determinado de empresas integrantes de la red (distribución selectiva).

Según todos los auspicios, el proyecto de nueva regulación es menos condescendiente con los constructores de lo que lo ha sido el R. 123/85, tal y como aparece en el francés *foumal de l'Automobile*, que analiza una por una las cláusulas modificativas.

Multimarquismo, motivación, arbitraje y reducción de las hipótesis de exención son algunas de las características del nuevo Proyecto.

En primer lugar, se potencia la posibilidad de que un mismo concesionario trabaje con varios constructores, debiendo aportar la prueba de la necesidad del monomarkismo el constructor que no esté de acuerdo.

En segundo lugar, los constructores estarán obligados a justificar debidamente una decisión eventual de resolución del contrato de distribución, lo que contrasta con la regulación todavía vigente, que abandona a su suerte al concesionario bajo la arbitrariedad de su cocontratante. El propio comisario europeo de la competencia, Karel Van Miert, ha asumido la responsabilidad de la inserción de esta cláusula en el Proyecto, declarando que la intención de la Comisión es acabar con este tipo de prácticas que suponen un desequilibrio entre las partes.

Si no hay acuerdo entre ambas en torno a las «justificaciones objetivas» de la resolución, está previsto el recurso al arbitraje.

En cuarto y último lugar, la Comisión ha aumentado hasta doce las cláusulas que autorizan a anular la exención del acuerdo, tomando como base que todo lo que no está permitido, está prohibido.

La ACEA (Asociación de Constructores Europeos de Automóviles), por su parte, ha manifestado su preocupación por la aparición de este documento,

alarmando sobre el futuro de los contratos en el sector y prediciendo consecuencias fatales: mayor concentración de concesionarios, con la consiguiente alza de los precios; disminución de la calidad del servicio; pérdida de puestos de trabajo; y, debilitación de la competencia.

Habrà que esperar un año para comprobar si los órganos comunitarios ceden o no a las presiones que, con toda seguridad, va a ejercer el colectivo de constructores.

2 El respeto del Derecho comunitario en tiempos de crisis

Ya en 1982 (ver XII Informe sobre el Derecho de Competencia) la Comisión afirmaba que en período de crisis estructural, la empresa está autorizada a bajar la guardia en lo que respecta a las normas comunitarias de competencia, respetando, eso sí, límites muy precisos. Esta toma de posición, inevitable si no se quiere llegar al extremo de ahogar el propio sistema, ha sido reiterada en una Decisión reciente, dando luz verde a un acuerdo entre los productores holandeses de ladrillos para la reducción de sus capacidades de producción³.

Para conceder la autorización del acuerdo, la Comisión ha tenido en cuenta los siguientes factores, todos ellos garantizando el respeto de unos mínimos: a mayor rentabilidad, a largo plazo, mayor competitividad; condiciones sociales aceptables; beneficio del consumidor una vez se encuentre con un sector saneado; y mantenimiento de una cierta competencia mientras dure el acuerdo, dado que no todos los operadores entran en el plan de reestructuración y hay en el mercado productos sustitutorios.

Además de ser limitado en el tiempo y no tratar más que de reducir la capacidad excedentaria, el acuerdo no concierne, directamente, la estrategia comercial de cada una de las partes, que en este sentido se mantienen suficientemente independientes a los ojos de la Comisión.

La Decisión no significa que cualquier medida vaya a quedar justificada aludiendo a una crisis estructural. En palabras de Van Miert, «la reducción estructural necesaria de un sector no puede llevarse a término utilizando instrumentos inadaptados», como lo serían la fijación de precios o de cuotas de producción, o el reparto de mercados.

3 Aires de liberalización en el espacio aéreo francés, a pesar de Air France

Muy a pesar de la compañía Air France, sus competidores empiezan a inmiscuirse en su espacio aéreo, sin haberle dado tiempo, argumenta, a prepararse

para el reto y poder estar a la altura de las circunstancias. De poco les ha valido, y la realidad es que el pretendido aeropuerto «privado» de Orly -París- va a tener que soportar el ejercicio de derechos de tráfico de otras compañías comunitarias en las rutas París-Londres (Francia basaba su negativa en un Decreto de 6 de diciembre de 1993, que establece que los servicios aéreos internacionales intracomunitarios, desde y con destino a París, operarán en el aeropuerto Charles de Gaulle), París-Marsella y París-Toulouse⁴.

Lo anterior se relaciona muy de cerca con la operación de participación de British Airways en el capital de la francesa TAT, a razón de un 49,9 % y una opción de compra sobre el 50,1% restante válida hasta abril de 1997.

La operación, vestida de joint-venture o creación de una empresa común, fue autorizada por la Comisión, en una Decisión que más tarde sería recurrida por Air France, por considerar que a lo que en realidad se estaba dando el visto bueno era a una absorción de la TAT por parte de BA5.

El Tribunal de Primera Instancia comunitario, sin embargo, no ha estimado el recurso, sino que más bien ha confirmado la posición de la Comisión, eludiendo la hipótesis de que en un futuro próximo BA haga uso de la opción de compra sobre el capital restante y se apropie por completo de la compañía. Dice el Tribunal que «es a justo título que la Comisión no ha tenido en cuenta esta transacción potencial para apreciar la operación de concentración».

4 Multas millonarias impuestas a la siderurgia europea

El 6 de mayo se publicó en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas la Decisión de la Comisión condenatoria de los mayores fabricantes europeos de vigas⁶ por infracción del artículo 65 del Tratado CECA, que prohíbe la conclusión de acuerdos y prácticas concertadas entre competidores, cuando puedan considerarse restrictivos de la competencia.

La Comisión comienza por definir las nociones de «acuerdo» y «práctica concertada». El acuerdo es fundamentalmente un consenso formal, no necesariamente por escrito, que limita o puede limitar la libertad comercial de las partes, al determinar la línea de actuación de las mismas en el mercado o su abstención. La práctica concertada se crea precisamente con el objeto de que no se evite, por la vía de concertaciones informales, la aplicación de las normas de competencia, identificándose como tales aquellas cooperaciones que, sin implicar un acuerdo en sentido estricto, sí

I. Aspectos institucionales

La Europa comunitaria suma nuevos adictos entre los países de la EFTA. Habrá que abandonar la idea de los «Doce» para habituarse al número «Dieciséis», pues ya es oficial que Noruega, Finlandia, Suecia y Austria pasan a integrar la Unión Europea como miembros de pleno derecho.

Finalizadas las negociaciones pertinentes a principios de abril, el Parlamento Europeo emitió dictamen favorable en mayo (no sin antes, dicho sea de paso, imponer sus condiciones), a lo que siguió la aprobación definitiva de los Acuerdos de parte del Consejo.

Como para tantas otras cuestiones, la Cumbre Europea de Corfu ha sido considerada la ocasión más propicia para la firma de los Tratados de Adhesión (los comentarios sobre lo que acontezca en Corfu tendrán que esperar a la publicación de la próxima edición), que con posterioridad deberán ser ratificados por referendun nacional en cada uno de los cuatro países aspirantes, y empezando

por los ciudadanos austríacos, ya que, según estadísticas, son los menos reticentes a la adhesión.

La reforma institucional de la UE ha quedado postergada para la denominada Conferencia Intergubernamental, convocada para 1996. Hasta entonces, no podrán discutirse en profundidad las críticas efectuadas por los «grandes» países comunitarios, que dicen verse discriminados en detrimento de los «pequeños», los cuales, a pesar de estar mucho menos poblados, se benefician de un derecho de sufragio desproporcionado en el seno del Consejo.

Debido a las prisas de los Gobiernos alemán y francés para negociar la adhesión de los nuevos Estados, no prosperó el proyecto defendido por España de reanudar la reforma institucional en dos etapas, teniendo lugar la primera el 1 de enero de 1995, es decir, antes de la adhesión.

El resultado es que se han tomado una serie de medidas transitorias, con el objeto de hacer posible la entrada de Austria y los tres países escandinavos, me-

suponen la «renuncia voluntaria a los riesgos de la competencia en favor de la cooperación práctica».

En opinión de la Comisión, los fabricantes perseguían lograr un equilibrio entre la oferta y la demanda, en un período de numerosas dificultades para el sector siderúrgico, así como un incremento y armonización de precios en los distintos Estados miembros de la CECA. El carácter ya de por sí manifiestamente contrario a la competencia del cártel, prosigue, hace innecesaria la prueba del efecto negativo de la infracción para la aplicación del apartado 1 del artículo 65 del Tratado CECA7.

Con motivo de las limitaciones a la exportación previstas en el Tratado de adhesión de España a las Comunidades Europeas durante el período transitorio⁸, la Comisión ha considerado que era correcto no penalizar a las dos empresas españolas implicadas, por las infracciones en las que hubieron participado antes del 1 de enero de 1989. Ahora bien, ello no quiere decir que haya una gran diferencia con otras fabricantes europeas inculpadas, pues las multas han ascendido a las cantidades astronómicas siguientes, calificando la Comisión las infracciones de «graves» y «de larga duración»:

-en el caso de ENSIDESA (Empresa Nacional Siderúrgica, S.A.): 4.000.000 Ecus (alrededor de 636.000.000 de pesetas);

-en el caso de ARISTRAIN (Siderúrgica Aristrain Madrid, S.L.): 10.600.000 Ecus (alrededor de 1.685.400.000 de pesetas).

En ambos casos, se las condena por intercambio de información confidencial a través del Comité de vigas; fijación de precios en el Comité de Vigas; reparto de mercados, junto con British Steel, por el cual ésta limitaba sus importaciones en España y se concertaba una incrementación de precios; y, armonización de suplementos. Además, Ensidesa participó en el reparto del mercado francés.

Los días 16 y 18 de abril fueron interpuestos dos recursos de anulación de la Decisión, ante el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas, por las dos siderúrgicas españolas⁹.

Ambas acusan a la Comisión de desconocer la diferencia que existe entre los artículos 65 del Tratado CECA de una parte, y 85 del Tratado CEE de otra, considerando las partes que se trata de disposiciones adoptadas en y para ámbitos que no merecen la consideración de «Contenido idéntico», tal y como aparece en el texto de la Decisión recurrida (pto. 219)¹⁰. A su vez, Ensidesa argumenta la imposibilidad de competir en igualdad de condiciones *de facto* con los otros productores comunitarios hasta el 1 de enero de 1993.

111. Fondos comunitarios

1. España recibirá 4,2 billones de pesetas de los Fondos estructurales

Los Fondos estructurales representan un apoyo financiero de la Comunidad a aquellas regiones o colectivos con mayores dificultades, organizados en tomo a cinco objetivos prioritarios delimitados por las Autoridades comunitarias: 1.º desarrollo de las regiones menos desarrolladas; 2.º reconversión industrial; 3.º y 4.º equilibrio del mercado laboral; y, 5.º desarrollo rural.

El PEDER, el FSE y el FEOGA Orientación se coordinan para colaborar en las cinco misiones prioritarias, de modo que para cada acción, la figura de uno de ellos es preponderante, y los restantes, en caso de que colaboren, lo hacen a modo de complemento.

El último Marco Comunitario de Apoyo diseñado para España significa que ésta ha resultado beneficiaria de una ayuda financiera, de parte de los Fondos, de 4,2 billones de pesetas, en virtud del objetivo n.º 1 (fomento del desarrollo y ajuste estructural de las regiones menos desarrolladas).

Ello quiere decir que, hasta el año 1999 España dispondrá de la mayor suma jamás concedida en un mismo Marco de Apoyo a un solo Estado miembro. El 75 % del territorio nacional es considerado objetivo 1, y éstas serán las regiones a las que se destine la división del montante: Andalucía, Asturias, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Ceuta y Melilla, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Islas Canarias, Murcia.

El paso siguiente será la definición de una estrategia y de los modos concretos de financiación operativos para el reparto, tanto entre zonas elegibles como entre acciones prioritarias.

2. Por fin un Fondo para las PYMES

La Pequeña y Mediana Empresa es el colectivo más numeroso en la Unión Europea, y a pesar de ello, a veces se tiene la impresión de que el Derecho comunitario tan sólo se ocupa de los «gigantes».

Desde hace ya algunos años, Bruselas ha iniciado una política de ayuda a estos entes, que generan la mayor parte de la renta en Europa a pesar de su tamaño. Siguiendo esta línea de actuación, el Banco Europeo de Inversiones ha dado luz verde a un proyecto para la creación definitiva del FEI (Fondo Europeo de Inversiones).

El FEI ha sido concebido como garante para dos tipos de operaciones: PYMES y Redes de Infraestructuras.

En el primer caso, se trata en esencia de prestar garantía a un colectivo de em-

presarios que, a la hora de solicitar un préstamo se encuentra con el doble de dificultades que una multinacional, debido a que las instituciones crediticias dudan de su solvencia y del riesgo de la operación. En este orden de cosas, el FEI se instrumenta a modo de garantía de devolución de las cantidades.

En el segundo caso, la misión del FEI será garantizar las inversiones a largo plazo en importantes proyectos de infraestructuras en Europa.

El Fondo contrará con una dotación inicial que se reparte entre el Banco Europeo de Inversiones (40 %), la Comisión Europea (30 %), y las instituciones financieras (30 %). El BEI, por su parte, ya ha adelantado los primeros 2.000 millones de Ecus (alrededor de 318.000 millones de pesetas), y 50 instituciones financieras de todos los Estados miembros han manifestado su adhesión.

IV. Sectores de interés

1. Mercados Públicos

Las contrataciones públicas son el centro de atención estos últimos meses, con la firma de acuerdos de liberalización de los mercados y sentencias incriminatorias de los Estados miembros que no transponen correctamente las Directivas comunitarias.

Las últimas negociaciones de la Ronda Uruguay, en el marco general de los Acuerdos del GATT, dejaron fuera las contrataciones públicas, a causa de los miles de millones que se mueven en este tipo de operaciones y los beneficios que hay en juego para las empresas adjudicatarias.

Estados Unidos y la Unión Europea han llegado por fin a la conclusión de un acuerdo de suma importancia, por cuanto implica la apertura recíproca de sus mercados públicos a la libre competencia. Significa, en definitiva, que el número de posibles adjudicatarios de una obra, suministro de bienes o prestación de servicios, todos ellos públicos, se multiplica por miles, quedando obligados los poderes adjudicadores de ambas partes, Administraciones públicas norteamericanas y comunitarias, a proceder a la selección de candidatos de forma no discriminatoria.

USA abre sus mercados de contratación pública no únicamente a nivel federal, sino de 39 Estados federados también, y entre ellos los cinco más importantes (California, Nueva York, Tejas, Florida e Illinois). A su vez, las empresas estadounidenses podrán participar en los concursos a nivel de Estados miembros, pero también en ocasiones a nivel local.

Los sectores liberalizados son de honda trascendencia: equipamiento electró-

nico pesado, equipamiento para ordenadores, productos farmacéuticos, servicios médicos, equipos de control de incendios, servicios y equipamiento de oficinas, etc.

El consenso ha dejado excluidas las telecomunicaciones, cuya total liberalización se encuentra a medio camino todavía entre los propios países comunitarios (la voz para 1998). Ello ha justificado la negativa de USA a ceder de momento en otras áreas claves, como son los transportes públicos, los aeropuertos, las autopistas y el tratamiento de residuos.

Otro paso para la liberalización, no mediante un acuerdo formal pero sí al menos con un compromiso públicamente reconocido, de parte de M. Hata, primer ministro del Gobierno japonés. En una reunión que mantuvo el 6 de junio con Jacques Delors, presidente de la Comisión, manifestó una preocupación por la desregulación del sector de la contratación pública (obras, suministros y servicios), anunciando la presentación de un plan de medidas concretas para mediados de junio.

España ha sido de nuevo el blanco de las acusaciones, tanto de la Comisión como del Tribunal de Justicia de la UE, en una sentencia recaída el 3 de mayo en materia de adjudicaciones de contratos públicos de suministro de productos y especialidades farmacéuticas a los hospitales pertenecientes a la Seguridad Social.

La Comisión, que tuvo conocimiento de la situación de monopolio en los suministros por una cuestión prejudicial formulada, tomó cartas en el asunto inmediatamente. Debido al desistimiento de la parte, la Comisión hubo de actuar por vía del artículo 169 del Tratado (re-

Como quiera que las respuestas del Gobierno español fueron reveladoras de prácticas contrarias a las obligaciones que la Directiva comunitaria de coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos públicos de suministro¹² establece, la Comisión entabló el presente recurso ante el Tribunal.

En definitiva, lo que ocurre es que la legislación española de base de la Seguridad Social (LGSS)¹³ determina la compra directa de los productos farmacéuticos necesarios para los hospitales públicos a los laboratorios y farmacias legalmente establecidos en España, sin siquiera proceder a la publicación preceptiva de un anuncio del contrato en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, tal y como establece la Ley de Contratos del Estado, de transposición de la Directiva.

Ninguno de los argumentos esgrimidos por las Autoridades españolas sirvió para convencer al Tribunal de la validez del sistema de monopolio que está en vi-

gor a todos los efectos. Ni los productos farmacéuticos están excluidos del ámbito de aplicación de las Directivas de coordinación (incluso se han liberalizado estos mercados entre la UE y USA), ni se trata de defender la exclusividad de una adjudicación necesaria¹⁴.

La conclusión es la conminación a España para que modifique una legislación en vigor manifiestamente contraria a la normativa comunitaria de aplicación, y para que finalice con las prácticas de adjudicación directa por la vía negociadora, que no han podido ser justificadas bajo ningún concepto.

2 Banca

Se ha adoptado la Directiva n.º 94/19 del Parlamento y del Consejo, de 30 de mayo, y que organiza un sistema común de garantía de los depósitos bancarios de todos los ciudadanos de la Unión.

En declaraciones del comisario Vanni d'Archirafi, «una nueva etapa importante viene a completar el mercado único en el sector bancario. En un futuro próximo, todo ciudadano podrá depositar sus ahorros en cualquier establecimiento crediticio autorizado, sabiendo que su depósito quedará protegido a un mismo nivel de mínimos, cualquiera que sea su localización. Una buena cooperación entre las Instituciones comunitarias permitirá asegurar la protección de los depositantes y a la vez reforzar la estabilidad del sistema bancario».

A pesar de la oposición alemana, que considera su sistema de garantía mucho más protector, la garantía mínima exigible a cualquier establecimiento crediticio por depositante será de 20.000 Ecus (alrededor de 3.180.000 de pesetas).

En la hipótesis de que una grave crisis

financiera afectara a la entidad, y si no pudieran obtenerse los reembolsos de los depósitos, las Autoridades competentes (de control de las entidades bancarias o judiciales) disponen de 21 días para dar constancia de la veracidad de la crisis. En ese momento es cuando el derecho a la garantía puede hacerse valer por los depositantes, que deberán obtener la suma que les corresponda antes de tres meses.

Por petición expresa del Consejo, España, Portugal, Grecia y Luxemburgo han obtenido la concesión de un período transitorio de adaptación -argumentando, en el caso de España, un grave trastorno para los establecimientos bancarios- y hasta 1999 no se les exigirá la garantía mínima de los 20.000 Ecus.

3. Mercado bursátil

La admisión a cotización de valores bursátiles queda aligerada de las obligaciones de publicidad de folletos infor-

mativos de difusión por la aprobación de una nueva Directiva del Consejo, y que modifica la anterior de 1980. A partir de que entre en vigor la nueva legislación, que va dirigida a simplificar las gestiones y a flexibilizar la movilidad de los valores, quedarán dispensadas de los, hasta ahora, preceptivos folletos informativos, aquellas empresas emisoras cuyos valores se coticen en algún otro Estado miembro con anterioridad, siempre y cuando la información esté disponible a través de la Comunidad o existan obligaciones equivalentes de publicidad.

Las grandes sociedades con sede en la Unión, y que coloquen sus valores simultáneamente en al menos seis Estados miembros, resultan especialmente beneficiadas por esta iniciativa, debido a que son las destinatarias de un programa comunitario pensado para procurarles liquidez (EUROLIST).

4. Energía y Transportes

Las proposiciones modificadas de la Comisión, referentes a la organización de los mercados de suministro de gas natural y electricidad, han sido aprobadas por el Comité Económico y Social (CES) en su sesión plenaria del 28 de abril, en Bruselas.

Las grandes líneas del dictamen favorable del CES son las siguientes:

-ambas proposiciones de la Comisión admiten la imposición, por parte de los poderes públicos nacionales, de misiones de servicio de interés público a los operadores del servicio, siempre que se respeten los límites fijados por el Derecho comunitario. El Comité aplaude la idea, pero solicita a la Comisión una concreción de cuáles serán esas obligaciones permitidas;

-el Comité se muestra favorable respecto de los criterios a utilizar para la mayor producción de electricidad, lo cual no obsta para que deban perfeccionarse, teniendo en cuenta las implicaciones para las pequeñas plantas de producción y los suministros provenientes de terceros Estados;

-la transparencia de las cuentas y la separación contable deben ser máximas de comportamiento respetadas por todos. El CES advierte sobre el peligro que podría significar, en relación con el poder de negociación de las empresas europeas, la entrada de suministradores de terceros países;

-el CES se muestra favorable a la admisión de terceros a la red mediante contratos negociados; sin embargo, solicita de la Comisión concreción una vez más: posibilidad de acuerdos voluntarios, definición precisa de «empresas afiliadas o asociadas», noción de «árbitro independiente» y funcionamiento del procedimiento

de arbitraje en caso de la participación de dos o más Estados, y por último, una relación lógica entre la negativa motivada por la necesidad de servicios de interés general y la existencia de una capacidad disponible y de una tarificación adecuada de los servicios (países con escasa definición de la obligación de servicio público); -el CES insiste finalmente en la toma de conciencia de la necesidad de una coordinación en temas como la imposición fiscal, el medio ambiente y la noción de servicio público.

Insistimos en que una de las modificaciones esenciales es la del acceso a la red por el procedimiento negociado, sin perjuicio de que se mantuviese el sistema de concesión de licencias para los autoprodutores y los productores independientes.

Las conclusiones de la última reunión del Consejo de Energía, el día 25 de mayo, dejaron clara la dificultad del consenso. Los Estados no abandonarán tan fácilmente sus posiciones, en un tema que arrastra tantos intereses nacionales. Portugal y el Reino Unido han sido los únicos defensores de una liberalización pura y simple del mercado interior, incluido el sistema de acceso de terceros a la red (ATR). La mayoría de los Estados son reticentes al procedimiento negociado de acceso.

Lo que sí ha quedado confirmado es la necesidad de independencia administrativa del explotador del sistema de transmisión, así como las cuentas separadas de las empresas que se encuentren integradas verticalmente, por razones de transparencia.

Cambiando de ámbito, la Directiva sobre hidrocarburos ha sido adoptada sin discusiones, estableciendo las condiciones básicas de armonización para la prospección, exploración y producción de hidrocarburos, con el objeto de evitar la discriminación entre los distintos operadores comunitarios. La soberanía de los Estados queda para la designación de las áreas abiertas a la prospección, exploración y explotación, pero una vez abiertas, la Directiva prohíbe el acceso arbitrario. La única excepción autorizada operará cuando los aspirantes a ejercer la actividad estén de hecho controlados por terceros países, o por nacionales de terceros países (razones de seguridad nacional). El 1 de enero de 1995 es la fecha límite para la transposición en Derecho interno.

El otro tema candente y a la espera de una proposición unánime es la financiación de las redes transeuropeas de transporte y energía. La Comisión ha procedido al examen de los proyectos de desarrollo y la definición de los diez proyectos prioritarios, para los que se de-

bería contar con una decisión definitiva en la próxima Cumbre Europea de Corfú, este mes de junio.

La financiación es otra cuestión distinta. La Comisión ha subrayado que la inversión privada será definitiva a la hora de soportar los elevadísimos costes que ya se prevén. El ejemplo más ilustrativo es el Eurotúnel, en donde los gastos se han duplicado.

La aportación comunitaria será elevada, pero no deberá superar el presupuesto acordado en la Cumbre de Edimburgo. Los presupuestos públicos estatales no deberían dispararse tampoco, pues hay que tener presentes los criterios de convergencia exigidos por Maastricht.

Queda pues, en la más absoluta incertidumbre, quién deberá soportar los 4.000 o 5.000 millones de Ecus (entre 632.000 y 790.000 millones de pesetas) que faltan en las previsiones de costes efectuadas por la Comisión, y que en total ascienden a 400.000 millones de Ecus.

El BEI y el Fondo Europeo de Inversiones participan, el primero mediante préstamos de hasta generalmente el 25 % para los grandes proyectos, y el segundo mediante garantías. Sin embargo, todos los indicios conducen a una más que necesaria iniciativa de «garantías complementarias» del BEI (M. Christophersen se ha negado a utilizar el término equívoco de «eurobonos»).

Así las cosas, la conclusión es que el problema de la financiación parece postergarse eternamente, y no se tratará en Corfú, sino en la siguiente Cumbre Europea de diciembre.

5. Sociedad de la información

Las telecomunicaciones son uno de los sectores más polémicos actualmente, en donde las Compañías públicas luchan encarnizadamente por mantener sus monopolios, en contra de la voluntad de los operadores privados y, sobre todo, de los órganos comunitarios.

El sector actualmente más rentable sigue siendo la voz, y de ahí que el monopolio no se extinga hasta la fecha tope de 1998. España, junto con Grecia, Irlanda y Portugal disfrutarán de un período transitorio todavía mayor, hasta el año 2003 (a pesar de que han habido declaraciones en España de que el mercado estará preparado para la libre competencia en 1998).

La noticia más reciente es la adopción del Libro Verde sobre las comunicaciones móviles por parte de la Comisión, el 29 de abril pasado, y que aporta una visión optimista en torno al desarrollo acelerado de este mercado (prevé que para el año 2000 podrían haber 40 millones de usuarios de este servicio, y 80 millones para el 2010, superando el núme-

ro de usuarios del servicio tradicional de telefonía).

Las comunicaciones móviles en Europa se vienen utilizando entre empresas, y comprenden tres servicios bien establecidos, basados en tecnologías análogas: redes privadas para negocios o colectivos específicos (servicios de taxi, de emergencia, etc); mensajería; y servicios de celular (teléfonos para el coche, teléfonos móviles).

La voluntad de la Comisión es convertir las comunicaciones móviles en un servicio de masas que generalice la utilización de la tecnología digital, con el objetivo de ampliar el éxito obtenido por la segunda generación de los sistemas móviles digitales (GSM) a la tercera generación de tecnologías personalizadas, el denominado Sistema de Telecomunicaciones Móvil Universal (STMU).

El sistema actual de GSM está diseñado para que con un teléfono móvil, teóricamente, pueda contactarse con cualquier otro Estado miembro. Ha cosechado sus triunfos en los mercados alemán, portugués, francés y griego, y en el británico se ha conmutado por el anterior sistema análogo de duopolio. España debería aprobar la concesión de una segunda licencia, aparte de la que ya tiene asegurada Telefónica, en julio de este año, reduciéndose los criterios para su obtención a la máxima obtención de beneficios para la economía nacional en los planos financiero, tecnológico e industrial. Los candidatos a la licencia: SRM (BBV, Iberdrola, Sevillana, Endesa, Gas Natural, Vodaphone, SFR, Mannesmann); COMETA (El Corte Inglés, FCC, La Caixa, Cajamadrid, Bankinter, Prisa, La Vanguardia, GTE); SISTELCOM (BCH, Fecsa, Dragados, Pactel Corp.); AIRTEL (British Telecommunications, Banco Santander, Ameritech); REDITEL (Repsol, Cubiertas, Entrecanales, Bell SouthBBK, Bancaja, Caja Asturias, Caixa de Catalunya, Caja España, Ibercaja, Caixa Galicia, Unicaja).

El sector audiovisual europeo ha merecido igualmente las consideraciones de la Comisión Europea, que pretende impulsar una industria poco competitiva al lado de las superproducciones de Hollywood.

El Libro Verde «Opciones estratégicas para el impulso de la industria de programas en el contexto de la política audiovisual de la Unión Europea» demuestra cómo las interrelaciones con el mercado de las telecomunicaciones son cada vez más frecuentes, marcadas por el uso de tecnologías avanzadas y los servicios «multimedia» (combinación a voluntad de imágenes, textos, sonidos, de forma que el usuario elige entre la totalidad de las informaciones que existen en el mercado).

La opción es la revolucionadora técnica de la comprensión numérica (la enorme cantidad de informaciones que son necesarias para la visualización de una imagen en movimiento queda extraordinariamente reducida con la utilización de los algoritmos), que permite en la difusión digital las opciones de, ya sea transmitir por un mismo vector de comunicación diversas informaciones, ya transmitir por múltiples vectores (cable, satélite, vía telefónica) una misma información, etc.

La idea que subyace en proyectos como el llamado «video a la carta» es la progresiva implantación de un método de financiación de los medios audiovisuales televisivos más individualizado, en relación con el tradicional de financiación publicitaria y estatal (en el caso de las televisiones públicas), con lo que ello supone de aproximación a la industria cinematográfica.

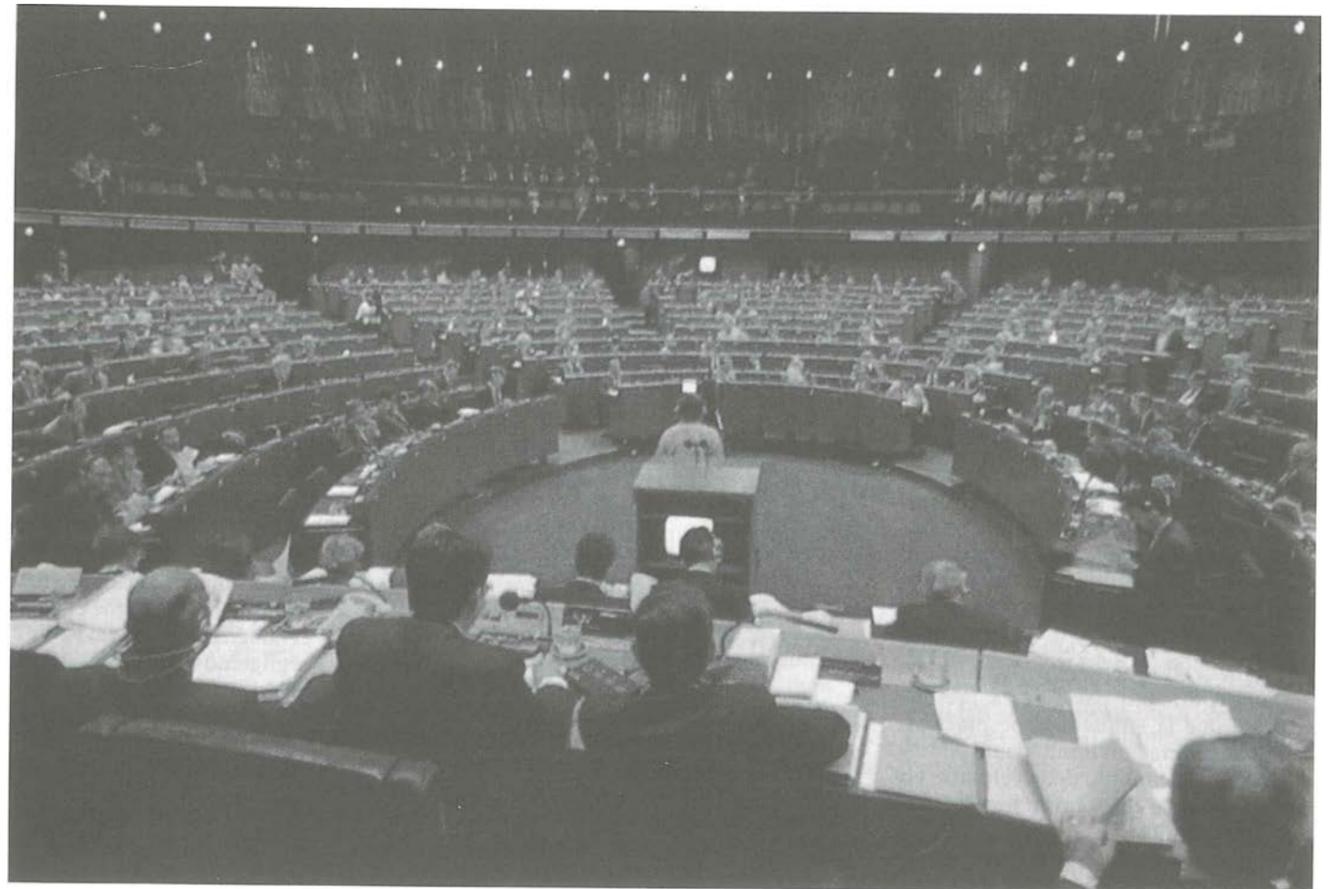
NOTAS

- Art. 85.1 del Tratado CEE: «Serán incompatibles con el mercado común y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común y, en particular, los que consistan en:
 - fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;
 - limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones;
 - aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;
 - subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.
- DO L 15 de 18 de enero de 1985, p. 16 (ed. especial, vol. 02, p. 150).
- DO L 131, de 28 de mayo de 1994.
- Decisiones de la Comisión de 27 de abril de 1994, relativas a sendos procedimientos de aplicación del Reglamento (CEE), n.º 2408/92 del Consejo, Asuntos VII/AMA/II/93 - TAT - París (Orly)-Londres, VII/AMA/V/93 - TAT - París (Orly)-Marsella y París (Orly)-Toulouse.
- Asunto T2/93, de 19 de mayo de 1994, Air France/Comisión.
- Decisión de 16 de febrero de 1994 (94/215/CECA).
- Art. 65.1: «Quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que

*Abogados

tiendan, directa o indirectamente, a impedir, restringir o falsear el juego normal de la competencia dentro del mercado común y, en particular los que consistan en:

- fijar o determinar precios;
 - limitar o controlar la producción, el desarrollo técnico o las inversiones;
 - repartirse los mercados, los productos, los clientes o las fuentes de abastecimiento.»
- Protocolo n.º 10 del Acta de Adhesión.
 - DOCE de 28 de mayo de 1994, pág. 15.
 - Para comprobar el contenido del artículo 85.1 del Tratado CEE, ver el epígrafe n.º 1 en materia de Competencia.
 - Art. 169 del Tratado CEE: «Si la Comisión estimare que un Estado miembro ha incumplido una de las obligaciones que le incumben en virtud del presente Tratado, emitirá un dictamen motivado al respecto, después de haber ofrecido a dicho Estado la posibilidad de presentar sus observaciones. Si el Estado de que se trate no se atuviere a este dictamen en el plazo determinado por la Comisión, ésta podrá recurrir al Tribunal de Justicia.»
 - Primera Directiva n.º 77/62, de 21 de diciembre de 1976, y que ha sido recientemente derogada por la Directiva n.º 93/36, de 14 de junio de 1993, con motivo de la alineación con las igualmente nuevas Directivas en materia de contratos de obras y servicios (Números 93/37 y 92/50).
 - Decreto n.º 2065/74, de 30 de mayo de 1974, que aprueba el Texto refundido de la Ley (BOE n.º 174, de 20 de julio de 1974, p. 1482).
 - A este respecto, el Tribunal dice textualmente: «no basta con que los productos y especialidades farmacéuticas en cuestión estén protegidos por derechos de exclusividad, sino que además no deberán poder ser elaborados o suministrados más que por un proveedor determinado.»



Exigencias contables en los expedientes de suspensión de pagos

ARTURO BORRELL GOYTISOLO*

Desde hace ya varios años, abogar como viene haciéndose desde muy diversos sectores, por la reforma del derecho concursal, parece haberse convertido en poco menos que clamar en el desierto.

El legislador que ha ido postergando los sucesivos borradores y estudios que abordaban la reforma en su globalidad, parece sin embargo más receptivo a introducir en la materia reformas parciales.

La más reciente lo es a propuesta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. El Ministerio de Economía ha elaborado una normativa por la que se determinan los criterios contables en los expedientes de suspensiones de pagos.

Por lo que a mí interesa vamos a centrarnos en la norma primera del proyecto que se titula «Información contable a presentar por las empresas al juzgado junto con la solicitud de declaración de suspensión de pagos».

El objetivo perseguido es hacer compatible la Ley de Suspensión de Pagos de 1922 con la reforma mercantil en materia contable que ha tenido lugar en España a partir de 1989. La norma proyectada exige que el balance a que se refiere el artículo 2 de la L.S.P. (aquel que se debe presentar junto al escrito solicitando se declare el estado de suspensión de pagos), se elabore con sujeción a los principios que prevee el vigente Código de Comercio y Ley de Sociedades Anónimas y con las formalidades establecidas por el Plan General Contable.

Principio de empresa en funcionamiento

La normativa hace especial hincapié en la aplicación en todo caso del principio de empresa en funcionamiento.

Dicho principio parte de la presunción de que la empresa tiene prácticamente una duración ilimitada de tal forma que su patrimonio debe valorarse en consideración a ello y no en base a criterios liquidatorios.

Lo que sin duda es acertado en circunstancias normales, plantea una serie

de problemas cuando surgen situaciones que pueden poner en duda la continuidad de la actividad empresarial tales como la de encontrarse la empresa en suspensión de pagos. La normativa se decanta por aplicar en tal supuesto el principio de empresa en funcionamiento, razonando al respecto que la empresa que solicita ser declarada en suspensión de pagos aspira a continuar en su actividad tratando de llegar a un acuerdo con sus acreedores que lo permita.

Teóricamente esta es sin duda la finalidad de la institución, pero la realidad discurre a menudo por diferente senda y con demasiada frecuencia la solicitud de declaración de suspensión de pagos pretende simplemente evitar se llegue a instar por los acreedores la quiebra o se vea la deudora ante una cadena de procedimientos ejecutivos prescindiendo por completo de si la empresa ha cesado ya en su actividad o es dicho cese inminente.

Hubiera sido quizás deseable indicar que el principio de empresa en funcionamiento sea de aplicación cuando no exista duda razonable de que la empresa va a continuar en su actividad. Formulada así, la norma sería conforme en mayor medida con la obligación de ofrecer una imagen fiel del patrimonio y con el principio contable de prudencia que se erige como fundamental en la materia.

Pese a la exigencia de la normativa, lo prudente sería que en su caso la intervención hiciera notar las circunstancias que le llevan a estimar el inminente cese de la actividad u ofrecer una valoración alternativa del patrimonio de la suspenso bajo el principio liquidatorio si el cese es ya una realidad.

Información contable complementaria

Junto a la necesidad de adaptar los balances a presentar a la actual normativa contable, el proyecto estima oportuno ofrecer una información complementaria.

Se indica concretamente que balance deberá verse acompañado de unas notas complementarias que amplíen y comenten su contenido. La ambición de la norma que se proyecta es aquí realmente notable, sobre todo si atendemos a que esta información será la mínima a cumplimentar, ya que, según se indica, en los casos en que sea pertinente, se añadirá cualquier otra información necesaria para reflejar la imagen fiel del patrimonio y la situación financiera de la empresa.

Las notas a acompañar se refieren a los siguientes extremos:

1. Cuentas anuales formuladas o que corresponda formular por el último ejercicio cerrado, con indicación de los cambios significativos producidos en las mismas desde su elaboración hasta la presentación de tales notas.

2. Resultados obtenidos por la empresa en los últimos cinco ejercicios.

3. Operaciones significativas realizadas desde el último cierre del ejercicio y en todo caso en los 6 meses anteriores a la solicitud.

Se exige información sobre gastos desproporcionados en relación a anteriores ejercicios, operaciones especulativas con pérdidas, operaciones de compra y venta realizadas con empresas vinculadas o con los administradores de la sociedad, ventas de bienes con pérdida o a precio inferior al mercado y en cualquier caso cualesquiera operación de ventas de activos que no constituyan el objeto social o la actividad normal de la empresa.

Se está en suma pretendiendo que se ofrezca a los acreedores una información de enorme importancia, respecto de una serie de operaciones atípicas que pueden patentizar el haberse seguido una administración negligente o inclusive fraudulenta. Aunque la misma se exige en principio a título informativo, parece tenerse muy presente lo que los artículos 880 a 883 del Código de Comercio señalan para la quiebra, de tal forma que llegado el caso de declararse la insolvencia como definitiva, tanto si se insta la quiebra por parte de los acreedores, como si prosi-

guiendo la tramitación del expediente de suspensión de pagos se abre la oportuna pieza para esclarecer responsabilidades, tal información tendría un notable valor.

Problemas que plantea la normativa

Vaya por delante la consideración de que la norma comentada, excepción hecha de las dudas que suscita la aplicación indiscriminada del principio de empresa en funcionamiento, es plenamente acertada y necesaria para evitar situaciones que en la práctica suponen poco menos que amparar el abuso de derecho. Hora sería ya de que buena nota de ello tomaran nuestros juzgados y rechazaran admitir a trámite aquellas solicitudes en las que se adjuntan pretendidos balances que no cumplen ni han cumplido jamás mínimamente con ningún criterio contable racional.

Mucho es de temer que la cuestión no sea sin embargo tan sencilla y que la aplicación de la ambiciosa normativa comentada, resulte sumamente problemática en múltiples casos.

Es bien conocido que el artículo 2 de la L.S.P., en su apartado primero al referirse a la documentación que debe acompañarse al solicitar la declaración de suspensión de pagos y concretamente al balance detallado de activo y pasivo, nos habla acto seguido de «O por lo menos, un estado de situación que refleje, con la posible exactitud, la relación en que se hallan, en la fecha en que se produce dicha petición, los bienes del solicitante y el conjunto de sus obligaciones». A continuación se establece que en todo caso deberá el Juez señalar un plazo no superior a 30 días para que se presente por el deudor el balance definitivo.

Prescindiendo de que la expresión «balance definitivo» es ciertamente desafortunada, porque con posterioridad el artículo 8 va a exigir a los interventores un balance definitivo, que tampoco es tal, ya que a la vista de las reclamaciones que puedan efectuar los acreedores con 15 días de anterioridad a la junta, se confeccionará el balance definitivo por la intervención; lo cierto es que la ley de suspensión de pagos no prevé efecto alguno para el supuesto de que la suspenso no presentase el balance que se le exige en el plazo de 30 días desde la admisión de su solicitud de ser declarado en suspensión de pagos.

Tal falta de previsión legal ha sido objeto de dos criterios que han enfrentado a nuestros tribunales. Para unos lo adecuado es el sobreseimiento del expediente puesto que la falta de balance supone la ausencia de un requisito necesario para la admisión a trámite del expedien-

te. Tal tesis es sostenida por los autos de la audiencia provincial de Barcelona de fechas 29-4-88 y 6-6-90.

Postura contraria se mantiene por la casi unidad de la doctrina y entre otros y como más reciente el auto de 22 de septiembre de 1993 de la Sección Quinta de la Audiencia Provincial de Zaragoza. Se sostiene en ella que el sobreseimiento revisa un marcado carácter de sanción y no puede por analogía establecerse a falta de precepto que de forma expresa así lo contemple. En apoyo de tal argumentación cabe recordar también la obligación que pesa sobre los interventores de elaborar en todo caso el balance definitivo, de tal forma que la omisión por parte de la suspenso no vulnera los derechos de los acreedores.

En definitiva, de seguirse esta segunda postura que parece actualmente mucho más consolidada, bien podemos encontrarnos con que el destinatario último de la norma proyectada ahora por el Ministerio de Economía, sea, no la suspenso, sino la intervención judicial.

No parece ni mucho menos que sea este el deseo del legislador, que titula la norma «Información contable a presentar por las empresas al juzgado junto con la solicitud de declaración de suspensión de pagos».

Adviértase sin embargo que la normativa proyectada por Economía, autorizada por la Disposición final tercera del Real Decreto que aprueba el Plan General Contable, debe revestir la forma de Orden Ministerial.

Atendiendo al principio de jerarquía normativa, prevalece la Ley de Suspensión de Pagos de 1922 y la interpretación que de la misma puedan hacer nuestros juzgados y tribunales, lo que nos lleva a las consecuencias antes apuntadas si se considerara a la normativa proyectada como complementaria y no opuesta a la Ley de Suspensión de Pagos.

Piénsese finalmente que pasaría si llegase a imponerse la idea de que la norma proyectada no es compatible con lo prevenido por el artículo 2 de la Ley de Suspensión de Pagos. No sería en tal caso exigible ni a la suspenso ni a los interventores. Ni que decir tiene que no faltarían interesados en alcanzar tal solución que podría ser comprensible incluso atendiendo a la problemática misma que se plantearía el que desde la intervención judicial se facilitara al juzgado y a los acreedores toda una información ocultada por la propia suspenso que en muchos casos puede no haberse llevado una ordenada contabilidad sin verificar siquiera el preceptivo depósito de cuentas anuales en el Registro Mercantil, circunstancia esta que su-

cede con bastante más frecuencia que la que sería deseable.

Conclusión

La problemática ha sido ya advertida por el propio Instituto de Contabilidad y Auditoría que ha insistido en que se dé a la norma rango de ley. Lo cierto es que ante la incertidumbre lo único que parece haberse conseguido paralizar es cualquier iniciativa al respecto.

Hora sería ya de plantearse seriamente no ya una adaptación eficaz de la Ley de Suspensión de Pagos a la reforma contable en nuestro país desde 1989, sino abordar de forma global la reforma del derecho concursal.

Debería la ley, superándose la visión actual, contemplar las situaciones de insolvencia provisional vinculándolas a la viabilidad de conservar la empresa gracias a un convenio con los acreedores que pueda obtenerse a través de un procedimiento más ágil que el actual, en tanto que la insolvencia definitiva debiera vincularse al cese de la actividad que debe determinar la liquidación de la empresa a través de un proceso que otorgue mayores garantías efectivas para todos los acreedores, moderándose los privilegios o preferencias hoy otorgadas a determinados acreedores que frustran en la mayoría de casos toda expectativa para los llamados acreedores ordinarios.

Debería además terminarse, cuanto menos desde un punto de vista de tratamiento procesal, a semejanza de la legislación británica y alemana y más recientemente la francesa, con el distinto tratamiento legal que se da por una parte al empresario, ya sea individual o sociedad mercantil, y por otra al deudor civil, para el que se regula un arcaico régimen de quita y espera y concurso de acreedores en el Código Civil.

Debería en suma contemplarse globalmente el fenómeno de la crisis de la empresa de tal forma que resultase coherente la respuesta que al mismo se diera desde los distintos ámbitos, mercantil, laboral, fiscal, etc... Sólo así podrán darse soluciones reales a los múltiples problemas que se plantean. Si por el contrario se recurre a reformas parciales cuales parches a un vetusto traje, aún cuando estén cargadas de excelentes intenciones, no conseguiremos más que alejar cada día más el derecho de la realidad económica, con la consiguiente pérdida de credibilidad que aquél merece.

El secreto industrial

JULIÁN GARCÍA MADORELL*

Es de común conocimiento el que los términos Patente, Modelo de Utilidad, Modelo Industrial, o Dibujo Industrial son nombres relacionados con la Propiedad Industrial e identifican unos derechos de gran valor para los empresarios, ya que les otorgan el monopolio de los mismos en un ámbito territorial más o menos extenso, en función de su imperativo registro.

Sin embargo, no todos los poseedores de conocimientos con un valor comercial pueden, o deciden protegerlos a través de su registro, ya sea porque carecen de las condiciones necesarias de patentabilidad, o porque la protección registra limitada en el tiempo que les ofrece el derecho no les compensa suficientemente el tiempo, dinero y esfuerzo realizados para la obtención de los mismos.

Por el término secreto industrial o «Know-How», anglicismo que tiene a sustituir al primero, se conocen a todos estos conocimientos no registrados y secretos, útiles para el ejercicio de la actividad industrial y empresarial en un sentido amplio, y que suponen una ventaja competitiva con respecto a aquellos que los desconocen.

El **Reglamento (CEE) Número 55/89 sobre licencias de «Know-How»**, ha perfilado el concepto de **Know-How** como aquel conjunto de informaciones técnicas secretas, importantes para todo o una parte considerable de un proceso de fabricación, un producto o servicio, o el desarrollo de los mismos, identificado de forma suficiente.

Como ya hemos dicho antes, el valor del secreto industrial reside en que confiere una ventaja competitiva a quien lo posee, con respecto a los demás. De esta información valiosa puede hacerse reserva para el sólo provecho de su titular, o transmitirla a terceros, generalmente, a través de contratos de licencia llamados de «Know-How», que deben cumplir las normas de exención de las obligaciones restrictivas de la competencia previstas en el artículo 85 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea. (Ver **Economist & Jurist**, Enero 1994, Pág 69, «**Contratos de licencia de Know-How en derecho comunitario de la competencia**»).

A efectos prácticos el secreto industrial sirve, entre otras cosas, para proteger información financiera, fórmulas de preparación de comidas y bebidas, drogas,

productos cosméticos y químicos, procesos de producción y métodos técnicos, planos para la construcción de máquinas y moldes, diseños, dibujos, anagramas, listas de clientes y de fuentes de abastecimiento, planes de «marketing» y publicidad, conocimientos sobre el estado del subsuelo, cintas magnéticas registradas en formación digital.

El gran dilema que ha planteado el secreto industrial desde siempre, ha sido su protección jurídica. El poder garantizar su confidencialidad, y por tanto su valor económico, una vez se ha transmitido mediante licencia a un tercero, o incluso, dentro de la propia empresa entre los trabajadores y directivos que tienen acceso a él. El monopolio legal que confiere el registro de una patente, frente a terceros, no existe en estos casos. Sin embargo, al contrario de lo que muchos creen, la indefensión no es absoluta y nuestro Derecho Positivo dispone de diversa normativa que ofrece la protección del secreto industrial.

El derecho común de obligaciones, o la protección que ofrecen puntualmente legislaciones como la laboral, la mercantil, la penal, la de patentes, y la que ha venido a regular recientemente la Ley 3/1991 de Competencia Desleal, son claro ejemplo de lo que acabábamos de apuntar. A continuación, vamos a analizar cada una de ellas, haciendo referencia en todo momento a «Secreto industrial» y no a «Know-How», por razones de afinidad a la terminología empleada históricamente por nuestro Ordenamiento Jurídico.

La Responsabilidad Civil

Los arts. 1902 Ce. y 1101 del Ce. prevén la responsabilidad extracontractual, y la contractual, respectivamente.

Del 1902 Ce. El titular de un secreto industrial puede reclamar daños y perjuicios de aquel, que con su acción u omisión culpable o negligente, causa un daño divulgando la información secreta que conoce; sin estar obligado por contrato a guardar silencio del mismo.

Del 1101 Ce. Los contratos normalmente vinculan e imponen obligaciones a las partes de cuyo incumplimiento derivan responsabilidades. Si queremos garantizar la confidencialidad de la información que, por ejemplo, cedemos a través de licencia, o que por razón de su trabajo conoce el trabajador de

la empresa, no debemos olvidar incluir en sus contratos la obligación expresa que les prohíba usar o divulgar la información que conocen a terceros, fuera de los límites establecidos por el contrato, estableciendo cláusulas indemnizatorias en caso de incumplimiento.

De la misma forma, cabe proceder en los contratos de alta dirección, donde las empresas corren el riesgo de que sus directivos, marchen a golpe de talonario, a otras directamente rivales con valiosa información comercial e industrial.

Recordemos por ejemplo el contencioso que mantienen las empresas General Motors y Volkswagen.

También cabe hablar de la **Culpa in Contraendo**. En esta incurre el que está negociando la compra de un secreto industrial, y tira de la otra parte para conocer del mismo por si le interesa. Cuando ya sabe suficiente, rompe las negociaciones. Para solucionar este problema, **PEREZ SANTOS** aconseja que deben firmarse contratos y cláusulas de indemnización en las negociaciones previas, pudiendo exigir después por daños y perjuicios, no sin dificultad, en base al 1101 del Ce. Para **MASSAGUER**, en cambio, la obligación de indemnizar por daños y perjuicios se basaría en la responsabilidad de naturaleza extracontractual del 1902 Ce.

Legislación laboral

Aunque no de una manera directa y abierta, la legislación laboral también ofrece protección frente a las indiscreciones o faltas de fidelidad de los trabajadores, que desvelan los «Secretos» de su empresa.

El artículo 5.d) del Estatuto de los Trabajadores establece como deber básico de los trabajadores el no concurrir con la actividad de la empresa. El art. 21 del propio Estatuto prevé que no podrá efectuarse la prestación laboral para diversos empresarios cuando se estime concurrencia desleal. La jurisprudencia del Tribunal Central de Trabajo ha matizado que la concurrencia desleal del trabajador existe **cuando se va en perjuicio de los intereses industriales o comerciales de la empresa industrial, y que los conocimientos de clientela, producción, y mercado son trascendentes para el funcionamiento de una empresa**. La concurrencia desleal puede ser causa de despido.

CONTRATOS CIVILES Y MERCANTILES

Fundamentos, Tratamiento Fiscal y Formularios

EL TRATAMIENTO FISCAL PARA CADA CONTRATO, constituye una nueva aportación en la medida que permite conocer, cualquiera que sea la tipología de los contratos, cuáles son las consecuencias fiscales en los diferentes impuestos.

ESTRUCTURA DE LA OBRA

1. FUNDAMENTOS: Cada contrato es contemplado desde un punto doctrinal o normativo, en función del cual se define éste y sus características.

2. TRATAMIENTO FISCAL: En este apartado se analiza cómo afecta a los firmantes cada uno de los siguientes impuestos: Impuesto sobre la Renta; Impuesto sobre el Patrimonio; Impuesto sobre Sociedades; Impuesto sobre el Valor Añadido; Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos

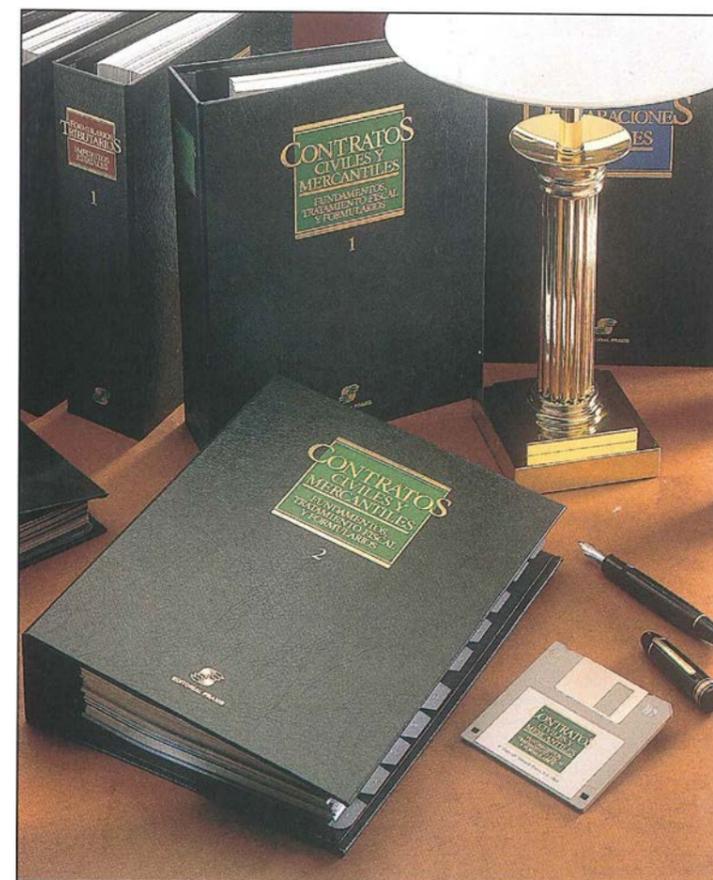
Jurídicos Documentados; Impuesto sobre Actividades Económicas.

3. FORMULARIOS

CONTRATOS CIVILES Y MERCANTILES es una publicación **actualizable**. A lo largo del año se efectuarán tres actualizaciones que afectarán tanto al tratamiento fiscal como a los formularios.

SUMARIO

• CONTRATO DE COMPRAVENTA DE MERCANCÍAS, COMPRAVENTAS ESPECIALES Y CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN



- CONTRATOS DE ARRENDAMIENTOS Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS
- CONTRATOS DE TRANSMISIÓN DE DERECHOS SOBRE BIENES MATERIALES
- CONTRATOS DE COLABORACIÓN, ASOCIACIÓN, FINANCIACIÓN Y GARANTÍA
- CONTRATOS DE GESTIÓN Y CUSTODIA
- CONTRATOS DE EJECUCIÓN DE OBRA Y TRANSPORTE
- CONTRATOS DE SEGUROS
- CONTRATOS ALEATORIOS
- DERECHOS REALES

SOPORTE INFORMÁTICO

Para facilitar el uso de **CONTRATOS CIVILES Y MERCANTILES** esta obra va acompañada de un diskette, cuyas características son:

- Contiene íntegramente todos los CONTRATOS que se presentan en el libro.
- Puede accederse a los mismos mediante su número directamente, o a través de un menú.
- Posee un editor de textos que le permitirá a partir del formulario original, rellenar, modificar, archivar, imprimir, exportar a otro procesador de textos o crear sus propios originales, utilizando diferentes tipos de letra.

AUTORES:

RAFAEL NÁTERA HIDALGO, Inspector de Finanzas del Estado
VICENTE MARÍN VACAS, Inspector de Finanzas del Estado
JESUS SANCILLA SÁNCHEZ, Abogado

SOLICITE INFORMACIÓN LLAMANDO A:



Vía Layetana, 30 - 08003 Barcelona - Tel. 93/310 1500 - Telex: 99020 EPWS - Fax: 93/315 26 63

DELEGACIÓN CATALUÑA/BALEARES
Vía Layetana, 30, 3.º H
Tel. 93/310 46 11
08003 - BARCELONA

DELEGACIÓN NOROESTE
General Sanjurjo, 24
Tel. 981/29 97 50
15006 - LA CORUÑA

DELEGACIÓN NORTE/ARAGÓN
Avda. Lehendakari Aguirre, 11, 4.º
Despacho 6.
Tel. 94/476 44 39
48014 - BILBAO

DELEGACIÓN CENTRO
P.º Marqués de Zafra, 39, 1.º B
Tel. 91/361 16 80
28028 - MADRID

DELEGACIÓN LEVANTE
Pza. Mariano Benlliure, 2, 2.º 3.º
Tel. 96/352 42 88
46002 VALENCIA

DELEGACIÓN SUR
Avda. del Sur, 10, Local 6.
Tel. 958/28 58 46
18014 - GRANADA



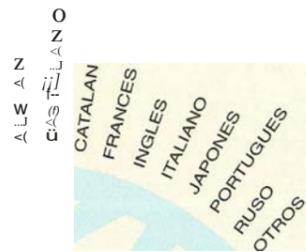
ECA

Economistas y Auditores Asociados

- Suspensiones de pagos y quiebras, aspectos económicos y contables.
- Subvenciones y ayudas oficiales
- Dictámenes para reclamación de daños.
- Expedientes de regulación de empleo.
- Planes de viabilidad.
- Valoraciones de empresa y patrimonios.
- Auditoría.
- Fiscalidad internacional. (Constitución sociedades, holding, fiducia, etc.).

MÁXIMA CONFIDENCIALIDAD

Ronda San Antonio, 23, pral. 2ª - 08011 Barcelona
Tel. 423 16 34 - Fax 426 53 07



LA TRADUCCION EXACTA

CENTRO DE TRADUCCIONES
JURÍDICAS, LEGALES Y TÉCNICAS.
TOTAL CONFIDENCIALIDAD.

EN CUALQUIER IDIOMA

TRADUCTORES JURADOS.
TRADUCTORES TÉCNICOS, LICENCIADOS,
ESPECIALIZADOS EN DIFERENTES ÁREAS.
AMPLIO MATERIAL DE CONSULTA Y BANCO
DE DATOS.
APOYO INFORMÁTICO.



Sagués, 51, pral 1ª. 08021 BARCELONA
Tel. (93) 201 43 18 - Fax (93) 414 58 03



RAPEZ Y TOTAL TRANQUIDAD EN LA ENTREGA DE SUS DOC:UMEN OS



Conocemos bien sus necesidades, no en vano 1 mayoría de nuestros clientes provienen 1 sector jurídico-financi ro. Por ello nuestro servicio le ofrece una mayor rapidez, precio obre todo una total tranquilidad. Porque nos preocupa igual sted la entrega de sus documentos.

Conexión con la co n1 ad Europea, recogida hasta las 6 de la tarde e11 rega antes de las 12h. del dio siguiente.

RUNDER, SU EMPRESA DE MENSAJERIA.
SERVICIO URBANO, NACIONAL E INTERNACIONAL.



C/. Córcega, 448, 08037 BARCELONA - Tel. 93/ 459 06 06, Fax 93/ 457 33 14.
C/. Cea Bermudez, 14, 4º D, 28003 MADRID - Tel. 91/ 553 05 43.



PANORAMA VIATGES

VERANO '94

La mejor oferta

(Avión ida y vuelta, 7 noches)

		Desde ptas.
MALLORCA	Hotel***, AD	24.900
LANZAROTE	Hotel***, AD	40.400
TENERIFE	Hotel***, AD	42.900
ALGARVE	Hotel****, AD	72.850
BRASIL (Salvador de Bahía)	Hotel****, AD	102.900
CUBA (Varadero)	Hotel***, A	117.600
ORLANDO (Disneyworld)	Hotel***, A	119.700
REP. DOMINICANA	Hotel****, A	121.900
MEXICO (Cancún)	Hotel****, A	132.400
CABO VERDE	Hotel***, A	120.850
THAILANDIA (Bangkok-Phuket)	Hotel***, AD	171.900
THAILANDIA (Bangkok-Chiang Mai)	Hotel****, AD	176.700
CRUCERO POR EL RHIN	Hotel****, AD - Crucero, PC	152.000

Especialistas en:

Empresas • Grandes cuentas de empresa • Viajes a medida y programados • Viajes de Incentivo • Etc...

INFORMACIÓN Y RESERVAS:

Calvet, 83
Tel. 200 53 77 - Fax. 209 15 13
08021 Barcelona

Avda. Catalunya, 228
Tel. 864 42 27 - Fax. 864 49 31
08184 Palau de Plegamans

VALIDO HASTA EL 31 OCTUBRE

En consecuencia, aquel trabajador que pretenda sacar un provecho para sí o para tercero, mediante la explotación de los conocimientos trascendentes y confidentiales de su empresa, será susceptible de ser despedido por una falta de fidelidad.

El artículo 72 de la Ley de Contrato de Trabajo, actualmente vigente con rango de norma reglamentaria, extiende la obligación del trabajador a mantener los secretos relativos a la explotación y negocios de su empresario, incluso después del contrato, exceptuando aquellos conocimientos o habilidades obtenidas o conseguidas por el propio trabajador. Habría que incluir aquí también, el apartado referente a las Invencciones Laborales que reconocen al trabajador la titularidad de las mismas, según el artículo 16 de la Ley 11/1986, de Patentes.

Para los altos directivos de la empresa también existe obligación de reserva, según se desprende de la remisión que hace el artículo 3 del R.D. 1382/85, de 1 de agosto, del Contrato de Trabajo, «a las demás normas», entre las que podrían estimarse las de naturaleza laboral arriba contempladas, y complementariamente la normativa común del Código de Comercio referente a los factores y comisionistas y el Código Civil referente a las obligaciones del mandatario.

Legislación Mercantil

Dentro del marco del Derecho Mercantil, el artículo 128 de la Ley de Sociedades Anónimas dispone que los administradores de las mismas «deberán guardar secreto sobre las informaciones de carácter confidencial, aún después de cesar en sus funciones».

Por remisión expresa, dicha obligación también afecta a los administradores de las sociedades de responsabilidad limitada y a los de las agrupaciones de interés económico.

Legislación Penal

El Título VII del Código penal trata «DEL DESCUBRIMIENTO Y REVELACION DE SECRETOS» en los arts. 497, 497 bis., 498 y 499.

Siendo de aplicación a la protección del secreto industrial el 498 y 499 que tipifican delitos especiales, ya que sólo pueden ser sujetos activos las personas que allí se nombra.

El artículo 498, sanciona con una pena de arresto mayor y multa de 100.000 hasta 500.000 de pesetas al administrador, dependiente o criado que en tal concepto supiere los secretos de su principal y los divulgare.

Según jurisprudencia el secreto existe cuando se trata de un conocimiento que

exclusivamente alguno, o algunos, poseen de la virtud o propiedades de una cosa o de un procedimiento útil en la ciencia, con aplicación a la industria o al comercio, o en algún arte u oficio; que lo conozcan por razón de su oficio o cargo y que no estén reservados para la explotación de

su negocio, y que violando la confianza en el agente depositada al confiarle el secreto, lo divulgare, que es tanto como dar a conocer a otro, lo que uno sabe secretamente.

El artículo 499, sanciona con una pena de arresto mayor y multa de 100.000 hasta 1.000.000 de pesetas al encargado, empleado u obrero que de una fábrica u otro establecimiento industrial que en perjuicio del dueño descubriera los secretos de su industria.

Según jurisprudencia este precepto requiere como elementos esenciales la existencia de una relación de dependencia concretamente determinada entre el autor del delito y el propietario o dueño, de una fábrica u otro establecimiento industrial, un afán de perjudicar sin necesidad de lucro, y la revelación de un secreto de la industria. Por último, matiza que comete el delito el que divulga un secreto industrial que lo fuese realmente, no siéndolo si el «procedimiento industrial» era ya conocido fuera de la localidad.

La doctrina afirma que no es necesaria la condición de registro del secreto desvelado, pues la usurpación de secretos registrados son sancionados por el artículo 534; en cambio, no es unánime en estimar si la protección de los artículos 498 y 499 se extiende incluso una vez extinto el contrato de trabajo, o por el contrario, y debido a la interpretación restrictiva de las normas penales, no incurriría en estos delitos quien haya finalizado la relación contractual con la empresa.

El anteproyecto del Nuevo Código Penal redactado durante la última legislatura, preveía encuadrar con gran acierto, la protección del secreto industrial dentro del Capítulo dedicado a la regulación de los delitos relativos a la propiedad industrial, al mercado y a los consumidores, retitulando el actual Capítulo del descubrimiento y revelación de secretos bajo el epígrafe de los delitos contra la intimidad y el secreto de las comunidades, que entendemos ya no sería de aplicación al secreto industrial.

En el Capítulo de los delitos relativos a la propiedad industrial del mencionado anteproyecto se establecen estos dos nuevos delitos que hacen mención expresa al secreto industrial:

Artículo 279.1. El que, para descubrir o revelar un secreto de empresa

evaluable económicamente y que comporte ventajas competitivas, se apodere de documentos, soporte informático u otros objetos o empleare alguno de los medios o instrumentos señalados en el artículo 194 (artículos técnicos de escucha, transmisión o grabación del sonido o de la imagen), será castigado con la

pena de prisión de seis meses a dos años y multa de doce a veinticuatro meses.

Lo dispuesto en este artículo se entenderá sin perjuicio de las penas que pudieran corresponder por el apoderamiento o destrucción de los soportes informáticos.

Artículo 280. 1. El que revelare un secreto industrial o de empresa evaluable económicamente y que comporte ventajas competitivas, estando legal o contractualmente obligado a guardar reserva, será castigado con la pena de prisión de uno a tres años y multa de doce a veinticuatro meses.

2. Si el secreto se utilizare en provecho propio, las penas se impondrán en su mitad inferior.

Es destacable la nueva técnica de imposición de multas prevista para el Nuevo Código Penal, que se establece por cuotas diarias, semanales o mensuales, cada una de ellas con un mínimo y un máximo de pesetas, (diaria de 300 a 300.000, semanal de 2.000 a 200.000, y mensual de 10.000 a 1.000.000), determinando jueces y Tribunales el importe de las mismas teniendo en cuenta la situación económica del reo.

Sería deseable que el anunciado Nuevo Código Penal, finalmente, sí recogiera estos dos acertados artículos, que no dudamos en calificar de claros y suficientes.

Ley de Competencia Desleal

La protección del secreto industrial que otorga el ámbito civil queda plasmado en el artículo 13 de la reciente Ley de Competencia Desleal 3/ 1991 de 10 de Enero, que tipifica la «violación de secretos» como un acto de competencia desleal.

Este precepto diferencia dos tipos diversos antijurídicos:

1.º la divulgación o explotación, sin autorización de su titular, de secretos industriales o empresariales a los que se accedió legítimamente pero con el deber de reserva;

2.º La adquisición de secretos mediante el espionaje u otros medios ilegítimos como la *inducción a la infracción contractual*.

La inducción a la infracción contractual abarca tanto la inducción a trabajadores o personas que por su condición de proveedor o cliente tienen acceso a los secretos de su titular y se les induce,

por ejemplo, mediante prima a romper su obligación de lealtad desvelándolos; como la incitación a romper una relación regular de contrato, para aprovecharse en beneficio propio o de un tercero, teniendo por objeto la difusión de un secreto industrial o empresarial.

El legislador exige que la violación de secretos haya sido efectuada con ánimo de obtener provecho propio o de un tercero o de perjudicar al titular del secreto, por contra, exonera de los requisitos de que se realicen en el mercado y con fines concurrenciales.

Este precepto, es sin duda el que ofrece una mayor cobertura de protección al secreto industrial-empresarial, dentro de nuestro Ordenamiento Jurídico.

Por último, JOSE MASSAGUER, subraya que la introducción de la **Cláusula General** de prohibición de la competencia desleal (art. 5), y el reconocimiento de una acción especial de indemnización de daños y perjuicios contra el autor del acto desleal (art. 18.5), han relegado la aplicación de los arts. 1902 y 1101 del C.C. vistos anteriormente, a sólo cuando la apropiación indebida del Know-How (secreto industrial) no sea considerado un acto de competencia desleal.

Ley de Patentes

Para terminar este recorrido por la diversa normativa que prevé de una manera u otra la protección del secreto industrial, hacemos breve referencia a la protección

que la **Ley de Patentes** otorga a aquellos secretos industriales que sin estar resguardados sí son susceptibles de patentabilidad, y otra persona distinta al titular e inventor, intenta apoderarse del mismo anticipándose a su registro. La Ley de Patentes (arts. 7, 11 y 12) prevé que en casos de un abuso manifiesto frente al legítimo titular del secreto, éste no verá perjudicada la novedad de su invención debido a una divulgación no consentida con anterioridad a su solicitud, que se le reconozca a él como el legítimo titular de la patente concedida con prioridad a una persona no legítima, subrogarse en el trámite de solicitud de la patente iniciada anteriormente por el usurpador, o pedir incluso que la solicitud de la patente no deseada y solicitada por otro sea rechazada.

Cabe preguntarse ahora, qué ventajas y qué inconvenientes ofrece el secreto industrial frente a la patente.

Ventajas. En primer lugar, posibilita la protección jurídica de nuestros valiosos conocimientos en todos aquellos casos en que no sea posible obtener el monopolio de los mismos con una patente. En segundo lugar, el secreto industrial no tiene, a priori, marcado ningún límite temporal o territorial como en el caso de las patentes. En tercer lugar, se evitan los gastos e inconvenientes que comporta la solicitud y trámite de su registro.

Inconvenientes. La protección que otorga el secreto industrial, es menor si la comparamos con la que ofrece la patente. Es parcial y no absoluta. Obliga a estar

siempre vigilantes y extremar con celo las medidas de seguridad adoptadas para guardar la confidencialidad del secreto.

Por si todavía queda alguien que no está convencido de la eficacia que puede conseguirse con un secreto industrial sin necesidad o posibilidad de patentarlo, terminaremos recordando que el secreto mejor guardado y más rentable en toda la historia de la industria es el componente «7X» de la fórmula de la bebida Coca-Cola, al cual sólo tienen acceso dos químicos de la compañía, y cuya fórmula se encuentra fuertemente custodiada en un banco del estado de Georgia en los Estados Unidos de Norteamérica.

Bibliografía:

- *El Contrato de Licencia de Know-How. Massaguer, José. Librería Bosch. 1989.
- *Derecho y Tecnología: Curso sobre innovación... Peres Santos, José. (El Contrato de Know-How). Ariel Derecho. 1990.
- *La importancia de la Marca y su Protección. Alonso Soto, Ricardo. (Actos de competencia Desleal). ANDEMA 1992.
- *Unfair Trade Practices & Intellectual Property. E. Schechter. Black Letter Series. West Publishing Co. 1991.

*Abogado

Despacho Piqué Vidal-Iberfor

Sentido y aplicación de la Ley de Usura de 23 de julio de 1908 en los momentos actuales

LUIS ROJO AJURIA *

1. La usura en la actualidad

Antes de entrar en el análisis de las características concretas de nuestra Ley de 23 de julio de 1908 sobre nulidad de los contratos de préstamos usurarios, es preciso plantearse, en términos generales, el significado que en el contexto económico y financiero de finales del siglo xx puede tener el concepto histórico de la usura. En principio, una aproximación al fenómeno basada en la libertad de mercado y la libertad contractual podría conducirnos a pensar en la represión de la usura como un mecanismo intervencionista anacrónico. No obstante, una perspectiva del Derecho Comparado nos muestra que el tema de la usura, tras una larga trayectoria histórica, sigue manteniendo su vigencia en los momentos actuales, adaptándose a las nuevas circunstancias. En general, existe hoy en día una mayor preocupación por el desequilibrio en las prestaciones derivadas del contrato. Así la usura adquiere especial relevancia

en el sector del crédito al consumo, como consecuencia de la especial protección que los modernos ordenamientos jurídicos otorgan a consumidores y usuarios (el artículo 10.1.c.4.º de la Ley general para la defensa de los consumidores y usuarios se refiere a las condiciones abusivas de crédito). Pero la tutela del contratante «débil» frente al contratante «fuerte» puede ir más allá del estricto campo del crédito al consumo, y plantearse de forma general en determinadas relaciones entre «banco» y «cliente» (Véase la Circular 8/1990 de 7 septiembre, Banco de España, BOE 226/90 de 20 septiembre).

En nuestra reciente jurisprudencia, ante la alegación de la violación de la jerarquía normativa por la supuesta aplicación de la OM de 17 de enero de 1981, en detrimento de la Ley Azcárate, se ha establecido en una reiterada línea jurisprudencial la compatibilidad entre esta última y la libertad de

pacto, siempre que no se rebasen sus límites.

2. La ley Azcárate y la jurisprudencia

Admitiendo la hipótesis de que en la actualidad pueda existir un clima favorable a la represión de la usura nos hemos de preguntar cuál es la característica fundamental de la llamada Ley Azcárate. La respuesta la encontramos en los dos primeros artículos de la Ley. El artículo 1 describe, mediante conceptos jurídicos indeterminados, los supuestos de nulidad; el artículo 2 establece que: «Los Tribunales resolverán en cada caso, formando libremente su convicción en vista de las alegaciones de las partes». Es decir, el control de la usura se basa fundamentalmente en el arbitrio judicial.

La jurisprudencia del Tribunal Supremo ha recalado esta característica con distintas afirmaciones: «al buscarse en materia de usura más la verdad material

que la puramente formal que rige como norma genérica al orden jurisdiccional civil» (S. de 29 septiembre de 1992, R.A. 7330); «procediendo los Tribunales de instancia con carácter más práctico que estrictamente jurídico» (S. de 7 noviembre 1990, R.A. 8531). Se trata de un supuesto de libertad de apreciación cualificada (S. de 6 noviembre 1992, R.A. 9228), de la que en casación, y para evitar que ésta se convierta en una tercera instancia, sólo se trataría de juzgar si se ha hecho un uso razonable.

No hay pues topes legales, ni siquiera flexibles, como los establecidos por la ley francesa de 28 de diciembre de 1966. Bien cierto que otras jurisprudencias, como la alemana, parten incluso de cláusulas más generales (par. 138 B.G.B., contrario a las buenas costumbres). Pero así como la jurisprudencia alemana ha tratado de establecer unos criterios objetivos, el énfasis de nuestra jurisprudencia en el artículo 2 de la Ley Azcárate ha

hecho que ésta derive, como el propio Tribunal Supremo ha dicho (S. de 7 noviembre 1990, R.A. 8532), en una suerte de doctrina judicial «casística».

Un estudio de la jurisprudencia más reciente (años 1985-1993) nos muestra que la Ley Azcárate se aplicó por el Tribunal Supremo en treinta y cinco casos, de las que sólo ocho establecen o confirman la existencia de préstamos usurarios. Es fundamental destacar al respecto que el Tribunal Supremo acepta como criterio de normalidad la práctica y los usos del tráfico. La consecuencia es que la declaración de usura se produce en supuestos claramente anómalos, fuera del mercado crediticio normal. Durante el período reseñado el interés más alto aceptado se cifra en el 24 % (S. de julio 1988, R.A. 5589), y el interés más bajo declarado usurario en el 28 % (S. de 7 febrero de 1989, R.A. 754).

3.

El interés notablemente superior al normal del dinero y manifiestamente desproporcionado con las circunstancias del caso

Se detecta en el Derecho Comparado, y también en nuestra jurisprudencia, una objetivación del tema de la usura, prescindiendo, o dejando en un segundo plano las valoraciones subjetivas (situación angustiosa...). Planteado el tema de la usura de forma eminentemente objetiva la cuestión radica en establecer los dos términos de la comparación, y el margen de diferencia tolerable.

En este sentido se puede afirmar que ha habido un cambio fundamental en los últimos años, que es la regulación de la transparencia de las operaciones de las entidades financieras (Véase la Circular del Banco de España citada). Se ha pasado de la consideración del interés nominal al interés real, o, mejor, de los intereses al coste de la operación. Fi-

©k2
(Qjx::s)

Boletín de Suscripción

Deseo suscribirme a la revista especializada **ECONOMIST & JURIST** por un período de un (1) año, al precio de 6.350 ptas. + el 3% de IVA

Apellidos	Nombre	NIF
Calle / Plaza	Número	Piso
Ciudad	Código Postal	Provincia
		País

Muy señores míos:

Ruego atiendan, hasta nuevo aviso, los recibos que Difusión Jurídica y Temas de Actualidad les pase en concepto de cuota anual de suscripción, con cargo a la cuenta N.º

abierta a nombre de Sr. /Sra. en esta sucursal

N.º de entidad N.º de oficina

..... de de 19 Firma

Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.A. Paseo de Gracia, 55, 5º, 5ª
Tel. 487 81 39
Fax 487 50 88 - 08007 Barcelona

jar el primer término de la comparación sobre criterios legalmente establecidos, y hacerlo en base al coste efectivo de la operación, supone un importante avance. Una de las características más llamativas del período jurisprudencia! reseñado es que el recurrente alega habitualmente que los intereses reales de la operación eran muy superiores al interés nominal, cuestión que se rechaza siempre por falta de prueba.

En cuanto al otro término de la comparación, más que el interés normal del dinero, es el tipo efectivo medio practicado por los establecimientos de crédito para operaciones de la misma naturaleza

comportando riesgos análogos. Así lo establece la ley francesa, y lo ha aceptado de hecho nuestra jurisprudencia al hacer referencia a la práctica y usos del tráfico, rechazando otros tipos, como el interés básico del Banco de España (S. de 6 noviembre 1992, R.A. 9228). La jurisprudencia habrá de utilizar los «tipos medios» que elabore la correspondiente autoridad monetaria.

En cuanto al margen de variación, si no se establece un tope legal (más de un tercio en Francia), o jurisprudencia! (el 100 % propuesto por alguna sentencia alemana), quedará inevitablemente un espacio abierto para el arbitrio judicial.

4.

La nulidad del préstamo usurario

El artículo 3 de la Ley Azcárate establece que declarada la nulidad del contrato, el prestatario estará obligado a entregar tan sólo la suma recibida. Tal artículo responde a una irreprochable lógica jurídica, pero cabe plantearse si tiene sentido práctico. Leyes más recientes, como la francesa ya citada, o la *Consumer Credit Act* inglesa, establecen la correspondiente reducción del tipo de interés.

La obligación de entregar *tan solo la suma recibida* puede resultar excesivamente gravosa, o excesivamente ventajosa, para el prestatario. A corto plazo es excesivamente gravosa pues le obliga a restituir un dinero del que presumiblemente tenía necesidad para destinarlo a un objetivo previsto. A largo plazo, superado el tiempo establecido para la operación, el prestatario se encuentra con la posibilidad de convertir su préstamo en gratuito.

Es de destacar que en este último sentido el Tribunal Supremo ha aplicado dos veces (en el período 1985-1993) el principio del enriquecimiento indebido. La S. de 8 noviembre de 1991 (R.A. 8148) parte de la base de que la nulidad se puede pedir en cualquier momento, pero como el prestamista había dedica-

do parte del dinero a amortizar un préstamo previo que tenía el prestatario con una Caja de Ahorros, considera que el prestatario ha de pagarle los intereses pactados en tal préstamo con respecto a la cantidad amortizada para evitar un enriquecimiento injusto. En la S. de 7 febrero 1989 (R.A. 754), en un supuesto de venta con pacto retro, cuya nulidad se pide varios años más tarde, el Tribunal Supremo convierte la obligación de restitución en una deuda de valor, pues considera un enriquecimiento injusto que el prestatario recupere un inmueble que se ha revalorizado y devuelva una cantidad de dinero depreciada. Ahora bien, si se admiten tales argumentos, y una derogación jurisprudencial del artículo 3 de la Ley Azcárate, no se entiende por qué se aplican sólo a esos supuestos y no a todos, pues los argumentos de que el prestatario hubiera debido de pagar unos intereses para obtener una fuente de financiación alternativa, o que devuelve un valor menor que el recibido, son absolutamente generalizables.

S.

Los préstamos encubiertos y las garantías

El artículo 9 de la Ley Azcárate establece que «lo dispuesto en esta ley se aplicará a toda operación sustancialmente equivalente a un préstamo de dinero, cualquiera que sean la forma que revista el contrato y la garantía que para su cumplimiento se haya ofrecido». La adopción de un criterio no formalista por parte de la Ley es elogiable, y acorde con las actuales tendencias del Derecho Comparado. La jurisprudencia se ha mostrado en el tema de la usura mucho más receptiva a planteamientos no formalistas que en otras cuestiones, como por ejemplo la utilización de la propiedad con finalidad de garantía. Así son frecuentes las sentencias de usura que afectan a ventas con pacto de retro que en realidad encubren un préstamo. Si bien hay una tendencia favorable a la aplicación de la Ley a las operaciones de crédito, también hay sentencias que la rechazan. La más reciente (S. 30 de septiembre de 1991, R.A. 6845) niega la aplicación al caso por tratarse de un contrato complejo que excede al préstamo.

En cuanto a las garantías, inciden en el riesgo de la operación para el prestatario. Esto puede llevarnos a razonar que un itinerario elevado es usurario, cuando además existe una garantía (28 % en una compraventa con pacto retro), como establece la S. 7 de febrero de 1989 (pero la S. de 6 noviembre 1992 citada

asume el 22 % admitido por el juzgador de instancia en un préstamo hipotecario, aunque afirme que el interés es de «apreciable importancia»). Por el contrario, se plantea el problema de si un interés muy elevado puede estar justificado por la ausencia de garantías y los grandes riesgos que corre el prestamista. Frente a la opinión de que la prohibición de tales operaciones impide acceder al crédito a personas que no pueden acudir al mercado de crédito normal, se puede argumentar que tales operaciones, por su elevado grado de riesgo, carecen de sentido económico y de legitimidad jurídica. Esta es la postura que parece haber adoptado la jurisprudencia alemana, negándose a aceptar la diferenciación de un mercado especial para este tipo de operaciones.

Cuando el interés no es excesivamente elevado la existencia de una garantía no llevará a la calificación de un préstamo como usurario. Así es significativo que en el típico caso en que un banco ha exigido la constitución de una imposición a plazo para garantizar el crédito, el Tribunal Supremo (S. de 17 diciembre 1990, R.A. 10281) considere, a pesar de que la imposición a plazo dificultaba la restitución del préstamo, prolongándolo en el tiempo, y de la diferencia de intereses entre el crédito y la imposición, que el 14 % de tipo de interés no es usurario, afirmación compatible con la de «una excesiva ganancia del banco» dadas las circunstancias del caso. Por último, no cabe confundir la cuestión de la usura con el problema de un exceso en la garantía, como bien señala la S. de 25 febrero 1988 (R.A. 662), revocando la de la Audiencia.

6.

Conclusión

La aplicación actual de la Ley Azcárate depende, por sus propias características, del «activismo judicial» contra la usura. Dada la actual jurisprudencia, y a falta de una intervención del legislador, el control de la usura parece estar abocado a un excesivo casuismo, y a una consideración de la usura sólo en los casos más graves (situación similar a la de la jurisprudencia italiana). Es evidente que un control más incisivo sobre los tipos de interés no debería basarse en un desmesurado y caótico «activismo judicial» de los jueces de instancia, sino en una intervención del legislador, o en la elaboración de unos parámetros jurisprudenciales mínimamente racionales y objetivos.

*Catedrático de derecho civil de la Universidad de Cantabria.

Responsabilidad de Administradores: una polémica abierta

RAFAEL JIMÉNEZ DE PARGA*

Recientes acontecimientos ocurridos en la vida empresarial española, han reavivado la vieja polémica sobre la conveniencia de reforzar un cuadro normativo riguroso regulador de la responsabilidad de los Administradores de las sociedades mercantiles. Más concretamente se ha puesto el acento respecto a quienes representan y administran las grandes corporaciones, pues se ha entendido que respecto a ellas es donde se centra el mayor grado de atención y preocupación. Esta sensibilización jurídica de un problema tan antiguo como el de la vida de las corporaciones mercantiles, también ha descubierto, en algunos casos, la inutilidad de viejas fórmulas acuñadas con esquemas del clásico Derecho Privado, y en otros casos, la dificultad de establecer fronteras precisas entre lo que es una errática gestión y lo que constituye conducta generadora de responsabilidad.

En esta colaboración vamos a intentar analizar los criterios básicos que se contienen en la Ley reguladora de las Sociedades Anónimas y, en una segunda parte, apuntaremos algunas ideas que vienen siendo de circulación usual entre juristas que están más pendientes de lo que puede ocurrir a principios del siglo XXI que de lo que está ocurriendo en el último tercio de nuestro siglo.

Con este enfoque nuestra reflexión elude intencionadamente el problema que puede generarse en el seno de sociedades pequeñas o medianas, para centrarnos en la problemática de las grandes corporaciones. En esta ocasión las cuestiones que hoy no son objeto de estudio, podrán serlo en colaboración posterior.

También conviene formular otra precisión en orden a aclarar que estas líneas solamente se referirán al régimen de responsabilidad que en términos amplios denominamos responsabilidad civil, o, si se quiere, no será objeto de consideración alguna la denominada responsabilidad penal en sentido técnico de la palabra. Y digo en sentido técnico de la palabra porque en el mundo en

que vivimos se está produciendo el curioso fenómeno del cual no podemos estar ajenos de descalificaciones cuasi punitivas, sin que se haya dictado resolución judicial alguna que así lo establezca, pues «los denominados juicios paralelos» son una realidad que no podemos desconocer, a pesar de que pueda repugnar a una exquisita sensibilidad jurídica.

En efecto, centrado el problema en los términos descritos, el régimen de responsabilidad de los Administradores está formado por el artículo 133 de la Ley de Sociedades Anónimas, soporte de los presupuestos para que surja la responsabilidad de los Administradores. La disciplina de la acción social de responsabilidad cuando se ha producido daño a la sociedad se regula en el artículo 134 de la misma Ley; y, finalmente, el precepto siguiente normativiza los actos lesivos de los Administradores ocasionados directamente a socios o a terceros. No puede olvidarse en la descripción de este cuadro normativo algunas otras responsabilidades (siempre no penales) que podríamos denominar sanciones administrativas, en terminología acertada del profesor Sánchez Calero, integradas en distintas disposiciones reguladoras de la sociedad. Piénsese, por ejemplo, en disposiciones especiales que afectan a las acciones que se negocian en Bolsa (Ley reguladora del Mercado de Valores); a las normas peculiares de actividades bancarias, seguros u otras especiales; o, si se quiere, al régimen sancionador específico en los supuestos de infracciones tributarias, especialmente en lo que se refiere al artículo 40 de la Ley General Tributaria.

El régimen de responsabilidad tiene su fundamento en la función que cumple, que se ciñe a ser un instrumento de control de la gestión de los administradores. No debe perderse esta perspectiva que sirve de óptica necesaria para enfocar el problema. Junto a la función, y como una derivada de ésta, se nos presenta el fundamento de la responsabilidad basada en la debida diligencia para el ejerci-

cio del cargo, en correspondencia con el cuadro de obligaciones y derechos que gozan los administradores. La primera consecuencia de este planteamiento es el carácter personal de la responsabilidad, y no en el carácter orgánico de la misma. En esa misma línea, la responsabilidad se ciñe a quienes ejercen el cargo de Administrador, pero no a quienes teniendo funciones de dirección no ostentan esta cualidad.

También hay que decir que la responsabilidad se refiere a actos propios que causen daños a la sociedad. Aquí aparece una primera frontera de singular importancia pues no se trata de valorar las pérdidas que puedan producirse en el patrimonio social aun siendo debidas a la gestión de los Administradores, pues eso puede estar dentro del ámbito del riesgo de la empresa, y no necesariamente puede constituir un presupuesto para exigir la acción de responsabilidad. Para que la responsabilidad surja, además del daño, tiene que existir un acto ilícito, que si debemos concretarlo con algún punto de referencia, debemos decir que dichos actos deben ser contrarios a la Ley, a los Estatutos o realizados sin la diligencia debida, siendo causa directa del daño, pues la relación de causalidad constituye un elemento central en el régimen de responsabilidad.

Todo ello va dirigiendo la atención hacia el núcleo del problema, en el sentido de que el régimen de responsabilidad que se contiene en la Ley de Sociedades Anónimas no es un sistema que pueda generarse como consecuencia de daños patrimoniales que afecten a la sociedad, sino que el sistema es mucho más complejo y más sutil, pues la frontera entre la mala gestión y la conducta generadora de responsabilidad debe ser perfectamente delimitada, pues de lo contrario acabaríamos con un elemento esencial en la empresa cual es el factor de asunción de riesgo. Intentando ser lo más

concisos posibles, insistimos en la idea de que la responsabilidad recae cuando se produce un acto lesivo realizado por Administradores incumpliendo deberes y obligaciones concretas impuestas por normas legales o estatutarias. No se trata, por consiguiente, de deberes ni de obligaciones genéricas, sino de deberes y obligaciones tipificadas legalmente, que hayan sido vulnerados por la conducta personal del Administrador. Estos actos han de ser contrarios a la Ley o a los Estatutos, pues en caso contrario no estaríamos en un supuesto de responsabilidad prevista en el artículo 133 de la Ley de Sociedades Anónimas.

El régimen de responsabilidad puede ser exigido mediante la puesta en marcha procesal de dos tipos de acciones: la acción de carácter social, que ejercita la propia sociedad mediante acuerdo en Junta General; y, la denominada acción individual, que puede ser ejercitada por accionistas o terceros cuando la sociedad no haya ejercitado la que le compete.

En el cuadro normativo tiene especial significación, a los efectos de esta colaboración, la posibilidad legal establecida en el propio artículo 134 de la Ley de transigir o renunciar la acción de responsabilidad social acordada por Junta General, mediante un posterior acuerdo modificativo de aquél. Y digo que tiene especial significación porque la renuncia o transacción es un elemento que pone de manifiesto como el legislador ha querido matizar el régimen de responsabilidad, construyéndolo sobre un esquema equilibrado que, incluso, permita la rectificación mediante acuerdo que ponga fin a la decisión de exigir la acción de responsabilidad social mediante la renuncia o la transacción. No deja de ser también significativo que no se condicione esta posibilidad de renunciar o transigir a ningún presupuesto previo, introduciendo exclusivamente un derecho de veto a un porcentaje de socios que representen el 5 % del capital social, que en términos realistas resulta que en las grandes corporaciones es un porcentaje difícil de controlar en una sola mano.

La conclusión a que llegamos es que el régimen de responsabilidad establecido en la Ley de Sociedades Anónimas debe manejarse con sentido realista, con especial cuidado para no confundir ni invadir otras esferas que no sean las estrictamente previstas en la Ley y, finalmente, sin confundir el ámbito de riesgo y de las consecuencias naturales en la gestión de

la corporación y lo que constituye estrictamente actos que integran una conducta de la que puede derivarse responsabilidad civil.

En esta misma línea de argumentación resulta conveniente introducir como elemento de reflexión el buen sentido que los juristas anglosajones aplican a estas situaciones. Me refiero, concretamente, al llamado «Informe Cadbury», recientemente publicado y que contiene ideas clarificadoras sobre el problema. Voy a usar como especial fuente de información la publicación aparecida en el «Journal of Business Law», correspondiente a enero de 1994 y que se debe a la fina pluma de V. Finch.

En efecto, el buen sistema de administración, societaria presupone que los administradores dispongan de libertad, libertad para ejercitarse dentro de un marco de responsabilidad efectiva. Pero esta responsabilidad efectiva debe ser contenida en un código de conducta asumido voluntariamente unido a una verdadera transparencia informativa. Control efectivo y completo, junto con el asesoramiento de profesionales independientes, constituyen en opinión del «Informe Cadbury» las exigencias necesarias para poder dar paso a un régimen de responsabilidad efectiva. Se trataría en, también, expresión de Sánchez Calero de un Código de la mejor práctica, frente a la expresión Código de la buena conducta.

El propio «Informe Cadbury» establece las alternativas, cuando falta el régimen de autorregulación. No excluye dentro de dichas alternativas la de una regulación ponderada del régimen de responsabilidad, pero manifestándose escéptico, y poniendo el acento en las fórmulas del autocontrol y de la autorregulación mediante un código de la mejor práctica empresarial. En definitiva, la información y la transparencia, sin pérdida del sentido de riesgo empresarial, constituyen lo que el Informe llama «sangre de los mercados».

En este documento de trabajo que puede ilustrar la polémica que actualmente está viva en orden al régimen de responsabilidad en la realidad empresarial española, se contienen algunas ideas de interés sobre a quienes realizan funciones de control externo mediante opiniones de expertos en materia financiera, económica y patrimonial de la marcha de la compañía. No puede perderse ni infravalorarse este dato, pues forma parte de un punto esencial en el cuadro de recomendaciones para el buen fun-

cionamiento, y la posibilidad de exigencia de responsabilidad a los administradores, del propio mercado.

Todas estas consideraciones tienen como finalidad llamar la atención a la improcedencia que supone simplificar el problema de la responsabilidad de los administradores de las grandes corporaciones. No se trata, en mi opinión, de aplicar un razonamiento mecánico, automatizando la aplicación de la Ley y desvinculando los resultados de la administración del contexto general del sistema y del funcionamiento real del mercado. El sistema de responsabilidad de administradores de las grandes compañías hay que contemplarlo y aplicarlo con prudencia y moderación, pues la fotografía que un día puede ser válida como punto de referencia de la toma de la decisión, puede cambiar de forma natural y evolutiva, lo cual quita fundamento al ejercicio de acciones de responsabilidad.

He aquí la razón última de esa importante pieza del sistema legal consistente en la renuncia o transacción, pues en definitiva un acuerdo societario o una decisión individual exigiendo responsabilidad a administradores exige una plena coincidencia entre fundamento y oportunidad. A veces, ocurre que al no existir una total identificación de estas dos razones, se produce más daño a la sociedad mediante el ejercicio de determinadas acciones que las consecuencias que quería repararse mediante el ejercicio de la acción. Si se me permite el símil, con todas las salvedades jurídicas que procedan, el elemento en mi opinión claramente inconstitucional de la «alarma social» para la toma de determinadas decisiones, se produce más, en algunas ocasiones mediante la puesta en marcha de los mecanismos de exigencia de responsabilidad, lo cual podría evitarse actuando de forma prudente y ponderada. El «Informe Cadbury» lo he traído como un elemento de sosiego, que las mentes jurídicas anglosajonas suelen con frecuencia y acierto introducir lo cual entiende es un factor determinante de la eficacia, rigor y seriedad de los Tribunales de esas áreas geográficas. O dicho en otros términos, no me cabe duda que la justicia anglosajona (la del Reino Unido y Estados Unidos de América) es más eficaz en su decisión sobre el régimen de responsabilidad de administradores porque procede con más realismo y mayor ecuanimidad en la aplicación de la normativa.

*Catedrático de Derecho Mercantil y Abogado

La extensión de los Supuestos de Incompatibilidad de las Auditorías

JOAN VIDAL DE LLOBATERA *

1. La actividad de Auditoría de Cuentas, entendida ésta como el instrumento legal de control externo de la información económica que presentan las empresas (art. 203 y ss. Ley Sociedades Anónimas), viene sometida al principio general y básico de independencia.

Parece clara la voluntad del legislador de que la designación del auditor se efectúe de manera tal que la persona nombrada sea independiente de las sociedades auditadas. Así lo confirma el art. 36 del Reglamento de la Ley de Auditoría de Cuentas cuando, desarrollando el art. 8 de la propia ley (LAC), se detiene en explicar qué debe entenderse por independencia -ausencia de intereses o influencias que puedan menoscabar la objetividad del auditor- y cómo apreciar su falta.

2. Precisamente, el art. 8 de la Ley y el art. 37 de su Reglamento, establecen una serie de normas que tienden a garantizar la independencia de los auditores de las empresas o entidades. Dichas normas se materializan y proyectan en un doble sentido:

(i) Por una parte, se dispone que los auditores no podrán ser contratados por una misma entidad o empresa por un plazo inferior a 3 años, ni superior a 9 años.

(ii) Por otra parte, se configura un sistema de incompatibilidades en virtud del que, el auditor no podrá ser nombrado para desarrollar su trabajo en una empresa o entidad con la que tenga o haya podido tener relación o sea previsible que pueda, en el futuro tenerla. Incluye, en este listado de incompatibilidades a los cargos administrativos, administradores y sus parientes, a los empleados, accionistas y/o socios de la empresa o entidad a auditar, así como, en fin, quienes resulten incompatibles de acuerdo con lo establecido en otras disposiciones legales.

Dispone la Ley que, a los efectos de las incompatibilidades señaladas en el párrafo anterior, deberán computarse los períodos que se comprenden entre los

tres años anteriores al ejercicio a que se refieran las contabilidades objeto de auditoría, hasta los tres años siguientes a aquel en que cese en sus funciones el auditor.

3. En esta clara voluntad de garantizar la independencia del auditor, el párrafo 5 del citado artículo y el apartado 2 del art. 38 del Reglamento, extienden la incompatibilidad del auditor respecto de una entidad o empresa a las entidades o empresas con las que esté vinculada directa o indirectamente.

Además, el apartado 3 del propio art. 38 del Reglamento, extiende las menciones a los auditores de cuentas, a los efectos de incompatibilidad, tanto a los cónyuges de los mismos, a las sociedades de auditoría en las que tuvieran cualquier tipo de participación en el capital y a los auditores de cuentas o sociedades de auditoría con los que estuvieran vinculados directa o indirectamente aquéllos mediante cualquier tipo de pacto o acuerdo de carácter profesional o relación de prestación de servicios entre sí o para terceros, o supongan un traspaso de clientela con el fin de limitar la eficacia de la limitación de plazos mínimos y máximos o que limiten en alguna medida la objetividad o independencia que debe observar el auditor en los términos establecidos en este Reglamento.

Y, en fin, el art. 41 del propio Reglamento hace una extensión de toda la regulación contenida en el Título I (De las incompatibilidades) y se dice que:

• Lo establecido en esta Sección 1 se entenderá aplicable en sus mismos términos a las Sociedades de Auditoría.

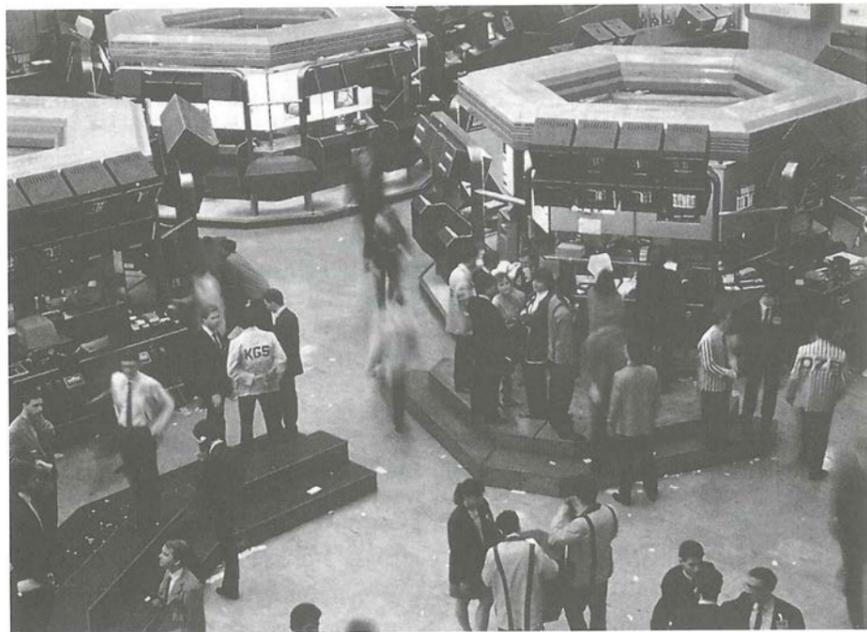
• En particular, las causas de incompatibilidad previstas se entenderán aplicables a las Sociedades de auditoría cuando incurran en

las mismas la propia Sociedad o cualquiera de sus socios, así como personas y entidades mencionadas en el art. 38.3.

4. Si examinamos el contenido de dicho último precepto, enseguida nos daremos cuenta que no es muy difícil que, de una forma directa o indirecta, nos encontremos en un supuesto de incompatibilidad, especialmente cuando hablamos de sociedades de auditoría. Ello ha sido además ratificado de forma reiterada por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas del Ministerio de Economía y Hacienda, al resolver las consultas formuladas en el sentido de que **las incompatibilidades en que incurra un Auditor de Cuentas con respecto a una empresa o entidad, se transmiten a los Auditores de Cuentas o Sociedades de Auditoría con los que tuviera cualquier vinculación directa o indirecta, debe entenderse que la incompatibilidad se transmite tanto a la Sociedad como a los socios de la misma, quedando éstos incurso en esta situación, con independencia de que se actúe a título individual o en su nombre y representación de la Sociedad.**

Pueden, y en realidad se están planteando con gran frecuencia cuestiones relativas a sí, en los auditores designados, concurren o no alguna de las causas de incompatibilidad previstas en la normativa de aplicación.

5. Precisamente, y como concreción de un supuesto de los establecidos en esta extensión de las incompatibilidades que afectan a los auditores en relación a las sociedades de auditoría, hace unos meses que se ha planteado la cuestión relativa a la posible incompatibilidad de una Sociedad de Auditoría (A) para realizar la auditoría de una determinada entidad cuyas cuentas anuales fueron auditadas durante los tres últimos ejercicios por otra Sociedad de Auditoría (B) en la



6. La Resolución de 21 de diciembre de 1993 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas a la consulta planteada llega a idéntica conclusión:

«Si el auditor a que se refiere esta consulta no hubiese cesado en la condición de socio de la firma de auditoría contratada por la entidad durante los tres ejercicios precedentes, nada impediría que dicho socio continuase ejerciendo la auditoría de la citada entidad hasta el período máximo legalmente establecido de nueve años.

Por tanto, el hecho de que dicho socio pase a formar parte de la nueva sociedad auditora de las cuentas anuales de la entidad, no supone por sí sólo que pueda verse afectada su independencia ya que aún no se ha superado el plazo máximo de nueve años de contratación a partir del cual, de acuerdo con el espíritu de la LAC, cabe suponer que el auditor puede ver afectada su independencia.»

Y acaba resolviendo:

«En consecuencia, dado que la razón última de la regulación que la LAC y su Reglamento de desarrollo hacen de la independencia es tratar de mantener por parte del auditor una actitud mental que le permita actuar con libertad respecto a su juicio profesional, y que de acuerdo con lo manifestado en los párrafos precedentes, nada hace suponer que pueda verse afectada la independencia del auditor de la entidad durante los seis próximos ejercicios, consideramos que las sociedades de auditoría a que pertenezca el auditor sólo podrán ser contratadas para la realización de la auditoría de las cuentas anuales de la entidad a que se refiere esta consulta hasta el ejercicio en que se supere el plazo máximo de contratación de nueve años.»

7. La misma razón de ser del auditor, además de su conocimiento técnico, no es otra que la de su independencia y objetividad, y por ende, toda la regulación de su designación se concreta en un riguroso sistema de incompatibilidades que, aplicado de forma implacable y en combinación con otros resortes (teoría del levantamiento incluida), podría incluso llegar a derivar en una gran dificultad para las empresas a la hora de designar a sus auditores.

La norma que en principio se ha dispuesto para facilitar la transparencia y veracidad de la información contable de las empresas y que, en definitiva, tiende a despejar dudas respecto a dicha contabilidad, en realidad es, en sí misma, compleja y susceptible de generar cuestiones en orden a su interpretación y ejecución.

*Abogado. Bufete Pinto Ruiz

que uno de los socios dejó de serlo para pasar a ser socio de la primera Sociedad de Auditoría (A). Nótese que esta situación, puede producirse con relativa frecuencia, máxime en los últimos tiempos en que los mismos profesionales integrados en las cada vez mayores grandes sociedades de Auditoría cambian a menudo de sociedad de auditoría en la que prestan sus servicios.

De una simple lectura literal de los preceptos examinados, desde luego que podría inferirse que la prohibición de que los Auditores de Cuentas no podrán ser contratados por una misma empresa o entidad hasta pasados tres años desde la finalización del anterior contrato (art. 8.4 de la LAC), debería extenderse, por aplicación de la norma establecida en el art. 41 del Reglamento, a la Sociedad de Auditoría (A) con la que el Auditor mantiene una vinculación directa.

Pero en realidad, a poco que analicemos la cuestión, el supuesto examinado no supondría en forma alguna la existencia de una incompatibilidad de las dispuestas en el propio art. 8 de la LAC y 37 de su Reglamento, toda vez que, como veremos, en absoluto se incide en la pérdida de independencia del Auditor o Sociedad de Auditoría. Resultaría tan ilógico considerar la extensión de dicho precepto al supuesto que nos encontraríamos con el absurdo que:

• La entidad auditada, después de haber contratado la realización de la auditoría a la Sociedad de Auditoría (B), podría prorrogar, por aplicación de la práctica mercantil confirmada por la Dirección General de Registros y Notariado (Resolución de 25 de octubre de 1993),

la relación con dicha Sociedad de Auditoría (B) hasta consumir el plazo máximo de 9 años.

• Pero no podría, en cambio -siguiendo la interpretación literal-, nombrar a la Sociedad de Auditoría (A), por cuantos, si bien las causas de incompatibilidades sí se transmiten y contaminan a las sociedades de auditoría en la que haya desarrollado su actividad el auditor, las prórrogas admitidas por el propio Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas y el Registro Mercantil no serían de aplicación, al tratarse de sociedades de auditoría distintas.

Ello es abiertamente contrario al propio espíritu del precepto y, por aplicación misma de lo dispuesto en el art. 3.1 del Código Civil -interpretación hermenéutica de las normas-, dicha interpretación sería imposible, por lo menos hasta el transcurso de los 9 ejercicios previstos en la Ley, como plazo máximo del nombramiento de un Auditor o Sociedad de Auditoría.

Si un auditor prestaba sus servicios, o era socio de la Sociedad de Auditoría B, y esta sociedad, transcurrido el plazo de nombramiento podía continuar auditando la entidad o empresa mediante prórrogas, es ilógico y absurdo que dicho auditor de cuentas no pueda prorrogar sus servicios por el hecho de haberse incorporado a otra Sociedad de Auditoría A. Es decir, la extensión del concepto «auditor de cuentas» a la sociedad a la que está vinculado, no puede nunca entenderse como la creación de una nueva incompatibilidad distinta de las que afectarían al propio auditor de cuentas.

La nueva Ley de Sociedades de Garantía Recíproca

J. & A. GARRIGUES

La Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) en una forma social de carácter mutua diseñada por el legislador para facilitar a las pequeñas y medianas empresas el acceso a la financiación externa. Se trata de un auténtico instrumento de promoción empresarial, similar en su carácter mutua a otras entidades como las Mutuas de Seguros a prima fija, en las que se comparten los riesgos derivados de la siniestralidad, o a las Cooperativas de Crédito, que ponen en común facilidades para los cooperativistas. A las SGR les corresponde la participación en el afianzamiento de sus socios que han de ser, por imperativo legal, pequeñas o medianas empresas.

La Ley 1/1994 de 11 de marzo, sobre Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca (BOE de 12 de marzo), introduce una serie de modificaciones en la precedente regulación de estas entidades, que estaba recogida en el Real Decreto-Ley 1885/1978 de 26 de julio, sobre Régimen Jurídico Financiero de las Sociedades de Garantía Recíproca. La nueva Ley persigue dos objetivos fundamentales: el primero, la política legislativa general, la aproximación de nuestra legislación a la existente en otros países de la Comunidad Europea, en espera de normas comunitarias de armonización; el segundo, de política económica, la promoción de esta forma social de forma más eficaz, en aras de su mayor difusión y desarrollo.

Vamos a destacar los caracteres esenciales de estas Sociedades de acuerdo con la Ley 1/1994 (en adelante la Ley).

1. Concepto y naturaleza

Las Sociedades de Garantía Recíproca son sociedades mercantiles cuyos socios son, fundamentalmente, pequeñas y medianas empresas, y que se dedican a facilitar a los mismos el acceso al crédito y servicios conexos, así como la mejora integral de sus condiciones financieras.

La nueva Ley las configura como entidades financieras de las definidas en el Artículo 1 de la Directiva 89/646/CEE, en relación con el apartado 6 de su Anexo (son entidades -i. financieras las empresas,

pecto del Registro de Altos Cargos del Banco de España.

• El sometimiento de las SGR a la inspección y el control del Banco de España.

• La aplicación a las SGR y a sus Administradores y Directivos de las normas disciplinarias contenidas en la Ley sobre Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito.

• En su liquidación, la atribución de la presidencia de la Comisión liquidadora a un representante del Banco de España.

B) El establecimiento de unos requisitos mínimos de solvencia, como son:

• La imposición legal de una cifra de capital social mínimo de trescientos millones de pesetas (la legislación anterior exigía cincuenta millones); esta cifra de capital podrá ser modificada por el Gobierno al amparo del artículo 47.1.a) de la Ley sobre Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito.

• La necesidad de constituir una reserva legal de cuantía especial, por importe del triple de la cifra del capital social mínimo; y para cuya consecución deberá aplicarse el 50 por 100 de los beneficios de cada ejercicio.

• Ciertas restricciones a la posibilidad de reducir el capital o de repartir beneficios.

• La obligatoriedad de constituir un «fondo de provisiones técnicas», que tiene la misma finalidad de reforzar la solvencia que el antiguo «fondo de garantía». Sin embargo, a diferencia de lo que sucedía con este último (la SGR simplemente lo administraba, quedando de propiedad de sus socios), el «fondo de provisiones técnicas» forma parte del patrimonio de la sociedad, mejorando su *ratio* de liquidez.

distintas de las entidades de crédito, cuya actividad principal consiste en... ejercer actividades de... concesión de garantías...). Determina la Ley que su objeto es el otorgamiento de garantías personales, a favor de sus socios y para las operaciones que estos realicen dentro del giro o tráfico de las empresas de que sean titulares. Pero también podrán prestar servicios de asistencia y asesoramiento financiero a sus socios e incluso, en determinadas condiciones, participar en otras Sociedades o Asociaciones que realicen actividades dirigidas a las pequeñas y medianas empresas. Al igual que en la legislación precedente, no podrán conceder ninguna clase de créditos a sus socios; pero a diferencia de aquella, la Ley actual permite que las SGR emitan obligaciones en las condiciones que reglamentariamente se establezcan.

Su condición de entidades financieras conlleva una serie de especialidades propias de las mismas, entre las cuales destacan:

A) En su constitución y funcionamiento:

• La necesidad de autorización del Ministerio de Economía y Hacienda para su constitución. Esta autorización también es preceptiva, previo informe del Banco de España, para cualquier modificación estatutaria.

• La obligatoriedad de su inscripción en el Registro Especial del Banco de España, que es asimismo obligatoria para sus Administradores y Directivos res-

En estas Sociedades se entremezclan características esencialmente capitalistas (como en materia de capital social y de responsabilidad limitada de los socios por las deudas sociales) con otras de carácter mutuo (fundamentalmente las relativas a derechos de los socios). Entre estas últimas podemos mencionar el especial derecho de reembolso del socio que, tanto en caso de separación como en el de exclusión, en ningún caso excederá del valor nominal de las participaciones aportadas, de modo que la eventual plusvalía corresponderá íntegramente a las reservas de la sociedad.

2 Elementos

2.1. Socios. Han de concurrir al acto fundacional, presentes o representados, al menos ciento cincuenta socios partícipes (la legislación anterior exigía diez socios). Los socios protectores podrán también concurrir al acto fundacional, no computándose su número en la cifra anterior. En todo caso, al menos cuatro quintas partes de los socios habrán de ser pequeñas y medianas empresas (aquéllas

cuyo número de trabajadores no exceda de doscientos cincuenta).

Según lo dicho, los socios pueden ser de dos clases:

a) **Socios partícipes, que habrán de ser pequeñas o medianas empresas que desarrollen la actividad económica mencionada en los Estatutos de la SGR.** De acuerdo con este último requisito objetivo, parece que el legislador pretende mantener la configuración de la SGR como una entidad financiera de carácter «gremial» o «cuasi-gremial» lo que, en nuestra opinión, no se corresponde plenamente con la realidad del mercado. Parece difícil que, en ciertos sectores, empresas que están en competencia directa entre sí se integren en una entidad que va a favorecer el desarrollo de sus competidoras. Además, el elevado número de socios ahora exigido para la constitución puede hacer difícil, en algunos sectores de actividad, la posibilidad misma de su constitución. El legislador podría haber prescindido del requisito objetivo de la activi-

dad, más aún cuando puede ser soslayado mediante la mención en Estatutos de una pluralidad de sectores. Hay que tener en cuenta, además, que la legislación precedente permitía que los socios partícipes fueran empresarios en general, aun cuando en aquellos supuestos en que fueran concretamente pequeñas y medianas empresas concedía a la SGR, en ciertas condiciones, algunos beneficios (entre ellos fiscales).

b) **Socios protectores, cuando se prevea su existencia en los Estatutos de la SGR, que serán aquéllos en quienes no concurre la condición anteriormente mencionada. Estos últimos no podrán solicitar la prestación de garantías a su favor por la Sociedad, y su participación conjunta en el capital social no podrá exceder del 50 por 100 de la cifra mínima fijada en los Estatutos sociales.** En dicho porcentaje no se computarán las participaciones de las Administraciones Públicas, Entidades de Derecho Público, Sociedades participadas mayoritariamente por éstas o aquéllas y Entida-

des que representen intereses económicos de carácter general o del ámbito sectorial de la SGR.

2.2. Capital. El capital social se integra con las aportaciones de los socios, necesariamente dinerarias, y estará dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no tendrán la consideración de valores negociables ni podrán denominarse acciones. Ya hemos señalado que su cuantía mínima es de trescientos millones de pesetas.

El capital tiene carácter variable, con los límites de la cantidad fijada los Estatutos sociales y el triple de dicha cantidad mínima. Dentro de dichos límites y siempre que se respeten los requisitos mínimos de solvencia, el Consejo de Administración podrá aumentar o disminuir el capital social sin necesidad de modificar los Estatutos. Fuera de este supuesto será preciso el acuerdo de la Junta General.

El capital social mínimo deberá ser totalmente suscrito y desembolsado en el acto de su constitución.

2.3. Forma. La SGR se sujeta al régimen general de las Sociedades mercantiles (escritura pública, autonomía de la voluntad con ciertas determinaciones obligatorias en los Estatutos e inscripción en el Registro Mercantil), si bien existen algunas especialidades que hacen referencia, como ya se ha señalado, a la necesidad de autorización gubernativa y de inscripción en el Banco de España.

3 El sistema de concesión de garantías

Las garantías que otorgue la SGR tendrán carácter mercantil y se regirán por lo pactado y, en su defecto, por lo dispuesto en los Estatutos sociales. La legislación precedente sometía estas garantías a las previsiones estatutarias y, supletoriamente, al Código de Comercio y al Derecho Común. Podrán consistir en avales u otras modalidades, admitidas en Derecho, distintas del seguro de caución. La SGR llevará un libro en el que se anotarán las garantías otorgadas a cada socio.

La concesión de una garantía por la SGR genera dos relaciones jurídicas específicas, que se dan entre la Sociedad y el acreedor del socio que se beneficia de la garantía, y entre la Sociedad y el socio mismo.

En la relación entre la Sociedad y el acreedor del socio hay que destacar que la Ley, modificando el régimen general sobre la forma del otorgamiento de las garantías personales, exige para la vali-

dez de las garantías otorgadas por las SGR que se formalicen en escritura pública o en póliza intervenida por Corredor de Comercio colegiado.

En la relación de la Sociedad con el socio afianzado, la Ley establece una contragarantía legal de carácter real para salvaguardar el eventual derecho de reembolso de la SGR. Esta contragarantía real tiene naturaleza pignoratícia y recae sobre ciertas participaciones del socio afianzado, de modo que mientras esté en vigor una garantía otorgada al acreedor de un socio, la SGR tendrá preferencia del acreedor pignoratício (la del artículo 1.922 2.º del Código Civil) sobre estas determinadas participaciones del socio.

La pretensión del legislador de conceder a la SGR un derecho de prenda eficaz *erga omnes* exige que queden determinadas cuántas y cuáles participaciones son las pignoradas.

- En relación al *quantum* la Ley establece un criterio de proporcionalidad, que se ha de concretar en los Estatutos de cada SGR, para determinar las garantías que cada socio puede obtener en función de su participación en el capital social. De los Estatutos ha de deducirse con claridad el volumen de garantía que corresponde a cada participación. Exige la Ley que conste en Estatutos «la participación en el capital social exigible a cada socio en proporción al importe de las deudas cuya garantía solicite de la sociedad» (artículo 18), y determina que «habrán de estar totalmente desembolsadas las participaciones cuya titularidad exijan los estatutos para obtener una determinada garantía de la sociedad, cuando esa garantía sea otorgada» (artículo 28).

- Respecto de cuáles sean las participaciones concretas objeto de una contragarantía, el único modo de determinarlas es mediante el libro-registro *ad hoc* de la SGR.

De esta forma, los terceros acreedores de un socio, en el supuesto de que éste se viera inmerso en una situación concursal, se verían afectados por una prenda de origen legal sobre ciertas participaciones de su deudor. Este sistema pueda crear situaciones de indefensión para los terceros acreedores del socio, ya que no se prevé la posibilidad de que puedan conocer ni la existencia cierta de la prenda, ni cuántas ni cuáles participaciones están afectas a la misma, mediante ninguna forma de publicidad adecuada (registro o escrituraria). El acreedor de un socio únicamente puede conocer la afe-

ción a la garantía pignoratícia en favor de la SGR de ciertas participaciones de su deudor a través del libro que lleva la propia SGR.

4 Otras cuestiones

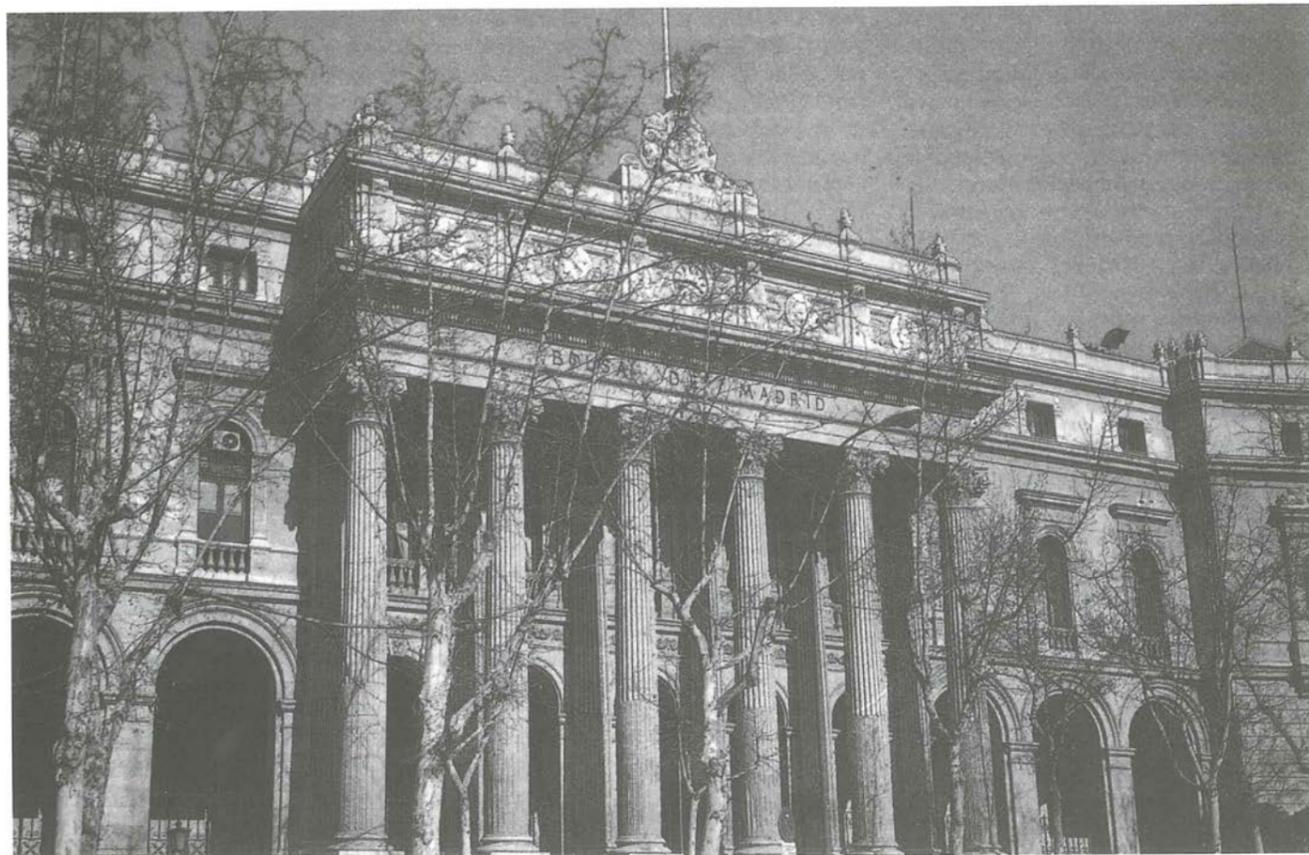
Además de las novedades ya mencionadas (configuración de las SGR como entidades financieras, cifra de capital igual o superior a 300.000.000 de pesetas, número mínimo de socios fundadores partícipes, ampliación del objeto social a actividades de información, asesoramiento y negociación, fondo de provisiones técnicas) la Ley introduce otras como son, fundamentalmente, las siguientes:

- La sustitución de la remisión genérica a la Ley de Sociedades Anónimas, como derecho subsidiario, por remisiones puntuales a artículos o partes concretas de su contenido. De esta forma se evitan algunas controversias interpretativas que originaba el anterior sistema de remisión en bloque. Este cambio ha obligado al legislador a regular de forma más completa el régimen jurídico de las SGR, desde el momento de su fundación hasta el de su liquidación.

- Si bien se mantienen los Órganos de Gobierno previstos en la legislación precedente (Junta General y Consejo de Administración), se introducen en la nueva Ley unos especiales requisitos de honorabilidad y experiencia para los miembros del Consejo de Administración.

- Establecimiento de un mecanismo de reafianzamiento de las SGR, con la finalidad de dar cobertura suficiente a los riesgos contraídos por estas Sociedades y de reducir así el coste de las garantías otorgadas a sus socios. El reafianzamiento se habrá de llevar a efecto a través de Sociedades de Reafianzamiento, cuyo objeto social será precisamente la actividad de reafianzamiento de las operaciones crediticias garantizadas por las SGR, y que vestirán la forma de Sociedades Anónimas y estarán participadas por la Administración Pública. Estas Sociedades tendrán la consideración de entidades financieras, y no podrán otorgar avales ni otras garantías directamente a favor de las empresas. Este sistema de reafianzamiento con participación de la Administración es similar al que existe en otros ordenamientos que regulan entidades similares a las SGR.

*Abogados



MIGUEL MONTORO PUERTO*

1 LEGISLACION

REFORMA DEL REGLAMENTO DEL SENADO. COMISION GENERAL DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

(Reforma del Reglamento del Senado de 11 de enero
de 1994. BOE n.º 16 de 19 de enero)

NOTA INTRODUCTORIA

En el precedente número de *Economist & Jurist* dábamos noticia de la reforma del Reglamento del Senado indicando que, la perentoriedad de fechas, aconsejaba demorar a un número posterior un estudio más detallado de alguna de las novedades introducidas por la reforma, tarea que acometemos con estos comentarios.

1º. El senado cámara de representación territorial

t.º Sin entrar, por ahora, en el siempre polémico tema del bicameralismo y del difícil encuadre de la habitualmente denominada «Cámara Alta», el Art. 69.1 de la Constitución Española de 1978 dice del Senado que «es la Cámara de representación territorial» afirmación que no tiene real reflejo en la designación de sus componentes por cuanto, los cuatro senadores elegidos según los términos del n.º 2 de dicho precepto en nada se diferencia, por su origen, de los mecanismos previstos en el Art. 68.1 para la designación de diputados y ello a pesar de las matizaciones que ofrecen los Arts. 163 y 165 de la Ley Orgánica de Régimen Electoral General (LOREG 5/1985, de 19 de junio).

Al propio tiempo la disposición del Art. 69.5 de la Constitución, en relación con el Art. 165.4 de la LOREG tampoco altera la realidad sustancial que, en definitiva, se asienta en el sistema de partidos políticos si bien con mayor incidencia de aquéllos de ámbito territorial de cada Comunidad Autónoma.

2. Por su parte, la estructura interna del Senado salvo el contenido del Art. 32 del Reglamento en favor de la estructuración de «Grupos territoriales» y sus posibilidades de intervención en los términos de los Arts. 43 y 85 del Reglamento, tampoco venía a reflejar esa condición prevista de «Cámara Territorial».

Así las cosas la alternativa no era dudosa: a) poner en marcha un proceso de reforma de la Constitución, si bien limitada al tema ahora en cuestión; b) reforma del Reglamento de tal manera que introdujese elementos de mayor participación de las Comunidades Autónomas en la Cámara sin incidir en la norma fundamental.

La primera vía siempre difícil y compleja fue descartada operándose en el segundo de los sentidos indicados.

Ya en la precedente legislatura se había elaborado Dictamen de 12 de abril de 1993 que no siguió su curso por disolución de las Cámaras pocas fechas más tarde. La legislatura actual retoma el tema y continúa el procedimiento oportuno hasta que el Pleno de la Cámara de 11 de enero de 1994 aprueba la reforma del Reglamento de cuyo contenido destacaremos aquel aspecto que sirve de epígrafe a estos comentarios.

11º. Los reglamentos de las cámaras

1.º Su condición jurídica ¹.

Las Cámaras, establece el Art. 72.1 de la Constitución «establecen sus propios Reglamentos (...) Los Reglamentos y su reforma serán sometidos a una votación final sobre la totalidad, que requerirá la mayoría absoluta».

El Tribunal Constitucional (TC) particularmente en su STC 101/1983, de 18 de noviembre, y sin perjuicio de otras muchas resoluciones del mismo rango, o en AATC como los de 21 de marzo de 1984 (183/1984) y 244/1986 ha estimado que los Reglamentos de las Cámaras «constituyen normas con valor de ley» afinando su decisión en la STC antes citada según la cual:

«...hemos de partir de que los Reglamentos de las Cámaras se encuentran directamente incardinados a la Constitución (Arts. 72, 79 y 80, entre otros) siendo el contenido propio de tales normas el de regular con sujeción a la Constitución su propia organización y funcionamiento...»

lo que, en definitiva conduce a entender resultan excluidos de las previsiones del Art. 42 de la Ley Orgánica del Tribunal Constitucional (LOTC) no siendo susceptibles de otro control que el de inconstitucionalidad, es decir, idéntico trato al de las normas de rango, fuerza y valor de ley.

2.º Facultades del Presidente de la Cámara. «Doctrina de la asimilación».

La Disposición Adicional del texto de reforma faculta al Presidente del Senado, previo acuerdo de la Mesa y oída la Junta de Portavoces a publicar un «texto refundido del Reglamento del Senado» en el plazo que allí se indica.

En su virtud y en base a la denominada «doctrina de la asimilación» el Texto refundido tendrá idéntico carácter de norma con valor de ley, según tesis del TC, especialmente desarrollada en STC 118/1988, sin perjuicio de otras muchas sentencias y diversos Autos del Alto Tribunal.

11º. Comisión general de las Comunidades Autónomas

1.º La reforma del Reglamento incide en la anterior clasificación de las Comisiones a Constituir en el Senado que, en lo

sucesivo, serán Comisiones Permanentes y de Investigación o especiales. A su vez, las Comisiones Permanentes podrán ser legislativos y no legislativos. (Art. 49).

En el n.º 3 del propio Art. 49 se dispone que serán Comisiones Legislativas:

«La Comisión General de las Comunidades Autónomas y las siguientes:»

que allí se relacionan. Importa destacar que la Comisión General de las Comunidades Autónomas, que a través de la reforma se crea, pasa a ocupar el primer lugar entre las Comisiones legislativas, importancia que afecta asimismo a su composición por cuanto en dicha Comisión, «cada grupo parlamentario designará el doble de los miembros que le correspondan en las demás Comisiones del Senado» y a la de la Mesa de la propia Comisión.

A mayor abundamiento Arts. 57, 62 y 62 bis -del texto de reforma-todos los senadores designados por las Asambleas legislativas de las Comunidades Autónomas, que no sean miembros de la Comisión General, «serán advertidos con antelación de la celebración de sus sesiones, a las cuales podrán asistir, así como inscribirse en el registro de oradores para hacer uso de la palabra en todos sus debates».

Por otra parte, la Comisión «Celebrará una vez al año y preceptivamente antes de que finalice el primer período de sesiones, una sesión cuyo único punto del orden del día será dedicado a efectuar un balance de la situación del Estado de las Autonomías», sin perjuicio de que el Senado deba celebrar anualmente una sesión plenaria «cuyo orden del día se dedicará íntegramente a analizar el Estado de las Autonomías».

2.º De gran interés resulta destacar que, según el art. 58 de la reforma, sin perjuicio de la posibilidad de intervenir el Gobierno en las sesiones de la Comisión «También podrán hacerlo los Consejos de Gobierno de las Comunidades Autónomas, representados por su Presidente o por el miembro del correspondiente órgano colegiado de gobierno designado para ello».

3.º Finalmente y a salvo el examen que seguidamente se hará de las competencias de la Comisión, es necesario insistir en las que se pueden derivar de su condición de «Comisión legislativa». En efecto, el Art.130 del precedente texto del Reglamento, ya disponía que el Senado, a propuesta de la Mesa, oída la Junta de Portavoces, de un grupo parlamentario o de 25 senadores, «podrá acordar que un Proyecto o Proposición de Ley sean aprobados por la Comisión legislativa correspondiente, sin requerirse deliberación ulterior en el Pleno».

Dejando de lado los mecanismos procedimentales y las posibilidades del Pleno de recabar para sí la competencia, todo ello con carácter general, quiere decirse que la Comisión que se examina, siempre dentro del marco de sus competencias puede devenir en órgano de la Cámara que ejerza competencias legislativas plenas. Ahora bien, por vía de reglamento, y sin perjuicio del valor a él reconocido por la jurisprudencia general del TC. se está inclinando en las disposiciones contenidas en los Arts. 66.2 y 69 de la Constitución puesto que el ejercicio de la competencia legislativa del Senado puede verse condicionada por tesis o criterios mantenidos en el seno de la Comisión por quienes no ostenten la condición de senadores. Esta interpretación, no lo desconocemos, está sujeta a cuanto resulte de la aplicación práctica del Reglamento y, en todo caso, a posibles decisiones del TC si el tema llega a residenciarse en su seno por vía de recurso de inconstitucionalidad.

Dentro de este campo, en el Art. 141 del texto de reforma, se confiere a la Comisión General, sin perjuicio de la competencia del Gobierno o de los senadores, en número por lo menos de 25, la competencia para proponer al Senado que

«aprecie la necesidad de que el Estado dicte leyes de armonización de las disposiciones normativas de las Comunidades Autónomas según lo previsto en el Art. 150.3 de la Constitución».

IVº. Funciones de la Comisión General de las Comunidades Autónomas

Epígrafe aparte merece el bloque de funciones -competencias- asignadas a la Comisión objeto de estudio, y a salvo aquéllas derivadas de su condición de Comisión legislativa.

No es fácil reducir a esquema el bloque de tales ámbitos competenciales puesto que en el mismo Reglamento -texto de reforma Art. 56-no hay una trayectoria sistemática que permita reconducir bloques concretos a finalidades también concretas. El sistema de agrupamiento que seguiremos es meramente indicativo o de orientación, del texto del Art. 56 y concordantes.

a) de iniciativa: de cuantos trámites informativos, de estudio o de seguimiento, considere oportunos sobre materias de naturaleza autonómica, con respecto a las competencias de las Comunidades Autónomas;

recabar información y conocer acuerdos que se alcancen en los órganos de cooperación y coordinación bilateral o multilateral existentes entre el Gobierno y las Comunidades Autónomas;

promover la cooperación y la coordinación entre las diversas Administraciones Públicas en materia de su competencia, favoreciendo la colaboración entre ellas y la definición de ámbitos específicos de encuentro;

proponer a los poderes públicos recomendaciones sobre cuestiones de su competencia;

remitir al Presidente del Senado un informe anual sobre sus actividades y deliberaciones respecto del desarrollo del Estado de las Autonomías;

b) de informe, con un amplio abanico competencial, dentro del que cabe destacar:

sobre las iniciativas de atribución por las Cortes Generales, en materias de competencia estatal, a todas o a algunas de las Comunidades Autónomas de la facultad de dictar, para sí mismas, normas legislativas en el marco de los principios, bases y directrices fijados por una ley estatal, sin perjuicio de las facultades de otras instituciones y órganos que allí se especifican;

sobre las iniciativas por las que el Estado acuerde transferir o delegar en las CC.AA. facultades correspondientes a materias de titularidad estatal, así como sobre las formas de control de las mismas que se reserve el Estado;

los proyectos de ley en los que se establezcan los principios necesarios para armonizar las disposiciones normativas de las CC.AA. en los términos previstos en el Art. 150.3 de la Constitución;

en torno a las iniciativas del Gobierno encaminadas a obtener la autorización del Senado para adoptar las medidas necesarias en el supuesto del Art. 155.1 de la Constitución en relación con el Art. 189 del Reglamento del Senado; en orden a las iniciativas del Gobierno respecto de la propuesta de disolución de los órganos de las Corporaciones Locales, en el supuesto de que su gestión sea gravemente dañosa para los intereses generales o que suponga el incumplimiento de sus obligaciones constitucionales y legales;

sobre la dotación, distribución y regulación del Fondo de Compensación Interterritorial, ejerciendo el control y se-

guimiento de los proyectos de inversión incluidos en él y valorar su impacto conjunto en la corrección de los desequilibrios interterritoriales; informar acerca del contenido autonómico de cualquier iniciativa que haya de ser tramitada en el Senado, con diversas vertientes y muy en particular durante el trámite en el Senado sobre las Secciones del proyecto de ley de Presupuestos Generales del Estado que afecten al sistema de financiación de las CC.AA.

d) **de conocimiento**, respecto de determinadas actuaciones, si bien ha de entenderse esta idea en el sentido de «conocer» cuestiones para, obviamente, pronunciarse en torno a ellas, bien mediante la emisión de informes o dictámenes o por cualquiera de los otros mecanismos previsto en el mismo Reglamento. Así:

conocer acerca de los convenios que las CC.AA. celebren entre sí para la gestión y prestación de servicios de su competencia, así como pronunciarse sobre la necesidad de autorización de las Cortes Generales, conforme a lo previsto en el Art. 137 del Reglamento; ser informada por el Gobierno sobre la conflictividad entre el Estado y las CC.AA.;

ser informada por el Gobierno y la Comisión Mixta Congreso-Senado para las Comunidades Europeas, sobre los procesos de adaptación normativa o actos de los órganos de la Unión Europea con trascendencia regional o autonómicos; conocer la cuantía y distribución de los Fondos de la Unión Europea destinados a la corrección de desequilibrios regionales o interregionales en España, así como efectuar el seguimiento de la ejecución de los proyectos de inversión que se financien a su cargo;

A la luz de tan extenso marco competencial, del que simplemente han sido destacados ciertos aspectos, no parecen justificadas ciertas críticas que entienden insuficiente la modificación del Reglamento del Senado a los efectos que aquí se comentan. Otra cosa sería incidir en el verdadero sentido que la propia Constitución otorga, de principio, al Senado en cuanto Cámara Territorial para convertirlo en una Cámara paralela a modo de Cámara específica de un Estado dentro de otro Estado.

Vº • Funcionamiento de la Comisión General de las Comunidades Autónomas

Dentro del marco procedimental aplicable a todas las Comisiones del Senado, la reforma del Reglamento ha perfilado aspectos concretos que nos limitaremos a reseñar, a los sólo efectos de dejar constancia de la existencia de peculiaridades. Así trata de los mecanismos de convocatoria; señalamiento del orden del día; designación de ponencias; sesiones especiales y más concretamente en torno al uso de las lenguas oficiales.

En el último orden de cosas es posible distinguir un aspecto general y otro particular.

a) Con carácter general, el Art. 11bis del Texto de reforma, (integrado en el Art. primero de la misma) señala que «En su primera intervención ante el Pleno de la Cámara, el Presidente podrá utilizar el castellano y las demás lenguas que tengan el carácter de oficiales en alguna Comunidad Autónoma, de acuerdo con la Constitución y el correspondiente Estatuto de Autonomía. En este supuesto el contenido de dicha intervención será idéntico en las diferentes lenguas».

No ha dejado de sorprender el inciso final del precepto

transcrito por cuanto lo inadmisibile sería que, el Presidente de la Cámara, pronunciara su intervención ofreciendo contenidos distintos según la lengua específica de una Comunidad y la del Estado.

b) Con carácter particular, y para las sesiones anuales dedicadas a efectuar el balance de la situación del Estado de las Autonomías, en el Art. 62 párrafo segundo, viene a establecerse que «Las intervenciones que se produzcan en esta sesión (...) podrán realizarse en cualquiera de las lenguas que, con el castellano, tengan el carácter de oficiales en alguna Comunidad Autónoma, de acuerdo con la Constitución y el correspondiente Estatuto de Autonomía. En el Diario de Sesiones se reproducirán todas íntegramente en castellano y en la lengua en que se hayan realizado».

c) Finalmente y *ad extra*, con extensión a todo tipo de supuestos y actuaciones, la reforma introduce en el texto del Reglamento una «Disposición Adicional cuarta» del tenor siguiente:

«Los ciudadanos y las instituciones podrán dirigirse por escrito al Senado en cualquiera de las lenguas españolas que, junto con el castellano, tengan carácter de oficial en su Comunidad Autónoma. En este supuesto la Cámara facilitará la traducción a efectos de su correspondiente tramitación».

11

JURISPRUDENCIA

POSICION DE LOS TRIBUNALES SUPERIORES DE JUSTICIA EN LA ESTRUCTURA TERRITORIAL DEL ESTADO

Sentencia del Tribunal Constitucional 114/1994, de 14 de abril. BOE n.º 117, de 17 de mayo de 1994.

I.º Los Tribunales Superiores de Justicia en la Constitución Española.

La norma fundamental española, en su Art. 152.1, párrafo segundo, dispone:

«Un Tribunal Superior de Justicia, sin perjuicio de la jurisdicción que corresponde al Tribunal Supremo, culminará la organización judicial en el ámbito territorial de la Comunidad Autónoma. (...) Todo ello de conformidad con lo previsto en la ley orgánica del poder judicial y dentro de la unidad e independencia de éste».

Varias notas son a destacar del precepto parcialmente transcrito: a) Que los Tribunales Superiores de Justicia (TSJ) no suponen un límite competencia genérico al marco constitucionalmente atribuido al Tribunal Supremo, de acuerdo con lo establecido en el Art. 123 CE; b) que respetando aquel marco, en la forma que seguidamente se indica, dichos TSJ constituyen la cúpula de la organización judicial en el ámbito de cada Comunidad Autónoma; c) que las sucesivas instancias procesales vienen condicionadas territorialmente por la localización del órgano competente en primera instancia; d) que siempre queda a salvo la *unidad e independencia del poder judicial*.

2.º La Constitución, parca en la utilización de la voz «poder» por referencia a las estructuras básicas del Estado -no la emplea por referencia al legislativo-Título III, «De las Cortes Generales» de las que dice «ejercen la potestad legislativa» (Art. 66.2), ni tampoco de cara al ejecutivo, puesto que en el Título IV «Del Gobierno y de la Administración» afirma que «ejerce la función ejecutiva» (Art. 97), pero si lo hace, de contrario, cuando en el Título VI trata «Del Poder Judicial».

A nuestro modo de ver las cosas, la razón que anida en todo ello no es otra que la de ser la potestad legislativa compartida por las Cortes Generales y las Asambleas Legislativas de las Comunidades Autónomas, a salvo sus respectivos ámbitos competenciales, de la misma forma que función ejecutiva tanto se aprecia en los órganos a que se refiere el Título IV de la Constitución como en aquellos otros que son específicos de las mencionadas Comunidades Autónomas.

Frente a todo lo señalado, el «Poder judicial» es único y no compartido por nadie, sin que afecte al mismo el hecho de que a nivel de Estatutos de Autonomía, como también destaca el Art. 152.1 en el párrafo mencionado puedan establecerse los supuestos y las formas de participación de las Comunidades Autónomas en la organización de las demarcaciones judiciales del Territorio, así como en orden a otros aspectos, según puede verse a título indicativo en el Art. 18, y en los Arts. 22 y 23 del Estatuto de Autonomía de Cataluña (LO 4/1979, de 18 de diciembre) el que, por otra parte, en el Art. 19, por relación al Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, reproduce el texto aquí recogido del Art. 152.1, párrafo segundo de la Constitución.

No hay que olvidar que, el Art. 117.5 CE ya ha dejado constancia de que «El principio de unidad jurisdiccional es la base de la organización y funcionamiento de los Tribunales».

Entender las cosas de otro modo, es decir, interpretando el texto del Art. 152 como instrumento que permita hablar de los TSJ como órganos de la estructura de las Comunidades Autónomas, tanto equivaldría a escindir aquel principio de «Unidad jurisdiccional». No se trata de TSJ de una Comunidad Autónoma, sino de TSJ con sede en una Comunidad Autónoma, sede que condicionará el ámbito competencia territorial.

3.º Tanto el Art. 117, como el 152 CE, remiten a las leyes determinadoras de «competencia y procedimiento»; a la «ley orgánica del poder judicial» y es precisamente esta última ley, y en concreto en sus Art. 74.1.a) en el que se detiene el examen por parte de la STC objeto del presente epígrafe, al resolver Cuestión de inconstitucionalidad en torno a diversos aspectos, sin perjuicio del aquí destacado.

1) La STC resuelve varios temas con detalle, no exentos de especial interés aun cuando por ahora sean soslayados, como pueden ser los relativos a momento y forma de planteamiento de las cuestiones de inconstitucionalidad; sentido de la «duda» que el Tribunal ordinario somete al TC; la concreción del objeto de las cuestiones de inconstitucionalidad a las leyes y normas con valor, rango o fuerza de ley, excluyendo tal tipo de proceso por referencia a resoluciones judiciales (en este caso un Auto del Tribunal Supremo); alcance de la preceptiva audiencia en el trámite ante el tribunal ordinario tanto del Ministerio Fiscal como de quienes son parte en el litigio del que la cuestión trae causa, y otros más. Aquí y ahora lo que en definitiva interesa es conocer el criterio que el TC mantiene -pues ha sido ya anticipado en anteriores ocasiones- respecto de la naturaleza de los TSJ.

2) El punto de partida del razonamiento de la STC -FJ. 3-1º constituye el entender que el Art. 74.1.a) de la LOPJ «atribuye a los Tribunales Superiores de Justicia competencia para conocer a los recursos directos contra disposiciones reglamentarias estatales salvo cuando los recursos estén atribuidos a otros órganos judiciales del mismo orden jurisdiccional, como es el caso del Tribunal Supremo según el Art. 58.1 LOPJ y la Audiencia Nacional conforme al Art. 66 LOPJ. De donde resulta con claridad que corresponde a los Tribunales Superiores de Justicia el conocimiento de los recursos directos contra disposiciones reglamentarias dictadas por órganos de rango inferior a Secretario de Estado...»

Es decir, el ámbito en que de ordinario «Se mueve» el TSJ no condiciona la naturaleza del acto de que va a conocer ni el

órgano de que dimana, aun cuando éste sea titular de competencia extensiva a todo el territorio nacional. Por ello rechazará el mecanismo de planteamiento de la cuestión de inconstitucionalidad que no era otro que el de entender que la impugnación directa de una disposición administrativa de carácter general sólo puede resolverse por un órgano judicial cuya jurisdicción sea idéntica al ámbito de la norma impugnada.

Para el Alto Tribunal, el Art. 152.1 párrafo segundo «Se limita a establecer -y transcribe el texto, así como el párrafo 3.1 del mismo ...-De lo que claramente se desprende que el precepto nada dice sobre cuales sean las competencias objetivas que puedan corresponder a los Tribunales Superiores de Justicia, ya que su determinación corresponde al legislador... Por lo que no cabe inferir, como se ha hecho en el Auto de planteamiento, que el Art. 152.1. CE imponga una estricta correspondencia entre el ámbito jurisdiccional de un Tribunal Superior de Justicia y el ámbito de la disposición administrativa de carácter general impugnada en un recurso contencioso-administrativo».

Finalmente, «El Art. 152.1 CE delimita, sin duda, la demarcación judicial correspondiente a cada uno de los Tribunales Superiores de Justicia (SSTC 56/ 1990, fundamento jurídico 16, y 62/ 1990, fundamento jurídico 8.º, pero esa delimitación territorial no entraña en modo alguno una correlativa restricción de la eficacia del fallo. Basta tener en cuenta, de un lado, que tal restricción territorial mal se compadecería con la obligación general que el Art. 118 CE establece. De otro lado, sería inconciliable con la misma unidad del Poder Judicial, que se afirma, precisamente, en el propio Art. 152.1. párrafo segundo in fine de la Norma Fundamental; pues los Tribunales Superiores de Justicia no son, claro está, órganos de la respectiva Comunidad Autónoma (STC 38/1982, fundamento jurídico 4.º) sino de ese Poder Judicial único que configura la Constitución (SSTC 56/ 1990 y 62/ 1990, fundamentos jurídicos 6.º y 4.º, respectivamente) al que se atribuye el ejercicio de la jurisdicción por los Juzgados y Tribunales que lo integran «en todo el territorio español» (Art. 4 LOPJ). De manera que los pronunciamientos de los Tribunales Superiores de Justicia no sólo recaen aplicando el ordenamiento en su conjunto, sino que poseen eficacia en todo el territorio nacional».

4.º La claridad de la tesis y de su exposición, hacen ocioso cualquier otro comentario, sirviendo, en definitiva, para delimitar el ámbito «del poder judicial» y el sentido y alcance de la unidad del mismo, frente a la diversidad de la estructura territorial del Estado. Esa expresión ya recogida: «los Tribunales Superiores de Justicia no son, claro está, órganos de la respectiva Comunidad Autónoma, sino de ese Poder Judicial», vale por todas y no admite réplica ni matizaciones.

NOTA

Finalizada la redacción, y en prensa, del estudio sobre la Reforma del Senado, el B.O.E. n.º 114 de 13 de mayo de 1994, publica el TEXTO REFUNDIDO DEL REGLAMENTO DEL SENADO, aprobado por la Mesa del mismo en su reunión de 3 de mayo, oída la Junta de Portavoces.

La publicación del Texto Refundido no afecta al contenido del estudio, si bien ha de tenerse en cuenta que los artículos 57, 58 y 62, párrafo segundo, citados en el comentario se corresponden con los artículos 56 bis 1; 56 bis 2 y 56 bis 7 del nuevo Texto.

*Ex-fiscal Jefe ante el Tribunal Constitucional.
Doctor en Derecho. Profesor de Universidad

I. Vid. MONTORO PUERTO N. Jurisdicción Constitucional y Procesos Constitucionales. T. II, págs. 337 y s.s.

La donación «Mortis Causa» y los contratos de fiducia para la transmisión de bienes a favor de los descendientes. Parangón fiscal de estas figuras jurídicas

JOSÉ MENÉNDEZ HERNÁNDEZ

PRIMERO. La donación «Mortis Causa»

Planteó algunas dudas interpretativas la regulación jurídico fiscal de esta figura, ya que no es indiferente someterla al régimen jurídico de las donaciones o al de las transmisiones sucesorias, dadas las diferencias de plazos para la presentación de documentos, de la determinación del devengo impositivo, de la concreción del plazo de prescripción y de la posibilidad o no de disminuir la base liquidable con las reducciones permitidas por el Artículo 42 del Reglamento del Impuesto sobre las Sucesiones.

Pese a las numerosas vacilaciones hermenéuticas surgidas en la doctrina y en la jurisprudencia, lo cierto es, creo, que no debieran haberse producido estos titubeos con vistas de la legislación vigente.

Desde luego, a partir de la vigencia del Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones de 8 de noviembre de 1991, se han despejado de una forma expresa todo tipo de conjeturas. El Artículo 11 es categórico a este respecto. Establece que son **títulos sucesorios** a los efectos de este impuesto, además de la herencia y el legado, **la donación «mortis causa»**.

Personalmente, creo que también la solución era la misma bajo la regulación precedente. No se olvide que la Ley del Impuesto sobre las Sucesiones invocó expresamente al viejo Reglamento del Impuesto sobre los Derechos Reales, para colmar las lagunas que pudiera contener su somera regulación. Y el añejo Reglamento tampoco permitía abrigar ninguna duda. Basta con examinar el contenido del Artículo 48, párrafo 1, según el cual para exigir el impuesto en las transmisiones de bienes y derechos de todas clases que se verifiquen por suce-

sión hereditaria o **donación por causa de muerte**, bastará que esté probado el hecho originario de la transmisión.

La inclusión de las donaciones mortis causa en el grupo de las transmisiones sucesorias era elocuente, porque en los párrafos siguientes de este Artículo 48, se establecía la normativa aplicable a las transmisiones por contrato y a los negocios jurídicos referentes a todo tipo de actitudes contractuales afectantes a bienes muebles, bienes inmuebles o derechos reales.

Es así, pues, que las donaciones mortis causa deben registrarse, sin ningún resquicio temporal, por la dogmática establecida para las transmisiones sucesorias, con todas las ventajas jurídicas fiscales que ello conlleva.

Insuficiencia de la Regulación Legal

Pese a su evidente claridad, no obstante, la normativa del Artículo 11 del Reglamento es insuficiente, ya que no contempla todas las posibilidades admitidas por el derecho sustantivo.

En efecto. La regla lacónica del Artículo 11 no contempla la varia casuística contenida en el Artículo 395 del Código de Sucesiones por causa de muerte en el Derecho Civil de Cataluña. El primer párrafo de este precepto establece una norma congruente con las transmisiones características de los actos de última voluntad, pues dispone que el donatario **hará suyos los bienes donados** al fallecer el donante. Es decir, que la propiedad se adquiere precisamente vinculada a la condición sine qua non de que fallezca el donante.

Pero éste, que es el régimen normal, se excepciona en el párrafo 2.º de este mismo Artículo 395, según el cual **la transmisión de la propiedad de la cosa**

donada estará supeditada a que quede definitivamente firme la donación, a menos que la voluntad de las partes sea **de transmisión inmediata** bajo la condición resolutoria de revocación o premoriencia del donatario.

A este segundo supuesto de donación mortis causa con transmisión inmediata del dominio de los bienes donados y con una amenaza resolutoria, no se le puede aplicar el régimen establecido por el Artículo 11 del Reglamento del Impuesto sobre las Sucesiones. Y ello porque lo obstaculiza el previo Artículo 10 de dicho Reglamento, que distingue entre las adquisiciones intervivos y las adquisiciones mortis causa.

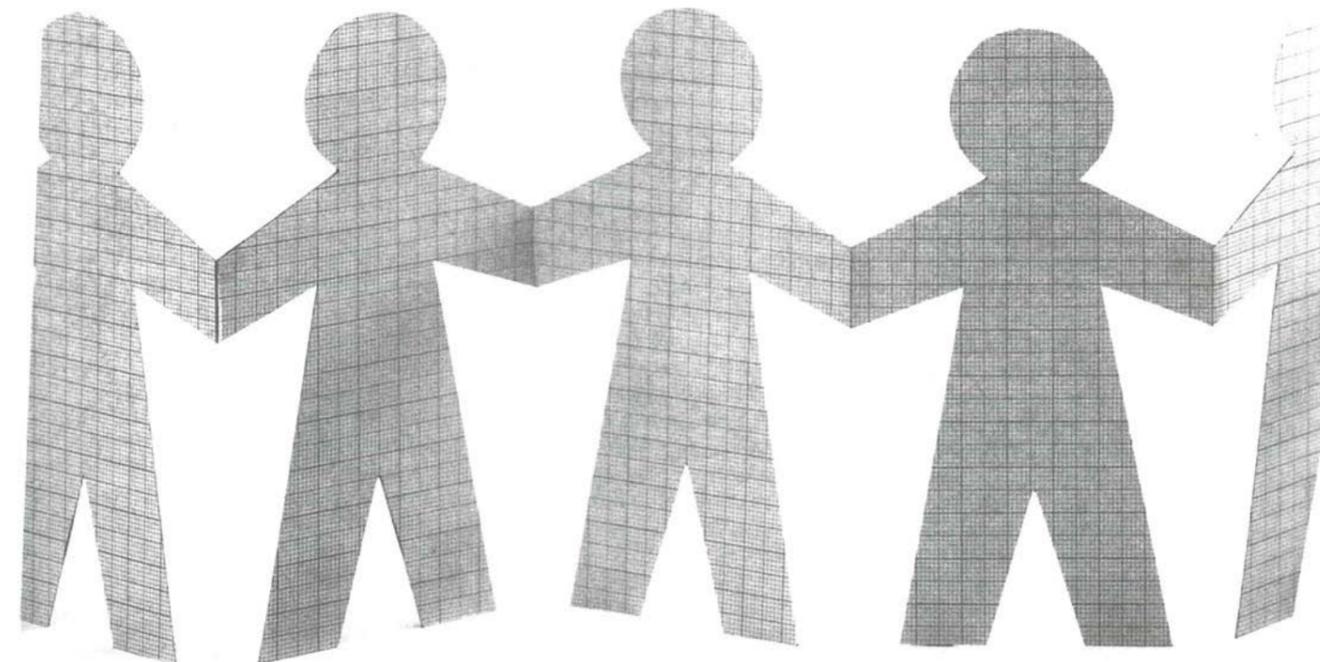
Dice el Artículo 10 que constituye el hecho imponible:

a) **La adquisición** de bienes y derechos por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio.

b) **La adquisición** de bienes y derechos por donación o por cualquier otro negocio jurídico a título gratuito e intervivos.

En realidad, lo determinante para que se movilice la acción fiscal del Estado, es que se produzca una adquisición de bienes. En los supuestos sucesorios, la adquisición no se puede producir antes del fallecimiento del causante, por exigencia de aquel viejo principio de que «**Viventis non datur hereditas**». Nunca se puede heredar a una persona viva.

Pero el planteamiento es diametralmente opuesto en los negocios jurídicos que producen sus efectos entre vivos. En estos últimos, la adquisición no depende del fallecimiento del donante, sino de la aceptación hecha por el donatario en vida del donante y en el momento de la confluencia de voluntades de donante y donatario, se produce el fenómeno tras-



lativo/adquisitivo. Y como estos impuestos dinámicos lo que gravan son los actos de circulación de riqueza, evidentemente, en las donaciones mortis causa con desplazamiento inmediato de la propiedad, surge automáticamente el hecho imponible y no puede esperarse a que fallezca el donante, sino que hay que liquidar inmediatamente el tributo, aun a despecho de que, tal vez en el futuro, haya que devolver las cuotas satisfechas por haberse producido la resolución de la donación.

Por ello, creemos que la redacción del Artículo 11 sería mejorable, sustituyendo el laconismo actual por una fórmula más comprensiva, en la cual se estableciera que son títulos sucesorios las donaciones mortis causa que no generen la transmisión inmediata de la propiedad de la cosa donada a favor del donatario.

En conclusión:

a) en las donaciones mortis causa normales con transferimiento de la propiedad al fallecimiento del donante, habrá que aplicar las reglas de las adquisiciones de bienes y derechos por título sucesorio, con todas las ventajas fiscales que ello conlleva.

La ventaja que implica la conceptualización de los negocios lucrativos como títulos «mortis causa» viene representada por la mayor generosidad en los plazos y en la determinación de la base liquidable. En efecto:

- El plazo para la presentación de documentos es el de seis meses a contar desde el fallecimiento del causante.

- El período prescriptivo, de acuerdo con lo establecido en la Ley General Tributaria, se inicia una vez que ha concluido dicho plazo de presentación de documentos, con lo cual, las herencias vienen a prescribir a los cinco años y medio a contar desde el fallecimiento del causante.

- La determinación de la base imponible está favorecida en las transmisiones «mortis causa», por lo que respecta a la minoración de las cargas y de las deudas deducibles a efectos de determinación del valor neto de la adquisición individual de cada causahabiente.

En este sentido, el Artículo 13 de la Ley del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, sólo exige, para admitir la deducibilidad de una deuda, el que su existencia se acredite por documento público o privado que reúna los requisitos del Artículo 1.227 del Código Civil, o bien que se justifique de otro modo la existencia de aquella.

Por el contrario, el legislador opone un mayor rigor tratándose de las transmisiones lucrativas intervivos y así, por ejemplo, en el artículo 17 de la propia Ley, se establece que sólo serán deducibles las deudas que estuviesen garantizadas con derechos reales que recaigan sobre los mismos bienes transmitidos, exigiendo además que el adquirente asuma fehacientemente la obligación de pagar la deuda garantizada.

- También la cuantificación de la base liquidable está favorecida en las adquisiciones «mortis causa», por cuanto se propicia la aplicación de una serie de re-

ducciones en la base imponible, de las que no se benefician las donaciones.

b) En las donaciones mortis causa seguidas de una transmisión inmediata de la propiedad, habrá que aplicar la normativa vigente para las adquisiciones por negocio jurídico «intervivos». Ello conlleva las siguientes secuelas:

- El plazo de presentación de los documentos queda reducido a treinta días hábiles a contar desde el otorgamiento de la donación.

La base liquidable no disfrutará de las generosas reducciones contenidas en el Artículo 42 del Reglamento, por aplicación categórica del número 4 de este Artículo 42, según el cual, en las adquisiciones por título de donación o por cualquier otro negocio jurídico a título lucrativo e «intervivos», la base liquidable coincidirá con la imponible.

- El impuesto se devengará el día en que se cause el acto o contrato (Artículo 47, párrafo 2 del Reglamento del Impuesto).

- El derecho de la Administración para determinar la deuda tributaria, prescribirá a los cinco años contados desde el día en que finalice el plazo de los treinta días hábiles establecido para la presentación de documentos intervivos.

SEGUNDO. Contratos de fiducia que provocan la transmisión de bienes a favor de los descendientes.

Las posibilidades son variadas en el Derecho Catalán y también en el existente

en las Islas de Menorca y Formentera. Son muy interesantes las instituciones de los heredamientos, de los fideicomisos, de la herencia de confianza...

El Artículo 148 del Código de Sucesiones contiene uno de los supuestos más interesantes de ejercicio de las facultades fiduciarias, cuando establece que el cónyuge podrá instituir heredero al descendiente que su consorte sobreviviente elija entre los hijos comunes y sus descendientes... o instituirles en las partes iguales o desiguales que el cónyuge sobreviviente estime conveniente.

Salvo en el supuesto de que en los heredamientos se estableciera una transmisión de la propiedad en vida del heredante, que habría que asimilar al caso de la donación mortis causa con transmisión inmediata de la propiedad, a que antes nos hemos referido, la mayoría de los supuestos examinables se refieren a figuras fiduciarias que habrán de producir sus efectos traslativos con motivo del fallecimiento de los contratantes, porque en definitiva el heredamiento no es otra cosa que la institución contractual de heredero.

Así las cosas, podría pensarse en un paralelismo jurídico tributario entre estas figuras fiduciarias y la donación mortis causa normal, con transferimiento de propiedad en el momento del fallecimiento del donante. Pero el legislador fiscal no permite esta asimilación total y, en alguna forma, desaconseja utilizar las fórmulas fiduciarias.

Téngase en cuenta que en la donación mortis causa, con efectos «post mortem», no existe más que un acto liquidable definitivo. La adquisición del dominio o del derecho de que se trate por el donatario, sin interposición de ninguna otra tributación intermedia.

No ocurre lo mismo tratándose de las figuras fiduciarias.

Fijémonos, por su transparencia a efectos traslativos, en la figura de los herederos y legatarios de confianza a que se refieren los Artículos 150 y siguientes del Código de Sucesiones de Cataluña. El Artículo 153 es muy elocuente a este respecto. Los herederos y legatarios de confianza gozan de facultades dispositivas para actos entre vivos, pero **no podrán hacer definitivamente suyos los bienes de la herencia**. Es decir, que de una forma drástica, se establece que no adquieren el dominio de los bienes, ni siquiera otro auténtico derecho real.

Sin embargo, el legislador fiscal se desentiende de este tratamiento. El número 6 del Artículo 54 del Reglamento del Impuesto sobre las Sucesiones, establece que el heredamiento de confianza se considerará como fideicomiso a los efectos del impuesto. Esta escueta norma nos reconduce a los párrafos antecedentes de este

mismo Artículo 54, de todos los cuales se desprende que el fiduciario o bien va a pagar como usufructuario, en los casos más favorables, o bien va a tener que hacer frente al tributo en concepto de pleno propietario y, muchas veces, en las condiciones más desfavorables, por cuanto que se le aplica el coeficiente más alto de los señalados en el Artículo 44 en relación al grupo de parentesco con el transmitente, reputándose como si fuese un extraño al causante, lo cual, en la mayoría de los casos, no es verdad.

ecir, que en las figuras fiduciarias se generan dos liquidaciones sucesivas:

a) Una primera, a cargo del fiduciario, con ocasión del fallecimiento del causante, que deberá soportar el tributo como adquirente en pleno dominio o, al menos, como usufructuario del caudal recibido.

b) otra segunda liquidación, ya definitiva, a favor del fideicomisario o adquirente final (en muchas ocasiones los descendientes del propio fiduciario). Este fideicomisario satisfará el impuesto correspondiente **a la plena propiedad de los bienes que reciba**, con arreglo a su patrimonio preexistente y a su parentesco con el causante, de quien provenga la institución del fideicomiso.

Así lo establece el número 7 del Artículo 54, que no olvida remarcar que en los fideicomisos que admite el Derecho Foral de Cataluña... se liquidará el impuesto al fiduciario, **como heredero pleno propietario**..

Este rigor dual (dos liquidaciones por el pleno dominio) se mitiga con el derecho que se reconoce a los derechohabientes del fiduciario para solicitar la devolución del impuesto satisfecho por su causante en la parte correspondiente a la nuda propiedad de los bienes, si justifican que los mismos se han transmitido íntegramente al fideicomisario.

Como vemos, siempre habrá de tributar el fiduciario, cuando menos, como usufructuario del caudal recibido, aunque muchas veces, tal vez por desconocimiento o por desidia, prevalecerá la primera liquidación girada sobre la plena propiedad de los bienes.

Parece que el legislador quisiera desaconsejar las figuras de fiducia o que alentase un cierto recelo contra las mismas, como lo demuestra el párrafo 4 del Artículo 54, que en su último inciso, establece que el fideicomisario satisfará, al entrar en posesión de los bienes, el impuesto correspondiente al pleno dominio de los mismos, **no computándose en su favor lo pagado por el fiduciario**. Es decir, que la liquidación como usufructo al fiduciario es definitiva, sin atemperaciones posteriores. Siempre que, por otra parte, no se haya gravado a este usufructuario con una li-

quidación por el pleno dominio de los bienes.

Por otro lado, conviene tener presente que el fiduciario tiene que pagar con arreglo a su patrimonio preexistente y a su grado de parentesco con el causante, por lo que si es una persona extraña a la familia, pero que merece toda la confianza del causante, la liquidación por usufructo o por pleno dominio resultará tremendamente gravosa, debido a la incidencia de los coeficientes multiplicadores del Artículo 44, que muchas veces se aplican en su grupo o grado máximo.

La situación más gravosa se produce en los supuestos que atribuyen al fiduciario la facultad para disfrutar en todo o en parte de la herencia o tenga facultad para disponer de los productos o rentas de los bienes y también en el supuesto de que el fideicomisario reúna la condición de descendiente del fiduciario.

En otros supuestos, cuando inicialmente no es conocido el heredero fideicomisario dentro de los plazos en que debe practicarse la liquidación, lo cual ocurre cuando el fiduciario no revela la confianza que le hizo el testador, en estos casos tiene que satisfacer el impuesto el fiduciario, aplicando a la cuota íntegra el coeficiente más alto de los señalados en el Artículo 44, salvo que el fideicomisario tuviese que ser designado de entre un grupo determinado de personas, en cuyo caso se aplicará el coeficiente correspondiente a la persona del grupo de parentesco más lejano con el causante.

La dualidad de tributación que afecta a los negocios fiduciarios, está concretada expresamente en los Artículos del Reglamento del Impuesto sobre las Sucesiones a que antes nos hemos referido. Esta precisión se debe al obligado desarrollo que los Reglamentos «Secundum legem» deben verificar de las normas legales. Porque la normativa al respecto ya estaba contenida, con la máxima jerarquía, en la Ley del Impuesto sobre las Sucesiones, en la que se contenía un mandato esquemático, pero clarificador, a este respecto. El precepto básico sobre la materia viene contenido en el Artículo 26 de la Ley, párrafos letras d) y e). Dichos párrafos establecen literalmente:

«d) Siempre que el adquirente tenga **facultad de disponer** de los bienes, se liquidará el impuesto en **pleno dominio**, sin perjuicio de la devolución que, en su caso, proceda».

«e) La atribución del **derecho a disfrutar** de todo o parte de los bienes de la herencia, **temporal** o vitaliciamente, tendrá a efectos fiscales, la consideración de **usufructo**».

En resumen:

Si se quiere evitar un desdoblamiento de la tributación, dado el

recelo que muestra el legislador fiscal hacia los negocios fiduciarios, parece preferible, desde el punto de vista de los contribuyentes, optar por la donación mortis causa, que únicamente genera una liquidación a cargo del donatario, ya sea en vida del donante, ya sea cuando acontezca su fallecimiento.

Tributación del heredero de confianza

El Artículo 150 del Código de Sucesiones atribuye al testador la facultad de designar herederos o legatarios de confianza a ciertas personas, para que den a los bienes el destino que les haya encomendado confidencialmente.

El Artículo 151, párrafo 2.º prevé la retribución de estos especiales fiduciarios. Según este precepto, tanto los herederos como los legatarios de confianza, tendrán derecho a percibir la remuneración que les hubiera asignado el testador. En defecto de asignación testamentaria, les atribuye el Código el derecho a percibir el diez por ciento del valor de la herencia o legado.

Por lo que respecta a la participación que les haya atribuido el propio testador, con respecto a la misma, están sujetos a la Ley del Impuesto sobre las Sucesiones. Por la razón de que adquieren bienes (la participación reconocida), por un título sucesorio, cual lo es evidentemente, el testamento del «de cuius». Tan es así que el Reglamento actual, en el Artículo 11, incluye entre los títulos sucesorios, a los efectos del impuesto, a esos testamentos que atribuyen el derecho a la percepción de las cantidades asigna-

das por los testadores a los albaceas, por la realización de sus trabajos como tales, en cuanto excedan de lo establecido por los usos y costumbres, o el diez por ciento del valor comprobado del caudal hereditario.

Indudablemente el autor del Reglamento ha minimizado las exigencias de la Ley del Impuesto sobre las Sucesiones. El Artículo Tercero de la Ley, en su letra a), incluye en el hecho imponible del tributo a la adquisición de bienes y derechos por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio. Y título sucesorio es el testamento en el que se contiene la asignación marcada al albacea, lo mismo que la deferida a favor del heredero de confianza. En nuestro derecho positivo no existen otros títulos sucesorios que los testamentos, los contratos sucesorios o la declaración judicial de herederos abintestato.

Siendo el testamento el título sucesorio por excelencia, indudablemente en él encaja la disposición del causante a favor de albaceas y herederos o legatarios de confianza. Un poco ilógicamente el Reglamento ha disminuido la exigencia del impuesto en el caso de los albaceas en la forma que hemos visto en la letra b) del Artículo 11 de dicho Cuerpo Legal.

Pero el problema es que la limitación establecida con respecto a los albaceas no puede extenderse en las atribuciones a favor de los herederos de confianza. Porque las leyes fiscales son de interpretación restrictiva y no puede utilizarse la analogía para extender el hecho imponible de un concreto tributo, según expresamente prohíbe la Ley General Tributaria.

Es decir, que cualquier atribución testamentaria a favor de los herederos de confianza, provocará la aplicación de la Ley del Impuesto de Sucesiones, por cuanto éstos adquirirán en virtud de título sucesorio, y sin que los mismos puedan invocar los límites establecidos en la letra d) del Artículo 11, por cuanto el privilegio limitativo se restringe exclusivamente a favor de los albaceas. Evidentemente, a los herederos y legatarios de confianza les debe interesar, al menos desde un punto de vista fiscal, revelar la confianza en un plazo relativamente breve, porque ello tendrá beneficiosas consecuencias tributarias para los mismos. Si lo hacen antes de que se haya liquidado el impuesto, podrán beneficiarse de la normativa contenida en la letra d) del Artículo 11 del Reglamento, invocando la aplicación de lo establecido en el párrafo segundo del Artículo 153 del Código de las Sucesiones, que expresamente establece que «revelada la confianza, y salvo que el testador disponga otra cosa, los herederos y legatarios de confianza tendrán, respectivamente, la condición de **albaceas** universales o particulares. Resulta claro que la atribución de los caracteres del albaceazgo está sujeta a un doble condicionamiento:

1) Que revelen la confianza antes de haberse practicado la liquidación del impuesto.

2) Que el testador no disponga lo contrario.

*Registrador de la Propiedad de Calvia
Palma de Mallorca

Boletín de Suscripción

Deseo suscribirme a la revista especializada **ECONOMIST & JURIST** por un período de un (1) año, al precio de 6.350 ptas. + el 3% de IVA

Apellidos	Nombre	NIF
Calle / Plaza	Número	Piso
Ciudad	Código Postal	Provincia
		País

Muy señores míos:

Ruego atiendan, hasta nuevo aviso, los recibos que Difusión Jurídica y Temas de Actualidad les pase en concepto de cuota anual de suscripción, con cargo a la cuenta N.º

abierta a nombre de Sr. /Sra. en esta sucursal

N.º de entidad N.º de oficina

..... de de 19

Firma

Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.A.

Paseo de Gracia, SS, Sº Sª
Tel. 487 81 39
Fax 487 50 88 - 08007 Barcelona

El Derecho a la Propia Defensa

{ Motivación del Decreto confirmatorio }

GREGORIO DELGADO*

I. El Supuesto de hecho

El Tribunal de Primera Instancia comunica a la demandada que ha llegado a la conclusión -y así lo expresa en su sentencia- que su matrimonio con el actor debe ser considerado nulo según las normas del Derecho canónico pues no era posible entre ambas partes una comunidad de vida. Finalmente le participa que, si desea obtener una mayor información sobre el particular, está a su disposición por vía telefónica. El Tribunal de apelación, mediante Decreto, declara que, después de un serio estudio de las actas de la causa y de las Observaciones del Defensor del vínculo de segunda instancia, **confirma** la sentencia de primera instancia por la cual se declaró nulo el matrimonio por incapacidad psíquica relativa y recíproca (c. 1.095, 3).

II. La doctrina jurisprudencial

El Tribunal de la Rota Romana (c. **Funghini**, s.29 .11.1990, «Il Diritto ecclesiastico», 2-3, 1991, págs. 182-192) fija la siguiente doctrina en relación con el **Decreto confirmatorio** del Tribunal de apelación:

a) El proceso breve a que hace referencia el c. 1682 §2 es un **verdadero juicio** y, por tanto, es exigible la observancia en el mismo del **contradictorio**.

b) Es **deber** del Tribunal (c. 1682 §2) **examinar las Observaciones** del Defensor del vínculo y de las **partes, si las hay**.

c) Las partes **no pueden ejercitar** su derecho a la propia defensa si previamente no se les hace conocedores «... de motivis decidendi sententiae, de interposita appellatione Defensoris vinculi vel actorum transmissione ex officio ...».

d) El Decreto confirmatorio (c. 1682 §2) **debe de contener las razones de la decisión**. ¿Por qué? Porque estamos ante un Decreto no de mero trámite sino **decisorio** (c. 1617) y ante un Decreto que, al sustituir a la sentencia, también adolece del vicio de nulidad si no contiene los motivos o razones de la decisión (c. 1622, 2.º, y produce los mismos efectos que ésta (c. 1684).



e) El Decreto confirmatorio de segunda instancia, en el caso presente, **carece totalmente de la motivación requerida**.

III. Valoración Crítica

Al filo de esta sentencia rotal nos parece sugerente realizar las siguientes valoraciones:

1) En la práctica habitual de los Tribunales canónicos no se otorga a las partes interesadas en la nulidad del matrimonio, declarada en primera instancia, posibilidad alguna de **contradecir** las Observaciones del Defensor del Vínculo de segunda instancia en las que se muestre contrario a dicha nulidad declarada. El Tribunal de 2.ª Instancia ordena el paso de la causa a examen ordinario en segundo grado sin haber oído a las partes, sin haber tenido éstas la oportunidad procesal de oponerse y contradecir las Observaciones del Defensor del vínculo. Nos parece un supuesto claro de no respeto al principio procesal del **contradictorio**.

2) La exigibilidad de **motivación** debe ser igualmente predicable, y por los

mismos motivos, del Decreto que **ordena el examen ordinario de la causa en 2.ª instancia**. ¿Cómo articular la prueba en segunda instancia si se **desconocen los motivos** («tam in facto quam in iure») por los que el Tribunal no consideró probado el capítulo de nulidad alegado y, en consecuencia, no confirma la sentencia de 1.ª instancia que declara la nulidad del matrimonio?

Desde esta perspectiva no nos parece que se cumpla con las exigencias de la norma (derecho a la propia defensa) cuando, como única motivación, el Tribunal se limita a referirse, por ejemplo, a «las características de la prueba practicada en primera instancia».

3) El tema puede tener su reflejo a la hora de solicitar, en vía civil, el reconocimiento de efectos civiles de la sentencia canónica (art. 80 Ce. y art. 954 Lec) ¿Es ajustada al Derecho del Estado una ejecutoria (sentencia canónica) en cuyo proceso de formación y firmeza no se ha garantizado a alguna de las partes el derecho a la propia defensa?

*Abogado. Catedrático de la Universidad de las Islas Baleares

Problemas de Responsabilidad Penal de los Directivos y Organos de las Empresas

JESÚS-MARÍA SILVA SÁNCHEZ*

La descripción de los problemas que plantea la responsabilidad penal de los directivos y órganos de las empresas obliga a partir de una distinción ya clásica, creada por la criminología de los delitos económicos. Según ésta, los delitos cometidos en el marco de la empresa deben subdividirse en dos grandes grupos. Por un lado, los que integran la denominada «criminalidad de empresa» (**Unternehmenskriminalität**), que comprende los delitos económicos cometidos a partir de una empresa como agente y que repercuten básicamente sobre terceros ajenos a la misma. Los podemos ejemplificar en los delitos contra la Hacienda pública, el medio ambiente, defraudaciones, insolvencias, delitos contra la salud de los consumidores, contra los intereses de los trabajadores, de los competidores, etc. Por otro lado, los que conforman la llamada «Criminalidad en la empresa» (**Betriebskriminalität**), que abarca los delitos cometidos por unos miembros de la empresa contra otros miembros o contra la empresa misma. Los ejemplos de esto último pueden reconducirse a un denominador común, que es el abuso de la posición mayoritaria ostentada por algunos en perjuicio de los demás socio y/o de la propia sociedad; los mecanismos, en cambio, pueden ser muy diversos: deslealtad o infidelidad en la administración y gestión del patrimonio ajeno, bloqueo del acceso a la información, etc.

Si como consecuencia de la actuación de una empresa como agente económico se comete un delito, por ejemplo un delito contra el medio ambiente del art. 347 bis CP, el Derecho penal español -a diferencia de otros ordenamientos- no admite hacer penalmente responsable del mismo (sí, en cambio, responsable civil subsidiario, en los términos de los arts. 21 y 22 CP) a la empresa misma. En efecto, en la medida en que continúa vigente en nuestro sistema el principio clásico «societas delinquere non potest, se re-

chaza por múltiples razones tal posibilidad. Así lo ha afirmado reiteradamente el Tribunal Supremo en diversas resoluciones, entre ellas la STS de 3 de julio de 1992, en la que se señala: «En el Derecho penal español, la responsabilidad se fundamenta en acciones de personas físicas. Por el contrario, se parte de la base -al menos hasta hoy- de que las personas jurídicas o los conjuntos de personas carecen, en principio, tanto de la capacidad de acción como de la capacidad de culpabilidad que requiere el Derecho penal. Ello no excluye, de todos modos, que en el derecho sancionatorio administrativo se acepte que personas jurídicas, sociedades, etc., puedan ser objeto de sanciones, carentes de las notas propias de las sanciones penales». En idéntico sentido puede confrontarse la más reciente STS de 2 de junio de 1993.

Así pues, será preciso imputar el hecho delictivo a personas físicas concretas de las que operan en la empresa. Ahora bien, la gran dificultad que esta imputación presenta es que normalmente el sujeto que ejecuta de modo inmediato la acción penalmente típica no será el máximo responsable del hecho delictivo en cuestión. En la empresa, en efecto, nos hallamos antes una estructura organizada, lo que incide de modo determinante en el planteamiento y la resolución del problema de la autoría criminal. Se trata de una organización formal basada, en el plano horizontal, en el principio de **división del trabajo** y, en el plano vertical, en el principio de **jerarquía**. Resultado de todo ello es la conformación de ámbitos de competencia diferenciada, que abarcan, a su vez, la actuación de diversos sujetos en la escala inmediatamente inferior. Dada una estructura así, se comprende que la conducta puramente ejecutiva -la del empleado de la empresa de quien surge el último acto que, por sí solo o en conjunción con otros, produce el hecho delictivo- no es siempre la más relevante, sino que pueden ser mucho más trascendentes las intervenciones de otros sujetos con responsabilidades directivas, a quienes se

debe la iniciativa o el impulso para la realización del hecho delictivo de que se trate.

Con todo, ello no autoriza a imputar a directivos y órganos, en términos de una práctica responsabilidad objetiva, cualquier delito que se haya cometido desde la empresa como sujeto económico. Es cierto que tradicionalmente ha existido una tendencia en este sentido. Es más, también lo es que la introducción del art. 15 bis del vigente Código Penal en 1983 ha sido entendida en no pocas resoluciones judiciales como una confirmación de esta idea. En efecto, el art. 15 bis señala que «El que actuare como directivo u órgano de una persona jurídica o en representación legal o voluntaria de la misma, responderá personalmente, aunque no concurren en él y sí en la entidad en cuyo nombre obrare, las condiciones, cualidades o relaciones que la correspondiente figura de delito requiera para poder ser sujeto activo del mismo». Sin embargo, ello no puede interpretarse en el sentido de que la mera ostentación de la condición de directivo, órgano o representante, sin que se haya podido imputar al sujeto en cuestión, en comisión activa o en comisión por omisión, el delito correspondiente, deba conducir a la imposición al mismo de la pena por el delito cometido desde la empresa a la que pertenece. Por el contrario, debe exigirse siempre la realización material del hecho -en comisión u omisión- por el concreto directivo, órgano o representante. El art. 15 bis, como después veremos, pretende resolver sólo un aspecto del problema global de la imputación penal en estos casos: simplemente permite que el directivo que ya ha realizado materialmente, por acción y omisión, la base fáctica del hecho pueda ser sujeto de la imputación de tipos de delitos especiales, propios o impropios, a pesar de carecer de las cualidades, condiciones o relaciones determinantes de la autoría, que recaen sobre la persona jurídica en sí misma y no sobre persona física alguna.

Esta perspectiva, sostenida por la doctrina de modo unánime, se ha visto con-

firmada recientemente por la Jurisprudencia. Así, en la STS de 3 de julio de 1992 se constata lo siguiente: «El art. 15 bis CP no contiene una hipótesis que permita responsabilizar a una persona física por la acción de otras, por ejemplo por la acción del empleado, órganos o representantes de una sociedad mercantil que hubieran actuado en nombre de la entidad. El supuesto previsto por el art. 15 bis CP implica necesariamente la ejecución de una acción típica de una manera directa o indirecta (en los casos en que resulte posible la autoría mediata). Se trata de una disposición que no compensa la falta de una acción, sino la ausencia de las características típicas de la autoría en la persona del autor. Por lo tanto, sólo es aplicable para tener por acreditadas estas características cuando, en todo caso, el autor ha realizado la acción típica (...). Lo anteriormente expresado no implica (en el texto figura, por error, el término «excluye»), como es claro, que el Presidente de una Sociedad Anónima sólo sea responsable penalmente cuando realiza por sí mismo o por medio de otros la acción típica. Naturalmente, dada la posición del presidente de la sociedad, cabrá pensar en su posible calidad de garante para impedir la realización de acciones delictivas de parte de sus subordinados dentro de la entidad. Pero en el presente caso no existe ningún elemento en el hecho probado que pudiera permitir imputar al procesado la autoría por omisión de la apropiación indebida, toda vez que no se ha acreditado, por lo menos, que el mismo hubiera tenido conocimiento de las circunstancias de las que depende el deber de actuar, como es claro, teniendo en cuenta el carácter doloso del delito de apropiación indebida, que tampoco hubiera sido suficiente acreditar que no hubiera llegado a conocer dichas circunstancias por negligencia» [Se trata de un caso de impago de la cuota retenida del IRPF]. Esta misma doctrina ha sido sentada por STC (I.º) 253/1993, de 20 de julio: La introducción del art. 15 bis CP «...no vino, en modo alguno a introducir una regla de responsabilidad objetiva que hubiera de actuar, indiscriminada y automáticamente, siempre que, probada la existencia de una conducta delictiva cometida al amparo de una persona jurídica, no resulte posible averiguar quiénes, de entre sus miembros, han sido los auténticos responsables de la misma, pues ello sería contrario al derecho a la presunción de inocencia y al propio tenor del precepto. Lo que el mismo persigue, por el contrario, es obviar la impunidad en que quedarían las actuaciones delictivas perpetradas bajo el manto de una persona jurídica por miembros de la misma perfectamente individualizables,

cuando, por tratarse de un delito especial propio, es decir, de un delito cuya autoría exige necesariamente la presencia de ciertas características, éstas únicamente concurren en la persona jurídica y no en sus miembros integrantes». Asimismo, pueden citarse como confirmaciones recientes de lo mismo la STS de 10 de noviembre de 1993 y la SAP Barcelona (secc. 6.a) de 5 de enero de 1994.

En definitiva, pues, la responsabilización de directivos por delitos cometidos desde la empresa requiere que se acrediten los requisitos generales de imputación jurídico-penal. En el caso de que el delito directamente ejecutado por un empleado (del nivel jerárquico que sea) responda a instrucciones de otros sujetos supraordenados, que no intervienen directamente en la ejecución del hecho, o, en todo caso, haya sido provocado o favorecido por ellos, podría pensarse en primer lugar en calificarlos de partícipes (inductores, cooperadores), para lo que en España se mostraría especialmente apta la figura autóctona de la cooperación necesaria (art. 14, 3.º CP). Sin embargo, no deja de producir perplejidad la calificación de partícipe para quien domina de modo esencial el acontecer típico, en la medida en que posee toda la información acerca del hecho delictivo, controla las estructuras en que la comisión del delito tiene lugar y los cauces y medios de la misma. De ahí que la doctrina haya tratado de fundamentar una posible vía de atribución de la autoría delictiva a los directivos por delitos directamente ejecutados por inferiores jerárquicos. La atribución de la condición de autores a dichos directivos resulta relativamente fácil de fundamentar en el caso de que el ejecutor o ejecutores inmediatos se hallen en situación de error de tipo (art. 6 bis a) 1 y 11 CP) (algo que cabe estimar relativamente frecuente en el ámbito de la criminalidad de empresa). En efecto, en tal caso, nos hallaríamos ante un supuesto convencional de autoría mediata. Más difícil es, en cambio, su fundamentación cuando el ejecutor directo obra dolosamente. Ciertamente, cabría sostener todavía la autoría mediata en casos en los que pueda afirmarse que el sujeto «de delante» obra justificadamente (estado de necesidad), o en situación de inexigibilidad (amenaza de despido), o de error de prohibición (art. 6 bis a) III CP), aunque ya aquí empieza a desaparecer la unanimidad doctrinal. Ahora bien ¿Cómo sancionar a los sujetos que se hallan situados en la escala jerárquica -por encima de un autor directo o, en todo caso, de un autor mediato plenamente responsable? Algunos recurren aquí a la discutida estructura del «autor detrás del autor», en concreto en la modalidad referida a los

«aparatos de poder organizados» (**organisatorische Machtapparate**) que en su día elaborara ROXIN. En efecto, el dominio de las estructuras, de los medios, del modo de configurarse el hecho típico, la estructura jerárquica, en suma, pueden permitir la atribución al superior de una autoría mediata incluso aunque el inferior jerárquico no sea penalmente irresponsable. Con todo, el tema resulta muy discutido.

Ello determina que, en el ámbito de la criminalidad de empresa, se revele como un medio especialmente apto de imputación de responsabilidad la estructura de la comisión por omisión. En virtud de esta estructura, podrá estimarse que cometen el correspondiente delito por omisión los superiores jerárquicos que no impiden que éste se produzca, cuando ello sucede en el ámbito de su competencia y podían y debían, siempre según los términos del compromiso adquirido de controlar los correspondientes factores de riesgo, evitar su producción. La idea básica de esta imputación es que la estructura jerárquica y de división funcional del trabajo genera unos ámbitos de competencia individual. De cada uno de estos ámbitos de competencia -situados a diferente nivel- se hace responsable un sujeto, quien, de ese modo pasa a responder del eventual resultado delictivo que surja de la correspondiente esfera de dominio, cuya organización interna le compete. En concreto, dicho sujeto asume frente al entorno de su ámbito organizativo, un compromiso de control de los riesgos para bienes jurídicos que puedan dimanar de las personas o cosas que se encuentren sometidos a su dirección. Tal control se refiere, obviamente, sólo a la realización de actividades propias de la empresa y a hechos que él pueda evitar, haciendo uso, asimismo, de los mecanismos propios de su posición de competencia en la empresa. Por ello, nada tiene que ver esto con la competencia en la empresa. Por ello, nada tiene que ver esto con la apreciación de una genérica posición de garantía del directivo respecto de los delitos que puedan cometerse en su ámbito de actividad. Del mismo modo, no puede afirmarse que todos los directivos respondan por omisión de los delitos cometidos en la empresa. La posición de garantía reviste en la criminalidad de empresa una naturaleza mucho más específica. Aparece como un compromiso de contención de riesgos determinados, para bienes jurídicos determinados, en donde son las reglas de atribución y distribución de competencia las que delimitarán los concretos riesgos que deben controlarse, y las medidas cuya adopción fundamentará la imputación del delito correspondiente en comisión por omisión.

La STS de 23 de abril de 1992 (juicio de la colza) acogió, sin embargo, a mi juicio, un criterio más amplio de atribución de responsabilidad. Según ésta, «Cada uno de los administradores es responsable del control de todos los peligros, normales o no, que sean consecuencia de la actividad de la sociedad, por lo cual cada uno de aquéllos resulta obligado a hacer lo que le sea posible y exigible, según las circunstancias, para lograr que el producto peligroso introducido antijurídicamente en el mercado sea retirado de la circulación o, en todo caso, para que no sea introducido en él; y aunque no consta que el procesado en el caso haya sido quien creó personalmente el mayor peligro, pues no aparece que haya tenido participación activa en el desvío del aceite desnaturalizado hacia el consumo, pues es indudable que la acción de otro socio administrador creó un riesgo mayor y antijurídico, al enviar diversas partidas del aceite citado para su refinado y posterior comercialización para el consumo humano, sí tenía la posibilidad de todo administrador de ejercer sus facultades legales y estatutarias correspondientes para que aquello no tuviera lugar, es decir, de hacer el intento serio de cumplir con dicho deber, y en la medida en que no lo hizo su omisión es también causal del resultado, dado que la ejecución de la acción exigida hubiera impedido -con un alto grado de probabilidad- la producción de los resultados, ya que el aceite no hubiera sido consumido; por lo tanto, a partir del momento en que tuvo conocimiento del envío de aceite desnaturalizado al mercado del consumo alimentario, decidido por otros socios, debió hacer todo lo que estaba a su alcance, según sus facultades jurídicas como administrador, sea para impedir la repetición del hecho o, en su caso, para hacer retirar del mercado el aceite; su deber de cuidado le imponía ejercer un control e informarse de los posibles desvíos de aceite desnaturalizado, utilizando a tales fines su posición en la empresa, y por ello no ofrece la menor duda que si hubiera obrado diligentemente hubiera podido tener conocimiento de nuevos envíos y, por lo tanto, de las circunstancias generadoras del deber de garante. En suma, la conducta del procesado es punible por la omisión culpable de impedir la venta de géneros corrompidos cuyo uso es nocivo para la salud, por aplicación de los arts. 346 y 565 CP, y dicha imprudencia, dada la desproporción entre lo que le exigían el cuidado debido y la importancia de los bienes en juego, es de carácter temerario».

La legislación penal española refleja este esquema de imputación por omisión en algunos preceptos concretos (art. 238, 499 bis CP; art. 7, 3. de la Ley de

Régimen Jurídico del Control de Cambios -LCC 40/79 modificada por LO 10/1983). La estructura de estos preceptos es similar: en todos ellos se señala que, en caso de que el delito se cometa en el marco de una empresa, sociedad, etc., se imputará a determinadas personas. Sin embargo, en los referidos preceptos se observa una grave confusión teórica: En unos casos, el hecho se imputa a los directores, gerentes o administradores de la empresa (art. 238, 499 bis CP), con lo que se adopta un criterio formal e indiferenciado rayano en la responsabilidad objetiva, con el único correctivo, que después veremos, de la exigencia de conocimiento. En otro, se imputa a las personas físicas que efectivamente ejercen la dirección y gestión de la entidad» (art. 7, 3. LCC), con lo que ya se adopta un criterio material, pero igualmente indiferenciado. Sólo es correcta, pues, la imputación a los «encargados del servicio de que se trate» (art. 238, 499 bis), en donde se adopta una perspectiva material y concreta. Sin embargo, hay más deficiencias. Por ejemplo, la de que en alguno de estos preceptos se estime suficiente para la imputación en comisión por omisión el simple conocimiento de la situación típica (la comisión activa del delito) (art. 238 CP, 7, 3. LCC), sin requerir la concurrencia de posibilidad de actuar ni de evitar el resultado. Finalmente, incluso en el caso en que se exige la posibilidad de adoptar medidas para evitar el resultado delictivo (art. 499 bis CP), no se requiere que éstas consistan en actos propios de la competencia del órgano de que se trate. La defectuosa configuración de tales preceptos impide pensar en su generalización. Por tanto, en España parece necesario recurrir a la doctrina general de los delitos de comisión por omisión para resolver los problemas de imputación del delito común cometido en la empresa a órganos concretos de la misma (básicamente, directivos), diferentes de la persona o personas que lo ejecutarán directamente.

Los casos de los llamados «delitos especiales», en que el tipo cometido en el ámbito de la empresa requiere determinadas condiciones, cualidades o relaciones que formalmente concurren sólo en la empresa y no en sus órganos directivos (por ejemplo, la condición de deudor -art. 519 CP- o de obligado tributario -art. 350 bis CP), han planteado tradicionalmente problemas también en nuestro país. Ciertamente, la jurisprudencia resolvió tales problemas a través del mecanismo de estimar responsables a los directivos, órganos o representantes de la persona jurídica que dispusiera del dominio sobre el ámbito en que se produce la lesión del bien jurídico. Sin embargo, tal proceder, que cabe estimar

materialmente justo, planteaba problemas en relación con el principio de legalidad, siendo contemplado por la gran mayoría de la doctrina como expresión de una condenable «analogía in malam partem». Las demandas de la doctrina fueron atendidas por el legislador en 1983, con la introducción del art. 15 bis, antes citado. El art. 15 bis ha sido bien recibido por la mayoría de la doctrina en España, aunque se ha discutido sobre todo acerca de cómo debe interpretarse, si en clave formal o material. Poco a poco parece imponerse la tesis material que en su día defendiera el monografista GRACIA MARTIN. Esta implica que la condición de directivo, órgano o representante, no genera inmediatamente responsabilidad, sino que es preciso que en su actuación se den elementos de equivalencia material, con la eventual actuación del sujeto idóneo del delito especial; con ello, e introduciendo la exigencia de que el directivo tenga el «dominio social» sobre la esfera correspondiente, se restringe el tenor literal del art. 15 bis CP, que inicialmente responde más bien a un criterio formalista. Pero la misma tesis conduce, también, a proponer la incriminación, dentro del precepto relativo al «actuar en lugar de otro», de conductas de directivos, órganos o representantes fácticos de la empresa, e incluso de casos en que un sujeto actúa en lugar de otro (persona física o jurídica) quien, a su vez, actúa en lugar de otro.

En lo que se refiere a la eventual responsabilidad penal de directivos por fenómenos de «Criminalidad en la empresa» no existe, en la legislación penal española, y a diferencia de lo que sucede en Francia, Italia, Alemania, etc., una regulación específica. Sin embargo, ello no implica que los comportamientos de infidelidad o deslealtad patrimonial y otros hechos ilícitos en el ámbito de la empresa que comúnmente se denominan «delitos societarios» hayan de quedar impunes. Por lo que se refiere concretamente a la infidelidad en la administración de los bienes sociales, la doctrina fundamental al respecto la sentó la clásica STS de 23 de junio de 1973, la cual declaraba que «...una parte importante de los denominados delitos financieros (sic), que no son de mero riesgo, sino de resultado material, y consistentes en maniobras tendentes a beneficiar a los directores de las empresas, en menoscabo de la sociedad misma, de sus accionistas o de sus acreedores, o aquellas otras en que se apliquen de manera fraudulenta los bienes, dándoles fin distinto de aquél para que fueron entregados, o por fin, los supuestos de abuso

de los bienes sociales, si el agente obra con ánimo de fraude y produce un daño concreto, indubitadamente pueden y deben encajar dentro de los tipos penales comunes, en las varias formas de delitos contra la propiedad, que han de inexorablemente aplicarse, dada su amplitud material, más aún, cuando la ausencia de normas especiales que sancionen esas conductas tan reprobables exige la defensa a través de la tipicidad vigente de los principios de la confianza que debe presidir la vida socio-económica, el de la inalterabilidad del capital social, el del patrimonio de destino y el de la intermediación del crédito, que eludan y marginen, con reprochabilidad culpabilista judicial, las conductas ampliamente desleales, el aprovechamiento ilegal y el enriquecimiento torcido, producto de claras extralimitaciones de función o poder, que lesionan intereses varios e importantes».

Esta perspectiva jurisprudencial, que se ha manifestado luego, en otras sentencias (ciertamente escasas), es compartida por la doctrina. Así, se ha señalado que hay tipos tradicionales de delitos, como las estafas (art. 528 CP), la apropiación indebida (art. 535 CP) y las falsedades documentales (art. 302 y ss. CP) que, aun con grandes defectos en su regulación actual, son perfectamente aplicables» (MUÑOZ CONDE). Con todo, a pesar de ser cierto que los tres tipos mencionados son aplicables a buen número de supuestos enclavados en lo que podríamos denominar «delitos societarios», también lo es que su existencia deja abiertas numerosas lagunas de punibilidad. Así, para empezar, el tipo de apropiación indebida del art. 535 exige que el sujeto «Se apropie o distraiga» los bienes que le han sido entregados con obligación de devolverlos. Estos términos han sido interpretados por la Jurisprudencia en el sentido de que tal acción «Viene determinada por el aprovechamiento abusivo por parte del agente de la confianza latente en el acto negociador base, consistente en que, avistando las oportunidades y facilidades derivadas de la tenencia de las cosas y objetos, y, a la vez, traicionando la lealtad y conculcando las obligaciones emanantes de la relación jurídica generadora, pervierte y cambia la posesión originaria, ligada a fines predeterminados, en propiedad abiertamente antijurídica, o, al menos, asumiendo facultades de disposición que sólo al dueño competen, incorporando las cosas a su patrimonio, disponiendo de ellas en beneficio propio» (SIS de 12 de noviembre de 1990). Como señalan BAJO FERNANDEZ y VIVES ANTON, con ello se centra la atención en el aspecto jurídico-formal de la titularidad y no en la realidad económica,

ca, en las auténticas relaciones de poder, el ejercicio de los derechos. En particular, ello significa que si el administrador obra dentro de su ámbito de competencia de disposición, pero en abierto perjuicio del titular de los bienes administrados, ello no será delictivo, salvo que se produzca una apropiación, que no tiene por qué ser la única forma grave de causación de perjuicio. La consecuencia de tal carácter restrictivo del tipo del art. 535 ha de ser, ciertamente, la posibilidad de sanción en algunos casos de conducta desleal de directivos, pero en buen número de casos indudablemente procederá una insatisfactoria absolución.

Algo no muy diferente ocurre respecto al tipo de estafa del art. 528 CP. Como es sabido, este tipo requiere que el engaño bastante se halle causalmente encadenado con un error que, a su vez, genere un acto de disposición que produzca un perjuicio para el sujeto pasivo o un tercero. Tales elementos pueden ciertamente concurrir en algunos supuestos de administración desleal. Sin embargo, parece claro que tampoco éste será el medio más adecuado para una idónea prevención de los delitos societarios. Esta deficiencia ha sido advertida por la Jurisprudencia en alguna ocasión. Así, por ejemplo, en la SIS de 17 de marzo de 1981. En el caso se trataba de un administrador que, teniendo facultades de disposición de los bienes de una sociedad en liquidación, vendió a su propio hermano una finca por un precio irrisorio. La Sala entiende que «aunque tal negocio revista prima facie el carácter de un escandaloso fraude civil y mercantil no resulta encuadrable en ninguno de los supuestos típicos enunciados en el expresado precepto penal, que se cita en el recurso como infringido, puesto que ni el silencio sobre la enajenación realizada, por muy reprochable que sea, puede legalmente asimilarse al engaño exigido en el tipo, al haber sido efectuado en escritura pública frente a todos; ni aun en caso de serlo, tendría los caracteres de antecedente y casual que viene exigiendo esta Sala para dar lugar al delito de estafa, pues tal silenciamento había sido posterior a la venta efectuada y, por tanto, subsiguiente a la misma, al igual que la promesa informal a que se alude en la resolución impugnada, como efectuada por el presidente adquirente, de no vender la finca sin antes convocar a los consejeros y a los socios no administradores para recabar su aprobación, promesa que, por tanto, no figura hecha para lograr su asentimiento; en atención a todo lo cual, es necesario concluir que, no existiendo en nuestra legislación penal actual el delito de administración fraudulenta, los hechos establecidos como probados en el relato fáctico de la

resolución impugnada, no revisten los caracteres delictivos...».

Quizá los tipos que en mayor medida puede cubrir las lagunas de punibilidad que se suscitan en el ámbito de los delitos societarios son los tipos de falsedades de los arts. 303 y 306 en relación con el art. 302. En efecto, buen número de las conductas infieles o desleales requieren, en algún momento de su iter consumativo, una plasmación documental. La propia lógica de la infidelidad puede, entonces, determinar que en los documentos se hagan constar declaraciones inexactas, en las que se falte a la verdad en la narración de los hechos, con independencia de otras posibles falsedades materiales. Sin embargo, es obvio que la sanción por la correspondiente falsedad continúa siendo insuficiente para aprehender el desvalor completo del hecho fraudulento en el que se plasma la infidelidad o deslealtad. Detenerse en ellas implica atender sólo al medio, olvidándose del hecho-fin. De ahí que parezca clara la necesidad de una forma de nuestro ordenamiento jurídico penal en esta materia, que lo equipare a las situaciones, que hemos podido sumariamente describir del Derecho comparado.

Ello ha sido advertido de modo general. Así, en todos los proyectos de Código penal de la última década (incluido el recientemente difundido Anteproyecto de Código penal de 1994) suelen contemplarse las que, a juicio de la doctrina, constituyen infracciones fundamentales en este terreno, a saber:

-Las falsedades en la información social, como delitos de peligro para los intereses patrimoniales de los destinatarios de tal información, y que cabría entender como leyes especiales respecto a los delitos de falsedades genéricas correspondientes.

-Los abusos de posición mayoritaria, ya se manifiesten éstos en la adopción de acuerdos abusivos o en la vulneración de derechos sociales.

-La infidelidad patrimonial de órganos sociales, esto es la gestión del patrimonio social, con abuso de confianza, en beneficio propio o de terceros y en perjuicio de la sociedad o de los demás socios; a mi juicio, el auténtico núcleo del sistema de los delitos societarios.

A la vista del Derecho vigente, parece claro que una reforma orientada en el sentido de los proyectos citados resulta ineludible para una adecuada aprehensión de los ilícitos societarios con relevancia jurídico-penal.

**Director del Centre d'Estudis Jurídics i Formació Especialitzada del Departament de Justícia de la Generalitat de Catalunya. Catedrático de Derecho penal de la Universidad Pompeu Fabra.*

La recesión económica llega al sector de la abogacía

ANTONI GISPERT ROCA*

JUZGADOS DE PRIMERA INSTANCIA (Barcelona)

Clasificación según procedimientos (Incluido asuntos de oficio)			
Clases de reparto	Procedimientos (resumido)	1992	1993
		1. ^a	Inhibitorias y declinatorias
2. ^a	Diligencias Preliminares Declarativos Mayor Cuantía Declarativos Menor Cuantía Tercerías no incidentales Nulidad Registro Propiedad Impugnaciones Artículo 16 L.S.A.	3.974	4.718
3. ^a	Interdictos Retratos no arrendaticios Artículo 41 de la Ley Hipotecaria Honor y Derechos Fundamentales	176	158
4. ^a	Juicios sucesorios Quiebras y Concurso	145	169
5. ^a	Abintestados	1.106	357
6. ^a	Suspensiones de Pagos Quitas y espera	169	223
7. ^a	Artículo 131 de la Ley Hipotecaria	1.671	974
8. ^a	Juicios Ejecutivos	11.461	9.565
9. ^a	Jurisprudencia Voluntaria (Civil)	3.763	3.684
10. ^a	Jurisprudencia Voluntaria (Comercio)	181	174
11. ^a	Justicia gratuita (otros Tribunales)	75	191
13. ^a	Arrendamientos Propiedad Horizontal	8.979	9.536
14. ^a	Declarativos (Verbal y Cognición)	18.776	14.939
15. ^a	Juicios Verbales (Circulación)	3.948	4.477
TOTAL		54.448	49.200

¿Qué papel desempeña el abogado en la sociedad civil? ¿Realiza un trabajo útil o es un simple generador de papeles? Al hablar de sociedad civil hoy en día es imposible concebirla al margen del Estado entendido éste no como el conjunto de todas las instituciones públicas, eso es central, autonómica y local. El abogado tiene su lugar específico en la administración de justicia como cooperante del órgano jurisdiccional según la Ley Orgánica del Poder Judicial 6 de 1 de Julio de 1985 donde en su libro V Título II trata de los abogados y procuradores y en su Art. 436 dice que corresponde en exclusiva la denominación y función de abogado al licenciado en derecho que ejerza profesionalmente la dirección y defensa de las partes en toda clase de procesos o el asesoramiento y consejo jurídico. Cuando por imperativo legal se hace necesaria la intervención de un abogado, para cumplimentarlo en el muy discutible caso de que el justiciable carezca de recursos económicos entra en acción el llamado turno de oficio que en la práctica significa suministrar el servicio de manera masiva con lo que se hace imposible el control de comprobación en cuanto a la realidad de la escasez de los medios económicos de sus beneficiarios tal como es de ver de lo siguiente:

En relación a los Colegios de Abogados de Cataluña (pero cuyos datos son absolutamente extrapolables a las demás provincias españolas) **la relación de asuntos del turno de oficio y asistencia y contando la totalidad de los 14 Colegios arroja un montante en 1991 de 144.270 asuntos distribuidos en 67.577 de turno de oficio y 76.690 asistencias al detenido, respecto a 1992 son 142.276 que son 60.085 de turno de oficio y 82.191 asistencias y en el primer semestre del 1993 hubo 74.722 que son 30.088 servicios del turno y 44.634 asistencias. Como puede**

verse se observa una cierta estabilidad en cuanto al crecimiento de asuntos de oficio pero no así en cuanto al número de abogados que los atienden pues sólo en el Colegio de Barcelona a primeros del presente año había inscritos en dicho turno 2.403 y si

nos atenemos a la naturaleza de los asuntos nos encontramos que los letrados inscritos en 1 o 2 materias son 545 (22,70 %), los inscritos en 3 a 5 materias son 740 (30,80 %), los inscritos en 6 a 8 materias son 482 (20,05 %), los inscritos en 9 a 12 materias son 441 (18,35 %) y

por último los inscritos en más de 12 materias son 195 (08,10%). La primera reflexión que cabe hacer es constatar la escasa especialización de quienes prestan el servicio por cuanto tan sólo el 22,70% admite asuntos de como máximo dos campos del derecho. Es discutible si es bueno o malo la existencia de especialización en las materias y no vamos a entrar en ello pero sí tomarlo como dato de que **no hay sector de materias jurídicas que escape hoy día a la solicitud de justicia gratuita**, hasta tal punto que en el 92 hubo 2 casos y en el 93 uno, de solicitud de defensa jurídica en pleitos de mayor cuantía, con lo cual es fácil de suponer que **esa nueva y enorme eclosión de facilidades en cuanto al ofrecimiento de gratuidad ha provocado el acogerse a ella muchos justiciables que de no ser así se hubieran dirigido a un despacho de pago. A tenor de ello el Colegio de Procuradores de Barcelona el ejercicio pasado registró más de 42.000 solicitudes de representación gratuita** y es un hecho significativo que en los momentos actuales una impresión absolutamente solvente es que hoy día los únicos pleitos de pago que se tramitan son los de reda-

mación de cantidad dado que todos los demás, incluso de jurisdicción voluntaria y familiar, mayoritariamente se tramitan por el turno de oficio, llegándose al extremo que en los juicios ejecutivos la tramitación por oficio es mayoritaria. **A demás de todo ello, es interesante indicar que en los juzgados de 1.ª Instancia y en los de Familia de Barcelona frente a los 60.572 procedimientos de todas clases tramitados tanto de oficio, como de pago, que entraron en 1992, tan sólo se alcanzó la cifra de 54.994 en 1993 lo que supone un descenso de más de cinco mil quinientos asuntos en un solo año, de los cuales con tan sólo los declarativos ya suman más de cuatro mil quinientos, da idea de que algo va mal.**

Cuando no existe un imperativo legal para que necesariamente actúe un abogado hay que distinguir bien dos supuestos de hecho y es que tal actuación se deba realizar en los tribunales o no. En el primer caso es clásica la actuación ante el Juzgado de lo Social, antes la Magistratura del Trabajo en que siempre ha sido voluntaria la dirección letrada y sin embargo el justiciable escasísimas veces ha usado de su derecho a defenderse por sí y

en cambio ha requerido los servicios profesionales de abogado. Durante muchos años lo laboral ha representado un punto y aparte en el mundo de la litis en lo que respecta a la abogacía su manera de hacer con ausencia de procurador y su peculiar forma de cobrar honorarios. En la actualidad también es digna de atención la actuación del abogado en los llamados juicios verbales del automóvil, en los cuales cabe según las circunstancias del caso pedir decenas e incluso en algunos casos centenares de millones de pesetas y sin embargo podría el particular defender sus intereses sin la dirección técnica de un abogado, aunque ciertamente no conozco ni un solo caso pues hasta el más despistado de los ciudadanos entiende que siendo parte en un pleito de ese tipo, si se es asistido por abogado que con sus conocimientos profesionales pueda estructurar una buena realización de prueba la indemnización será notablemente superior. No obstante la falta de imperativo legal en cuanto a la dirección letrada tiene un efecto práctico importante por cuanto la parte que haya sido condenada en costas no deberá pagar la minuta de abogado ni el arancel de procurador de la adversa por la razón de que tales partidas no pueden ser incluidas en la tasación de costas según reiterada jurisprudencia de la Audiencia Provincial.

En cuanto a la utilidad intelectual no ya de la abogacía sino del jurista en general, es preciso ante todo plantearnos previamente una cuestión filosófica y es que, un ingeniero realiza unos dibujos con los cuales siguiendo puntualmente sus indicaciones se construye una máquina que sirve para algo, con el arquitecto se consigue un edificio y con las indicaciones del médico se consigue el restablecimiento de la salud, pero ¿qué se consigue con lo que el jurista elabora? Pues bien, es fácil contestar a esta pregunta: Se consigue regular la convivencia humana, sin la cual no existiría la propia sociedad civil y por lo tanto los planos del ingeniero y del arquitecto quizá ni podrían ser posibles y en el caso de que se consiguiera el realizarlos tampoco tendrían ninguna utilidad porque faltarían los fines para los cuales habrían sido concebidos. Por tanto y en primer lugar todos los profesionales del derecho que intervienen en el llamado tráfico jurídico, abogados, notarios, registradores y demás tienen por primera finalidad atender a la seguridad jurídica porque sólo en la certeza es posible que el ciudadano asuma la decisión de realizar el negocio jurídico que es absolutamente im-

prescindible para que transcurra la normal vida económica y civil. Ahora bien, mientras los notarios y registradores tienen su existencia perfectamente reglada, en el sentido de cantidad de profesionales y su localización, en el caso de la abogacía ni lo uno ni lo otro es posible por cuanto el modo de desarrollar su función social es libre al tratarse de una profesión liberal.

Es más ha sido tradicionalmente de las profesiones más liberales que han existido y existen y una característica del ejercicio liberal era precisamente trabajar de forma absolutamente independiente eso es trabajar en el despacho solo o en un despacho individual pero ayudado por algún familiar que sería abogado joven y con los colaboradores que normalmente eran personal de secretaría y los llamados pasantes abogados también jóvenes sin experiencia y que la adquirirían precisamente al lado de un compañero que la tuviera y esa era una forma de desenvolver la abogacía que podríamos decir que ha sido la forma tradicional pero desde hace algún tiempo ha entrado en crisis y en un intento de superarla se ha optado por una solución que es la del llamado despacho colectivo eso es una pluralidad de abogados trabajando en un mismo gabinete. Aunque los despachos colectivos más grandes o más numerosos han sido y son los anglosajones o más bien los norteamericanos también es cierto que eso es así sin duda por las dimensiones del mercado estadounidense, hasta hace poco de unas mayores magnitudes que el de la Unión Europea y por lo tanto los despachos se han formado en función de esas dimensiones. Al hablar de despacho colectivo es preciso hacer una diferencia notable y es que no es lo mismo un despacho en donde trabajen en equipo una serie de abogados especializados en ramas de derecho diferentes e incluso en actos específicos diferentes que un despacho en donde haya diversos abogados, bien trabajando en equipo, pero todos desarrollando la misma labor o especialidad, y un despacho colectivo en el sentido en como lo tratamos ahora es fundamentalmente este segundo, que se da con mucha frecuencia como hemos dicho antes en EEUU. Ahora bien afirmado lo anterior, también es cierto que es muy difícil a veces o normalmente en un despacho colectivo establecer las diferencias entre el uno o el otro o establecer a qué categoría pertenece, si a la primera o a la segunda porque generalmente serán las dos juntas y entrelazadas. El Colegio de Barcelona

DESGLOSE DE DILIGENCIAS SEGÚN TIPO DE DELITO	
Delito contra la seguridad del tráfico	1.612
Delito contra la salud pública	6.509
Lesiones	48.355
Violación	166
Abusos deshonestos	160
Rapto	4
Exhibicionismo	2
Estupro	15
Homicidio	30
Asesinato	9
Parricidio	5
Aborto	3
Abandono de familia	499
Abandono de niños	5
Robo	55.438
Hurto	52.436
Estafa	2.512
Delito contra la propiedad intelectual	1
Delito contra la propiedad	44
Apropiación indebida	1.458
Cheque en descubierto	1.584
Daños	7.329

Mes	Denuncias presentadas ante el propio Juzgado de Guardia
Enero	935
Febrero	909
Marzo	1.129
Abril	437
Mayo	784
Junio	701
Julio	697
Agosto	497
Septiembre	899
Octubre	1.009
Noviembre	995
Diciembre	985
TOTAL 1993	10.013

actualmente tiene casi 250 despachos colectivos que obedecen a diversas dimensiones porque los hay de dos a tres abogados, de diez a quince y de unos cincuenta, pero lo que priva es el despacho de entre 7 y 10 abogados es decir los despachos en su inmensa mayoría son hasta 10 abogados. En los EEUU y UE pero sobre todo en los de EEUU los despachos colectivos después de adquirir unas grandes dimensiones incluso de cientos de abogados han caído en la cuenta de que quizá el despacho de grandes dimensiones no es ni el más manejable ni el más rendible y en los momentos actuales hay una tendencia a la formación de despachos colectivos más reducidos pero a la vez más in-

terconectados entre ellos mismos. La crisis de la abogacía está en todas partes pero en el Estado Español es más acusada que en EEUU según un informe que están elaborando los propios servicios económicos de DIFUSION JURIDICA Y TEMAS DE ACTUALIDAD, S.A. **sobre un muestreo de 250 abogados de todo el territorio español la base imponible a efectos del valor añadido (honorarios facturados) comparativamente, entre el período octubre/92 a marzo/93, en relación a octubre/93 a marzo/94 se ha producido un descenso del 22%; destacando asimismo que este porcentaje disminuye en las estructuras medias y grandes y se acrecen-**

JUZGADOS DE FAMILIA

Número de asuntos			
Clases de reparto	Procedimientos (resumido)	1992	1993
1. ^a	Cuestiones de competencia inhibitoria y declinatoria	2	0
2. ^a	Dispensa de impedimentos (Art. 48) Fijación de domicilio (Art. 70) Medidas provisionales (Adic. 4. ^a) Solicitudes cautelares (Art. 158) Patria potestad y emancipación Controversias (Trans. 10. ^a)	316	359
3. ^a	Nulidad matrimonio (Art. 73, 2. ^a , 3. ^a)	4	5
4. ^a	Eficacia civil de separación eclesiástica (Adic. 2. ^a) Ejecución sentencias extranjeras	284	284
5. ^a	Separaciones contenciosas (Adic. 5. ^a)	909	854
6. ^a	Separaciones mutuo acuerdo (Adic. 6. ^a)	1.539	1.602
7. ^a	Divorcios contenciosos (Adic. 5. ^a)	1.006	950
8. ^a	Divorcios de mutuo acuerdo	1.410	1.380
9. ^a	Menores cuantías de filiación, paternidad, maternidad y patria potestad Juicio de alimentos Liquidación de gananciales	91	122
10. ^a	Jurisdicción voluntaria (Tít. VII)	159	86
12. ^a	Acogimiento familiar y adopciones (Juzgado n.º 19)	404	152
	TOTAL	6.124	5.794

Turno de oficio Apoderamientos juicios de faltas Consentimientos paternos				
	Turno de oficio	Apoderamientos juicio de faltas	Consentimientos paternos	Turno de oficio querellas
Enero	229	4	1	4
Febrero	290	3	1	5
Marzo	338	7	0	12
Abril	315	0	0	8
Mayo	335	2	0	6
Junio	316	5	0	7
Julio	351	1	1	5
Agosto	200	0	0	2
Septiembre	369	0	0	8
Octubre	362	2	0	5
Noviembre	342	5	0	2
Diciembre	260	1	0	
TOTAL 1993	3.707	30	3	
TOTAL 1992	3.264	54	9	

ta en las pequeñas (de uno a cuatro abogados). Podemos planteamos, ¿esa bajada de asuntos y facturación es consecuencia de la crisis actual de la economía? ¿Es consecuencia de la crisis estructural del mismo despacho colectivo? Creemos que ni es consecuencia de lo primero ni de lo segundo en términos de causas principales porque pensamos que éstas son por una parte las ya apuntadas y por otra que para acceder a la abogada no se exige ninguna oposición o algo similar, es decir a diferencia de cualquier otro Estado de la UE a excepción de algún otro país del sur de Europa, en España para ser notario, para ser registrador, para ser secretario judicial, para ser juez, para ser fiscal o cualquier otra forma de los profesionales del derecho en primer lugar hay que adquirir el título de licenciado en derecho y a continuación hay que superar unas oposiciones. En cambio la abogacía es la única forma de los profesionales del derecho que no exige para acceder a la misma absolutamente nada más que la simple posesión de la licenciatura. La consecuencia inmediata es que **muchos licenciados acceden a la abogacía como la salida profesional más fácil y lamentablemente algunos de ellos sin ninguna vocación. Las consecuencias son inmediatas y fulminantes, una es el enorme vo-**

lumen de la oferta del servicio jurídico lo cual por la simple ley del mercado se devalúa en gran manera la misma, además con el desprestigio que ello conlleva frente a los otros profesionales antes citados, porque el acceso a la abogacía es en relación a los otros, diríamos en términos matemáticos de O esfuerzos ya que es muy difícil realizar una pasantía por las razones apuntadas y así en tiempos pasados normalmente el acceso no era necesario porque la propia pasantía depuraba, enseñaba y formaba a los futuros abogados pero en los momentos actuales cuando la pasantía de alguna forma y cada día más viene a ser una pieza histórica cuando en nuestros días se ha perdido todo control del colectivo sobre sí mismo, resulta que el nivel de calidad media sin duda ha bajado y eso repercute en desprestigio nacido tanto por parte de los justiciables como por parte de los colectivos antes mencionados que se creen o tienen tendencia a creerse en una cierta superioridad por haber superado determinadas pruebas en comparación con el abogado que no ha soportado ninguna al menos en apariencia. Por tanto el problema crucial en los momentos actuales en España es el acceso al ejercicio y en una profesión por

esencia liberal como es la abogacía como hemos dicho antes no cabe pensar en números clausus lo cual además sería contraproducente en todos los sentidos pero si en un procedimiento que signifique un control riguroso del acceso para que éste se produzca en debida forma y aquí nos encontramos con un problema importantísimo y es que quién debe controlar la formación de los futuros abogados. Entendemos que al futuro abogado solamente lo puede controlar el propio colectivo de la abogacía que es el único que la conoce por sí y no de referencias como sería por ejemplo en el caso de la Universidad, y al decir el colectivo nos estamos refiriendo naturalmente al colegio de abogados. El ejercicio de la abogacía por sí solo constituye un mundo totalmente diferente del de la Universidad antes mencionada y de otras esferas. Los únicos que pueden con garantías responsabilizarse de la buena formación de los futuros abogados son los propios abogados, es decir su Colegio y, cualquier otra entidad, pública o privada que aun con la mejor buena voluntad lo intente, está condenada al fracaso y por tanto, creemos que es evidente que debe ser el Colegio de Abogados a través de su escuela o del organismo que considere idóneo, el único que puede acometer esta tarea, y repetimos tanto la Universidad como otras entidades que lo intenten fracasarán.

Ciertamente sería una injusticia no mencionar los enormes esfuerzos que desde hace algún tiempo está efectuando el Consejo General de la Abogacía, plenamente concienciado del problema del acceso a la profesión, en el sentido de ofrecer soluciones al Estado que es el único que puede aplicarlas, pues sólo él posee el poder legislativo, eso es la potestad imprescindible para regular tal acceso, pero al igual que relatara en su novela «Crónica de una muerte anunciada» la insigne pluma sudamericana y premio Nobel, el Estado que es aquel que tiene en sus manos el evitar la defunción de la abogacía, no da la impresión de que ello le importe demasiado. Sólo cabe esperar que el final del actual estado de cosas sea diferente al del narrado por Gabriel García Márquez, pero en virtud de las razones expuestas sólo es eso, una esperanza.

* Ex Tesorero del Colegio de Abogados de Barcelona

El día después de la Ley de Subrogación de Hipotecas (o la autorregulación en el libre mercado)

JOAN M. BERMÚDEZ PRIETO*

En el último semestre del año 1993, y más concretamente a partir del mes de septiembre, se desencadena un proceso que hasta hoy no podemos considerar que haya terminado, se trata de una tendencia en la reducción de los tipos de interés que se inició afectando en primer lugar a los préstamos hipotecarios para después y de forma más o menos rápida generalizarse afectando al resto de préstamos y créditos, incidiendo en repetidas ocasiones en la reducción del interés básico del Banco de España (precio oficial del dinero), y como consecuencia de ello también a la remuneración de los depósitos que las entidades de crédito obtienen de sus clientes.

Esta evolución (léase reducción) de tipos, por las características de cada una de las operaciones financieras que existen en el mercado, ya sean préstamos, créditos, depósitos en entidades de crédito, etc., inciden de forma diferente ya que la mayor parte de ellos al ser de una duración generalmente a corto plazo, la repercusión de estas reducciones de tipos de interés se producen en el momento de negociar una nueva operación de préstamo (renovación), con lo que la incidencia en el tiempo del hipotético desfase entre el tipo aplicado en la operación en concreto y el que presumiblemente le pudiera corresponder en el mercado es relativamente corta, generalmente unos pocos meses. Pero, esta situación se rompe cuando los préstamos son a plazo medio o largo (de 3 años a 15 ó 20). **¿Y qué sucede en estos supuestos, como es el caso de las hipotecas?**

La referencia de los tipos en los préstamos a largo plazo

Las entidades de crédito con el fin de cubrirse de los riesgos del mercado, generalmente indican el tipo de interés a aplicar al beneficiario del préstamo hipotecario a un tipo de referencia que en cada caso se estableció, con baremos diferentes según el mejor saber y entender de cada entidad los cuales se revisaban cada año.

Visto así, al producirse una bajada importante del coste del dinero, en el momento de la revisión de las hipotecas, esta

reducción del coste de los recursos captados por la entidad de crédito (es decir el dinero utilizado para el préstamo otorgado), debería reflejarse en el nuevo tipo de interés a aplicar, pero ello, no ha sido así, y ¿por qué?, básicamente por índices de referencia que no se correspondían con el mercado al que se pretendía atender.

La ley surge con criterios interventores del mercado

Es en esta situación, cuando consecuencia de mantenerse en unos niveles de tipo de interés, que a tenor de la evolución del mercado monetario podrían parecer altos, el legislativo, en un período de tiempo que podríamos calificar de muy reducido, dictan la ley 2/1994 de Subrogación y modificación de préstamos hipotecarios, con el objetivo de simplificar los procedimientos tanto administrativos como jurídicos para poder cambiar de entidad acreedora, con unos costes más reducidos que en el procedimiento ordinario, y así poder beneficiarse de unos intereses más acordes a la nueva situación.

¿Pero qué sucede?, presumiblemente debido a estas prisas por publicar en el menor tiempo posible una norma legal que permitiera una subrogación de las entidades acreedoras en los préstamos hipotecarios, ha generado una norma que en la práctica resulta de muy difícil aplicación, y como ejemplo sin pretender extenderme en las dificultades legales de la misma, tan sólo apuntaré como ejemplo la inconcreción de plazos de actuación, la no constancia del cumplimiento de los actos preceptivos para la subrogación (la oferta vinculante) la duda que genera en los profesionales que han de aplicar esta norma (notarios, registradores), la prórroga del plazo cuando hay una carga posterior etc.

Si esta reflexión terminara aquí podríamos decir que la norma ha sido un fracaso por cuanto no ha podido o no ha sabido habilitar los cauces para cumplir con su cometido, el cual es la subrogación de las hipotecas de una entidad a otra que le ofrezca un tipo de interés inferior (en definitiva una reducción del tipo de interés). Pero no

es así, ya que posiblemente sin proponérselo lo que ha hecho esta ley, ha sido abrir un cauce para la libre actuación de las partes, es decir, ha facilitado el desarrollo de uno de los principios básicos de la economía de mercado, la libre actuación de la oferta y la demanda, simplificando unos procedimientos para que las partes (hipotecante e hipotecado), resuelvan libremente y de mutuo acuerdo las condiciones por las que se ha de regir su contrato.

Esto podría ser, si me lo permiten como una moraleja, la mejor forma de resolver los problemas entre dos partes, es dejar que sean ellas la que lo resuelvan, eso sí, facilitando el escenario o el marco de actuación, pero limitando la intervención directa, de esta forma, al final ambas partes quedan satisfechas (recordemos que siempre puede cambiar de entidad si así no fuera), pero la imposición a una parte y la generación de unos costes para la otra (costes de la subrogación), puede conllevar al descontento entre las dos partes, situación que se produjo a la publicación de la ley y no cubrir las perspectivas creadas entre los beneficiarios de una hipoteca.

Afortunadamente esta norma, ha conseguido parte del resultado propuesto, a pesar, o tal vez gracias a la inaplicabilidad de la misma que ha permitido una solución aceptada para ambas partes, **adecuar los tipos de interés a la situación del mercado**, pero ¿y si se hubiera aplicado de forma impositiva por una de las partes?, (ya sea la entidad de crédito o el hipotecante) ¿qué hubiera sucedido?, posiblemente que los resultados (permitan hacer un juego de futuro), podrían haber comportado un proceso desencadenante de inestabilidad en el mercado hipotecario (afectando a las cédulas hipotecarias, cesión de préstamos hipotecarios y cualquier emisión de títulos amparados en los préstamos hipotecarios) una reacción contraria a la prevista, es decir, una paralización de la reducción de interés por la repercusión de las carteras existentes, así como una mayor dificultad para el acceso a estos tipos de préstamos.

*Abogado

La reforma del mercado laboral

La necesidad de reformar el mercado de trabajo ha sido, sin duda, uno de los elementos de la política económica española donde claramente han coincidido los expertos económicos. Según estos analistas, el marco laboral español presentaba un conjunto de características que perturbaban el concreto funcionamiento de las fuerzas del mercado y dificultaban la utilización productiva del trabajo contratado.

Entre estas características, y sin ningún ánimo exhaustivo, se pueden destacar las siguientes:

-Una segmentación de los asalariados en función de su relación contractual (fijos o temporales). Los resultados son una rotación laboral muy alta de los trabajadores temporales, con efectos negativos sobre la formación, que se ve fuertemente desincentivada, sobre la productividad que se resiente de la insuficiente cualificación, y sobre el déficit público, a causa del gran incremento de las prestaciones por desocupación.

-Una normativa excesivamente rígida en materia de despido en relación a la vigente en la mayoría de países de la Europa comunitaria, que se traduce en unos elevados costes a la hora de ajustar numéricamente a la baja las plantillas. Estos costes suponen una pesada carga para las empresas en un momento en que las condiciones del mercado las obligan a reducir sus costes de explotación: laborales, entre otros.

Además, y mientras no se plantea la necesidad de redimensionar la empresa, los efectos negativos también se perciben, debido a que los trabajadores fijos, protegidos por esta normativa, actúan con un poder negociador ampliado que acaba concretándose en tasas más elevadas de incremento salarial pactado en los convenios colectivos.

-Una ineficiente intermediación en el mercado de trabajo por parte del INEM, agencia pública que monopoliza la función intermediadora en el proceso de contratación de trabajadores demandantes de un empleo. Al ser también la encargada de los trabajos relacionados con la gestión administrativa de las prestaciones por desocupación, el INEM ha desatendido las actividades de orientación y asesoramiento de los desempleados, que constituyen una de las mejores formas de ayudarlos a encontrar una ocupación y, simultáneamente, a contener las subidas salariales generadas por la falta de competencia para los puestos de trabajo disponibles.

-Una legislación restrictiva por lo que hace referencia a la movilidad, tanto geográfica como funcional. En el caso de la movilidad geográfica, por la necesidad de autorización administrativa en el supuesto de traslados, a diferencia del resto de países comunitarios. En la movilidad funcional, la restricción legal actúa a través de las ordenanzas laborales aún vigentes para un amplio conjunto de sectores económicos. La modificación sustancial de las condiciones de trabajo también precisa una autorización administrativa previa.

-Una rigidez legal, pero especialmente en la práctica del mundo laboral, en materia de flexibilidad del tiempo de tra-

bajo. Esta falta de flexibilidad genera un conjunto de efectos que van desde el aumento de costes en conservación de stocks a la menor utilización y, por tanto, productividad, del equipo físico de capital, sin olvidar las tensiones inflacionistas en épocas de expansión, estacional o cíclica, de la demanda.

-Una negociación colectiva con un grado de centralización intermedio, de forma que no pueda aprovechar las ventajas de una negociación totalmente centralizada -principalmente el consenso social y la moderación salarial- ni de manera descentralizada -la flexibilidad total en la determinación de los salarios y la adaptación de éstos a las condiciones efectivas de cada empresa-.

-Una negociación colectiva relativamente pobre en cuanto al contenido y excesivamente limitada en los aspectos retributivos. Esta estrategia negociadora impide la necesaria flexibilidad ante las circunstancias cambiantes, dificulta la introducción de mejoras organizativas y produce una tensión en el proceso negociador.

-Una protección en caso de desocupación relativamente generosa en comparación con el resto de países occidentales, lo cual genera un efecto desincentivador en la búsqueda activa de un puesto de trabajo y acaba, por tanto, traducéndose en una menor concurrencia en los puestos de trabajo disponibles y un elevado coste salarial para las empresas.

-Una insuficiente cualificación por parte de los desempleados. Esta característica los puede llegar a excluir de la posibilidad de ocupar los puestos de trabajo potencialmente disponibles de las empresas y generar efectos económicos y sociales importantes: la ampliación de la duración del paro, de manera que se acelera el proceso de obsolescencia de los conocimientos y de descalificación, y la falta de oferta laboral efectiva para los puestos de trabajo relativamente más cualificados y con el consiguiente encarecimiento de los costes del factor trabajo.

Este conjunto de características y deficiencias del mercado de trabajo dejaron sentir sus efectos negativos durante los recientes años de expansión económica (1986-1990), de forma que el crecimiento económico y el aumento de la demanda de trabajo se tradujeron en una absorción lenta del paro mientras se aceleraba la tasa de incremento de los salarios, tanto en términos nominales como reales.

La evidencia de estos hechos, junto con la necesidad de introducir dosis más elevadas de flexibilidad en los mercados de factores productivos para poder disponer de la capacidad de reacción necesaria para hacer frente a nuevos retos de la economía internacional, evidencian la urgencia de reformar el mercado de trabajo. En efecto, la velocidad de los cambios tecnológicos, la internacionalización de los mercados, la emergencia de nuevos países competidores y la variación en las preferencias de los consumidores obligan, cada vez más, a las economías occidentales a dotarse de unos niveles superiores de flexibilidad en sus procesos productivos y en sus mercados de factores. La reforma del mercado de trabajo se va convirtiendo en un requisito previo, una exigencia previa para la competitividad de la economía y para generar puestos de trabajo.

El gobierno español, aunque con un retraso considerable y con una falta de firmeza, ha acabado reaccionando ante el problema. Así, el Programa Social de Progreso presentado el año 1990 ya apuntaba un cierto número de actuaciones en esta dirección flexibilizadora, la reforma de las prestaciones por desocupación en abril de 1992 homogeneiza el nivel de protección español con el resto de países

occidentales, el Programa de convergencia con Europa de 1993 introducía una serie de reformas a llevar a cabo en el marco laboral y, finalmente, los documentos legislativos que en la actualidad están en trámite parlamentario concretan un conjunto de reformas relativamente amplias en las modalidades de contratación y en el Estatuto de los Trabajadores.

Cuadro 5.1. Contrato de aprendizaje

	Antes: contrato de formación	Ahora: contrato de aprendizaje
Objeto del contrato	Adquirir una formación que permita ocupar un puesto de trabajo	Adquisición de formación teórica y práctica para la ocupación de un oficio o de un puesto de trabajo cualificado.
Límite de edad	Mayores de 16 años y menores de 20	Mayores de 16 años y menores de 25, que no tengan la titulación requerida para formalizar el contrato en prácticas. Minusválidos sin límite de edad.
Límite de aprendices en cada puesto de trabajo	Sin límites	1, hasta 5 trabajadores 2, de 6 a 10 trabajadores 3, de 11 a 25 trabajadores 4, de 26 a 40 trabajadores 5, de 41 a 50 trabajadores 8, de 51 a 100 trabajadores 10 o el 8 % de la plantilla, de 101 a 250 trabajadores 20 o el 6 % de la plantilla, de 251 a 500 trabajadores 30 o el 4 % de la plantilla más de 500 trabajadores
Duración del contrato	Mínimo 3 meses, máximo 3 años	Mínimo 6 meses, máximo 3 años, a no ser que por convenio colectivo sectorial se fijen duraciones diferentes. Imposibilidad de ser contratado bajo esta modalidad por la misma o diferente empresa, por más de tres años.
Formación	Empresario obligado a retribuir el trabajo y prestar formación. Entre 1/4 y 1/2 de la jornada de dedicará a la enseñanza	Empresario obligado a proporcionar el trabajo adecuado según el objeto del contrato y conceder permisos para asistir a la formación teórica. Designación de tutor (máximo tres aprendices por tutor) Tiempo de formación no inferior al 15 % de la jornada máxima prevista en el convenio. Prioridad a la finalización del Graduado Escolar.
Retribución	Se retribuirá el trabajo ejecutivo. No inferior al SMI en proporción a la jornada de trabajo efectivo.	Fijada en Convenio Colectivo. En su defecto, no inferior al 70 %, 80 % o 90 % del SMI, durante el 1.º, 2.º y 3.º año de vigencia del contrato. Menores de 18 años, no menos del 85 % del SMI correspondiente. En caso de dar formación durante más del 15 % de la jornada, reducción del salario a proporción.
Protección social	Igual que el resto de trabajadores	Accidentes de trabajo y enfermedad profesional, asistencia sanitaria, pensiones, Fondo de Garantía Salarial y prestación económica en el descanso por maternidad. Cuota única de 3.780 ptas: 3.230 a cargo de la empresa y 550 a cargo del aprendiz.

Contenido de la reforma

Conviene, en primer lugar, advertir que el contenido de la reforma laboral que a continuación se describe hace referencia, concretamente, al redactado que presentan los diferentes proyectos de ley según han sido aprobados por el Congreso de los Diputados, pendiente, por tanto, de las previsibles modificaciones que registraron al ser discutidos y aprobados por el Senado y durante su posible retorno al Congreso.

La reforma de la normativa laboral contempla un amplio conjunto de modificaciones a la legislación laboral española, básicamente al Estatuto de los Trabajadores con el objetivo de remover buena parte de los obstáculos que en este momento dificultan un funcionamiento bastante flexible y eficiente del mercado de trabajo. Una vez abordadas previamente la reforma de las prestaciones por desocupación y acentuados los esfuerzos en formación, las principales líneas de actuación actualmente iniciadas son las siguientes:

-Una reforma de las modalidades de contratación que facilite la incorporación a la actividad productiva de los colectivos de más difícil inserción laboral (principalmente, los jóvenes sin formación o sin experiencia profesional, los adultos mayores de 45 años desplazados de su puesto de trabajo y las personas con alguna incapacidad).

-La búsqueda de una mayor eficiencia en el proceso de intermediación en el mercado laboral entre ofertantes y demandantes.

-Una reforma de la legislación sobre el despido, que tienda a facilitar y abaratar el ajuste cuantitativo de las plantillas a los requerimientos de la demanda, la tecnología o la competencia.

-Una modificación de la legislación sobre movilidad geográfica y funcional con el objetivo de facilitar los procesos de ajuste en el interior de la empresa.

-La introducción de más posibilidades para la utilización flexible del tiempo de trabajo, respetando unos períodos mínimos de descanso para el personal.

-Un profundo ajuste normativo con el fin de dar un amplio contenido a la negociación colectiva y de flexibilizar las restricciones salariales.

1. En referencia a la primera de estas líneas de actuación

-La reforma de las modalidades de contratación-, las principales novedades han consistido en:

-Introducir la figura del contrato de aprendizaje en sustitución del anterior contrato de formación. El contrato de aprendizaje permite la contratación de jóvenes sin titulación entre 16 y 25 años, por un período máximo de tres años y un mínimo de seis meses, con unas cargas sociales muy reducidas y una retribución que puede ser inferior al salario mínimo y con un tiempo de formación del 15 por ciento de la jornada como mínimo (véase cuadro 5.1).

-Reformar el contrato en prácticas. Concretamente, se limita a las personas con titulación universitaria o técnica, se acorta la duración a un máximo de dos años (y mínimo de seis meses) y se posibilita que la retribución se fije sustancialmente por debajo (60 % y 70 %) de la de un empleado con trabajo similar (véase cuadro 5.2).

-Potenciar la contratación a tiempo parcial. La nueva figura contractual elimina la anterior restricción de los dos tercios de la jornada además de admitir que la parcialidad se considere en relación a la jornada anual; de esta forma, el actual contrato absorbe el anterior contrato de trabajadores fijos discontinuos que ahora pasan a ser trabajadores a tiempo parcial. El contrato a tiempo parcial puede tener una duración determinada cuando se produce una razón suficiente para la temporalidad; en caso contrario, la duración deberá ser indefinida. (véase cuadro 5.3).

La vigencia de estos contratos desde principios de año permite hacer una primera valoración de su aplicación, aunque a partir de datos provisionales. Como se puede apreciar en el cuadro número 5.4, los contratos más utilizados son, con una gran diferencia los de tiempo parcial (206 mil), seguidos de los contratos de aprendizaje (55 mil). En cuanto a las características, se puede avanzar que las empresas que contratan a tiempo parcial son mayoritariamente del sector servicios (85 %) y contratan más a las mujeres (60 %). En cambio entre los aprendices son mayoría los hombres (66 %), contratados para empresas del sector servicios (60 %) y el período inicial de contrato es de seis meses en el 87 % de los casos. Cabe destacar el hecho de que el 90 % de los aprendices contratados en el primer trimestre del año reciben una retribución que supera el salario mínimo y que en la mitad de los casos (52 %) se equipara a la remuneración fijada en el convenio colectivo.

Cuadro 5.2. Contrato en prácticas

	Antes	Ahora
Titulación en los 4 años anteriores	Titulación universitaria o equivalente, Bachillerato, Formación Profesional u otras titulaciones académicas o laborales	Titulación universitaria o de Formación Profesional de grado medio o superior, o títulos oficialmente reconocidos como equivalentes.
Duración	Mínimo 3 meses, máximo 3 años	Mínimo 6 meses, máximo 2 años. Dentro de estos límites, posibilidad de modificar la duración por convenio colectivo sectorial. No pueden realizarse más de dos prórrogas, ni ser contratado un trabajador en prácticas para más de dos años en la misma o diferentes empresas.
Retribución	No inferior a la base mínima de cotización correspondiente a la categoría profesional.	Fijada en Convenio para trabajadores en prácticas. No inferior al 60 % y al 75 % del salario de un trabajador que ocupe un lugar de trabajo similar, durante el 1.º y 2.º año de vigencia del contrato, respectivamente.

Cuadro 5.3. Contrato a tiempo parcial

	Antes	Ahora
Jornada	Menos de 2/3 de la jornada habitual (en cómputo diario, semanal o mensual)	Cuando se realice un número de horas al día, a la semana, al mes o al año inferior a la jornada habitual en estos períodos (1)
Duración del contrato	Indefinida Determinada, en los supuestos previstos en el artículo 15 y 17.3 del E.T. con un máximo de 3 años	Indefinida, en caso de trabajos fijos y periódicos dentro del volumen normal de actividad Determinado, en los supuestos previstos en el artículo 15 del ET.
Cotización a la S.S. y Protección Social	Según las horas o días realmente trabajados en el mes	Según las retribuciones realmente percibidas en función de las horas trabajadas. Si se prestan servicios menos de 12 horas a la semana o menos de 48 al mes sólo se tendrá protección social de accidentes de trabajo y enfermedad profesional, asistencia sanitaria para contingencias comunes, TOGASA y prestación económica en descanso para maternidad

(1) Se derogan los contratos de trabajadores fijos discontinuos pasando a ser contratados a tiempo parcial, al admitirse el cómputo anual. El contrato de trabajadores que reducen su jornada en un 50 % para acceder parcialmente a la jubilación se considera contrato a tiempo parcial. Se mantiene el contrato de relevo.

Cuadro 5.4. Número de contratos. España

Período	Aprendizaje	Prácticas	Tiempo parcial
Enero	12.685	2.239	70.385
Febrero	19.112	2.855	62.617
Marzo	23.107	4.981	72.954
1º trimestre	54.904	9.275	205.956
Datos provisionales Fuente: INEM			

Cuadro 5.5. Contratación temporal de desempleados inscritos en el INEM

(Hasta el 31 de diciembre de 1994, mínimo un año prorrogable hasta tres meses).

Empresas contratantes	Tipo de trabajador	Bonificación S.S. (*)
Todas excepto que hayan amortizado puestos de trabajo por despido improcedente o regulación de ocupación o con despido objetivo para amortización y nueva creación	Más de 45 años con subsidio de desocupación. Más de 45 años sin subsidio de desocupación Minusválidos	75 % contingencias comunes de la cuota patronal Sin bonificación 75 % contingencias comunes de la cuota patronal
Empresas de hasta 25 trabajadores	Además de los anteriores Menos de 45 años con subsidio e inscritos en el INEM al menos 1 año.	50 % contingencias comunes de la cuota patronal
Empresa que contrata al primer trabajador	Más de 45 años con subsidio Menos de 45 años con subsidio inscrito en el INEM al menos 1 año Minusválidos	100 % contingencias comunes de la cuota patronal 75 % contingencias comunes de la cuota patronal 100 % contingencias comunes de la cuota patronal

(*) No hay bonificación: — En los contratos de aprendizaje y a tiempo parcial
— Si el trabajador estaba contratado con posterioridad al 31 de marzo de 1993
— En caso de contratar familiares del empresario

La menor utilización del contrato de aprendizaje se explica por las dificultades que puedan tener las pequeñas empresas para garantizar que sus aprendices reciban la formación teórica adecuada, en especial en el caso de aquellos que no han alcanzado el Graduado Escolar (40 % de los contratados). Para conseguir superar esta dificultad los ministerios de Educación y de Trabajo han firmado un convenio que permitirá a estos aprendices cursar la enseñanza básica en la red de centros de adultos del Ministerio de Educación, lo cual puede ayudar a desbloquear la contratación de aprendices por parte de las pequeñas y medianas empresas.

Con independencia a estas figuras contractuales vigentes desde el inicio del ejercicio, las informaciones más recientes han permitido conocer el contenido de una modificación en la contratación temporal que será incluida durante la tramitación en el Senado. Según esta modificación, hasta el 31 de diciembre del presente año, todas las empresas podrán contratar temporalmente -sin causa que motive la temporalidad de la relación- a los trabajadores mayores de 45 años y a los minusválidos. Adicionalmente, las empresas de hasta 25 trabajadores podrán contratar temporalmente sin restricción de edad, pero con el único requisito de que cobren subsidio de desempleo o que lleven al menos un año inscritos en el INEM. Además, la mayoría de estos contratos temporales tendrán importantes bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social (véase cuadro 5.5). Por otro lado, la transformación de los contratos temporales en contratos fijos también gozará de subvenciones y bonificaciones.

En el caso de determinados colectivos que se pretenden estabilizar en su puesto de trabajo: menores de 25 años, mayores de 45 años, minusválidos y mujeres en oficios donde se encuentren subrepresentadas (véase cuadro 5.6).

2. Por lo que se refiere, en segundo lugar, a la intermediación en el mercado laboral, las modificaciones introducidas hacen referencia a la eliminación del monopolio del INEM al regularse las agencias privadas de colocación y las empresas de trabajo temporal.

-Se suprime la obligación de contratar a través del INEM, pudiendo hacerlo directamente la empresa y el trabajador. Se mantiene, la necesidad por parte de la empresa de notificar o registrar en el INEM la contratación efectuada. De esta forma, el INEM pierde el monopolio intermediador en el mercado de trabajo, aunque a partir de ahora, pasará a representar un nuevo papel en términos como la autorización del resto de intermediarios o el control y seguimiento de las empresas de trabajo temporal.

-Se autoriza la existencia de agencias de colocación sin fin lucrativo. No se especifica su naturaleza jurídica, de forma que podrán ser privadas o públicas, siempre que no tengan fines lucrativos. Este hecho no implica que deban ser gratuitas; de hecho, la normativa habla de remuneración, limitada, eso sí, a cubrir los gastos ocasionados por los servicios prestados.

Cuadro 5.6. Transformación de contrato temporal en contrato fijo

Afectados	Beneficios
Menores de 25 años	Subvención de 400.000 Ptas.
Mayores de 45 años	Subvención de 500.000 ptas y bonificación del 50 % de las contingencias comunes de la cuota patronal.
Mujeres en oficios donde están subrepresentadas	Subvención de 500.000 ptas.
Minusválidos menores de 45 años	Subvención de 500.000 ptas y bonificación del 70 % de las contingencias comunes de la cuota patronal.
Minusválidos mayores de 45 años	Subvención de 500.000 ptas y bonificación del 90 % de las contingencias comunes de la cuota patronal

-Las Empresas de Trabajo Temporal pondrán a disposición de otra empresa -la usuaria-, y con carácter temporal, los trabajadores contratados por las ETT. Precisarán de autorización administrativa y deberán ofrecer una garantía financiera. También se regula el contrato de puesta a disposición que realizan las dos empresas mediante el cual se cede a los trabajadores que prestarán sus servicios laborales a la empresa usuaria. Queda excluido sustituir trabajadores en huelga o despedidos, así como para realizar trabajos especialmente peligrosos (véase cuadro 5.7).

3. La modificación de la normativa referente a la extinción de contratos y, más concretamente, al despido constituye uno de los elementos más polémicos de la actual reforma, razón por la cual, posiblemente, se haya avanzado con más prudencia de la que pedía la grave situación de las empresas en esta fase coyuntural de la economía. Las modificaciones afectan especialmente al despido colectivo y de forma marginal al de carácter individual.

En el caso del despido colectivo (véase cuadro 5.8).

-se delimita con precisión el número mínimo de trabajadores afectados para poder ser considerado como tal (por ejemplo, 10 en empresas de menos de 100 trabajadores que resultan, la gran mayoría). En el caso de no llegar a estos mínimos se tratará de un despido individual por causas objetivas.

-se añaden las causas organizativas y de producción -además de las económicas y de las técnicas- para presentar el expediente de regulación de ocupación, especificando que estas causas se dan si las medidas propuestas ayudan a mejorar la situación de la empresa.

-se mantiene la necesidad de autorización administrativa previa en estos despidos colectivos, cabe recordar, que en los de carácter individual (menos de 10 trabajadores en 90 días, etc.) no es necesaria la autorización previa de la autoridad laboral.

-también se mantiene la cuantía de las indemnizaciones a percibir en estos casos (20 días por año con un máximo de 12 mensualidades).

Los despidos individuales podrán realizarse, como hasta ahora, por causas objetivas o por razones disciplinarias. Las modificaciones introducidas son:

-se considerará despido individual por causas objetivas aquel que se realice por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción y que afecte a menos trabajadores de los necesarios para que sea obligatorio el expediente de crisis.

-se reduce sensiblemente el término de preaviso, que queda limitado a un mes (ante era entre uno y tres meses en función de la antigüedad del trabajador)

-en el despido disciplinario, el incumplimiento de los requisitos formales exigidos provoca la improcedencia del despido, no su nulidad (situación anterior).

Cuadro 5.7. Empresas de trabajo temporal (ETI)

Actividad	Poner a disposición de otra empresa usuaria, con carácter temporal, trabajadores por ella contratados	
Autorización	Anualmente durante los tres primeros años Indefinida después del tercer año	
Requisitos	-Disponer de la estructura organizativa (instalaciones y plantilla) necesaria -Dedicación exclusiva a la actividad -No tener obligaciones pendientes (fiscales, laborales o de Seguridad Social)	
Garantía financiera	Forma: Importe:	Depósito en dinero o valores públicos o aval bancario Para la primera autorización: 25 veces el SMI anual Para autorizaciones posteriores: 10 % sobre la cifra de negocios del año anterior, 25 veces el SMI anual, si este es superior
Contrato de puesta a disposición	Partes: Objeto: Supuestos:	Entre Empresa de Trabajo Temporal y empresa usuaria Cesión del trabajador para prestar servicios en la empresa usuaria a) Realización de otra o servicio de duración indefinida b) Sustituir trabajadores con derecho a reserva del puesto de trabajo c) Atender exigencias circunstanciales del mercado, acumulación de tareas o exceso de demandas
	Duración:	6 meses en el supuesto c) El tiempo que dure la causa, en los supuestos a) y b)
	Exclusiones:	a) Sustituir trabajadores en huelga b) Realizar trabajos especialmente peligrosos c) Si en 12 meses anteriores ha existido despido improcedente, por causa económica o por causa objetiva según el artículo 52 c) del Estatuto de los Trabajadores.
Contratación por las ETT	Duración:	Por tiempo indefinido, o bien por duración determinada, coincidiendo en este caso, con la duración del contrato de puesta a disposición
	Retribución:	En contrato indefinido: según normativa general En contrato temporal: según convenio colectivo de las ETT o no inferior a la del puesto de trabajo equivalente en la empresa usuaria, indemnización al finalizar el contrato.
	Formación:	ETT deberán destinar el 1% de la masa salarial a la formación de los trabajadores temporales.

Cuadro 5.8. Regulación del despido colectivo

	Antes	Ahora
Causas	Económicas Tecnológicas	Económicas Técnicas Organizativas De producción
Trabajadores afectados (mínimo)	No hay mínimo	En un período de 90 días: 10 en empresas de menos de 100 10 % en empresas de entre 100 y 300 30 en empresas de 300 o más Más de 5 si es toda la plantilla
Autorización administrativa	Sí	Sí
Plazos	30 días naturales para consultas Si hay acuerdo: autoridad laboral 15 días naturales Si no hay acuerdo: autoridad laboral 30 días naturales Los plazos se reducen a la mitad si la empresa no tiene más de 50 trabajadores o el expediente no afecta a más del 5 % de la plantilla	No menos de 30 días naturales para consultas Autoridad laboral: 15 días naturales, tanto si hay acuerdo como si no. Igual Los plazos se reducen a la mitad en empresas de menos de 50 trabajadores
Indemnización	20 días por año Máximo: 12 mensualidades	Igual Igual



-se establece un mecanismo para reducir el número de salarios de tramitación: que el empresario acepte la improcedencia durante el acto de conciliación. En este caso, el salario de tramitación se computa entre el momento del despido y el acto de conciliación.

-se mantiene, en cambio, las indemnizaciones en caso de declaración de improcedencia: 45 días por año con un máximo de 42 mensualidades. Este constituye, posiblemente, el elemento más criticable, atendiendo a que el mantenimiento de estos importes -mínimos en la práctica- dificultará la reducción del coste de ajustar las plantillas.

4. Las modificaciones legales en trámite parlamentario referentes a la movilidad funcional o geográfica son importantes, especialmente en esta última, lo cual puede ayudar significativamente a las empresas de mayores dimensiones a ajustar la utilización del factor trabajo a las necesidades, temporales o permanentes, de los diferentes centros productivos.

Por lo que se refiere a la movilidad geográfica, las principales modificaciones en curso afectan a los siguientes aspectos:

-se introducen las razones económicas como causa de movilidad, además de las técnicas, organizativas o de producción actualmente ya existentes.

-el trabajador debe recibir la notificación de traslado con 30 días de anticipación.

-podrá escoger entre aceptar el traslado y percibir una compensación económica, pudiendo también impugnar judicialmente la decisión empresarial, o bien resolver su contrato con una indemnización de 20 días por año y un máximo de 12 mensualidades.

-se elimina por tanto, la autorización administrativa previa hasta ahora necesaria en la movilidad geográfica.

-se consideran traslados colectivos los que afecten a un mínimo de trabajadores (los mismos que en el caso del despido: 10 en empresas de menos de 100 trabajadores, etc.). En estos traslados colectivos resulta obligatorio abrir un período de consultas con los representantes legales de los trabajadores.

-los desplazamientos que superen los 12 meses en tres años tendrán la consideración de traslados.

La reforma de la regulación sobre movilidad funcional comporta una mayor libertad para asignar a los recursos humanos a los requerimientos productivos. Las principales características de la actual reforma en este punto hacen referencia a la clasificación profesional, a las limitaciones a la movilidad y a la derogación de las ordenanzas laborales. Más en concreto,

-se introduce la clasificación por grupos profesionales, que se perfila a partir de las aptitudes profesionales, la titulación y el contenido general de la prestación laboral; el grupo profesional puede englobar diferentes categorías profesionales y diversas funciones o especialidades profesionales.

-se facilita considerablemente la movilidad funcional al permitir la posibilidad de que se efectúe entre categorías profesionales equivalentes. Se entiende que dos categorías son equivalentes cuando las aptitudes profesionales necesarias para una permiten realizar las tareas de la otra, previa la realización de procesos simples de formación, en caso de que sean necesarios.

-se limita la vigencia de las ordenanzas laborales hasta el 31 de diciembre de 1994, pudiendo el Ministerio de Trabajo anticipar su derogación o posponerla un año más en aquellos sectores que presenten problemas de cobertura.

5. Un elemento importante de la actual reforma es la flexibilidad que se introduce en el tiempo de trabajo. Esta mayor flexibilidad ha de permitir ajustar mejor la utilización del trabajo a las necesidades productivas y, de esta forma, generar ahorro de costes en la conservación y gestión de stocks y en el aprovechamiento productivo del capital físico. Las principales vías a través de las cuales se incrementa la flexibilidad del tiempo de trabajo (cuadro 5.9) son las siguientes:

-se introduce el cómputo anual de la jornada, de forma que la duración máxima de la jornada semanal (40 horas) se puede calcular en promedio para el conjunto del año.

-se contempla la posibilidad de establecer, siempre de acuerdo con los trabajadores, una distribución irregular de la jornada a lo largo del año.

-se considera la posibilidad de eliminar, por convenio o acuerdo, el límite diario de 9 horas de trabajo.

-se permite acumular en dos semanas el descanso de un día y medio a la semana.

-se flexibiliza considerablemente el límite anual de horas extraordinarias al hacer que no computen las horas extraordinarias que después se hayan compensado por descanso; es decir, tan sólo se consideran las que son retribuidas.

-se permite el abaratar el coste de la hora extra, ya que la retribución mínima es la misma que la de la hora ordinaria (ahora debe ser superior como mínimo en un 75 por ciento).

6. Por lo que se refiere, finalmente, a la negociación colectiva, debe decirse que hasta ahora se ve limitada por el entramado de regulaciones administrativas sobre aspectos del mundo del trabajo que, de esta manera, quedan fuera de la negociación entre las partes, la cual, por tanto, se centra principalmente en los aspectos salariales. Con esta reforma se

Cuadro 5.9. Tiempo de trabajo

	Antes	Ahora
Duración mínima de la jornada	40 horas semanales	40 horas semanales de promedio de cómputo anual
Distribución irregular de la jornada	No prevista	Posibilidad de establecerla, por convenio o con acuerdo
Límite diario de la jornada	9 horas	9 horas, excepto que por convenio o acuerdo se modifique. Menores de 18 años: 8 horas
Descanso diario	1/2 horas	1/2 horas
Descanso semanal	1 día y medio a la semana	1 día y medio a la semana o 3 días en dos semanas Menores de 18 años: 2 días a la semana
Límite anual de horas extraordinarias	80 horas al año	80 horas al año, pero no computan las que se hayan compensado por descanso
Retribución de las horas extraordinarias	Incremento no inferior al 75 % del salario de la hora ordinaria, o bien compensación por descanso incrementado en la misma proporción	Según convenio o contrato laboral y no inferior al salario de la hora ordinaria, o bien compensación por descanso
Trabajo nocturno	Límite general de 9 horas Retribución incrementada en no menos del 25 % sobre hora diaria	Límite de 8 horas de promedio en cómputo quincenal Retribución específica según convenio o compensación por descanso Imposibilidad de realizar horas extraordinarias Protección en materia de salud y de seguridad en el trabajo

pretende, de un lado, llenar de contenidos el proceso negociador con una mejor manera de abrir las posibilidades de acuerdo, y de otra, flexibilizar la retribución del trabajo para adecuarlo a la situación económica general y a la particular de la empresa.

Respecto a este último aspecto, las principales modificaciones afectan tanto a la flexibilidad de las retribuciones en sentido estricto como a la flexibilidad en la aplicación del convenio. En efecto, se legisla, que:

-la negociación colectiva o el contrato individual determinará la estructura del salario, que deberá de comprender tanto el salario base como los complementos salariales.

-se podrá pactar que estos complementos -para las conciliaciones personales, por el trabajo realizado o por la situación y resultados de la empresa- no sean consolidables.

-desaparece la obligación de abonar el complemento por antigüedad.

-todos los convenios de ámbito superior a la empresa deberán regular la cláusula de desvinculación, es decir, las condiciones y los procedimientos para la no aplicación del régimen salarial acordado en el convenio superior. La aplicación concreta de esta cláusula requerirá el acuerdo de las partes.

-el convenio nuevo puede disponer sobre los derechos reconocidos en el convenio anterior.

-el convenio nuevo deroga íntegramente el convenio anterior, excepto en los aspectos que expresamente se acuerde su mantenimiento.

-se podrá pactar que, una vez concluida la duración prevista de un convenio, el contenido normativo de éste no vea prorrogada su vigencia de forma automática (ahora se pro-

rroga automáticamente). De todas formas, se ha perdido una buena ocasión para eliminar totalmente la prórroga automática de los convenios; posibilidad, por cierto, que constituya la intención inicial del gobierno.

La potenciación de la parte variable del salario, su posible no consolidación y la importancia concedida a la cláusula de desvinculación permiten pensar que se reducirá la inflexibilidad de los salarios al ciclo económico y a la situación de la empresa. Esta impresión se confirma al constatar que el legislador busca la máxima eficacia del convenio nuevo, en detrimento de la inercia que hace reproducir y consolidar a lo largo del tiempo los derechos o ventajas acordados en un momento precedente, muy posiblemente muy diferente desde la perspectiva económica.

Un último, y muy importante, aspecto relacionado con la negociación colectiva es el referente a su contenido, que se ve considerablemente ampliado y enriquecido. Así, multitud de aspectos hasta ahora regulados normativamente o simplemente no considerados de manera explícita, como objeto de atención en los convenios pasarán a ser susceptibles de ser acordados en la negociación, preferentemente colectiva, pero, en ocasiones, también negociación individual. Un repaso, no necesariamente exhaustivo, del redactado de la nueva normativa laboral permite identificar los siguientes temas como nuevos objetos de negociación entre las partes:

-el período de prueba,
-la duración de determinados contratos temporales y de los de prácticas y de aprendizaje,
-la retribución de los aprendices y trabajadores en prácticas,

- el sistema de clasificación profesional, así como los criterios a aplicar para los ascensos de categoría,
- la estructura de la retribución salarial, la naturaleza de los complementos y su carácter consolidable o no,
- la distribución irregular de la jornada laboral a lo largo del año,
- el descanso mínimo entre dos jornadas de trabajo,
- el precio unitario de las horas nocturnas y de las horas extraordinarias, y
- las exigencias formales del despido disciplinario.

Este amplio conjunto de temas ayudará, sin duda, a enriquecer la negociación colectiva, a reducir su actual obsesión por las condiciones retributivas y a acercar las posturas de los negociadores, entre sí y hacia la situación efectiva de la empresa al hacer posible un mayor conocimiento real de la misma.

Una primera valoración

Una valoración, necesariamente breve y provisional, de la amplia reforma laboral en curso conduce a considerar favorablemente la filosofía, la orientación general que la impregna: ampliar la capacidad de respuesta y las posibilidades de adaptación del mercado de trabajo y de las empresas a los nuevos retos de la competencia internacional y la innovación tecnológica mediante las facilidades para contratar, la flexibilidad en la utilización cuantitativa y la cualitativa de los recursos humanos, tanto en el tiempo como en el espacio, y el ajuste de las condiciones retributivas a las posibilidades de la empresa.

La traducción concreta de este criterio general en los documentos normativos presenta, no obstante, algunas limitaciones que, bajo determinadas condiciones, podrían hacer peligrar la consecución del objetivo pretendido: la flexibilidad en el mercado de trabajo y en las relaciones laborales.

Los dos elementos donde posiblemente se manifiesten con más claridad estas limitaciones de los textos legales son la

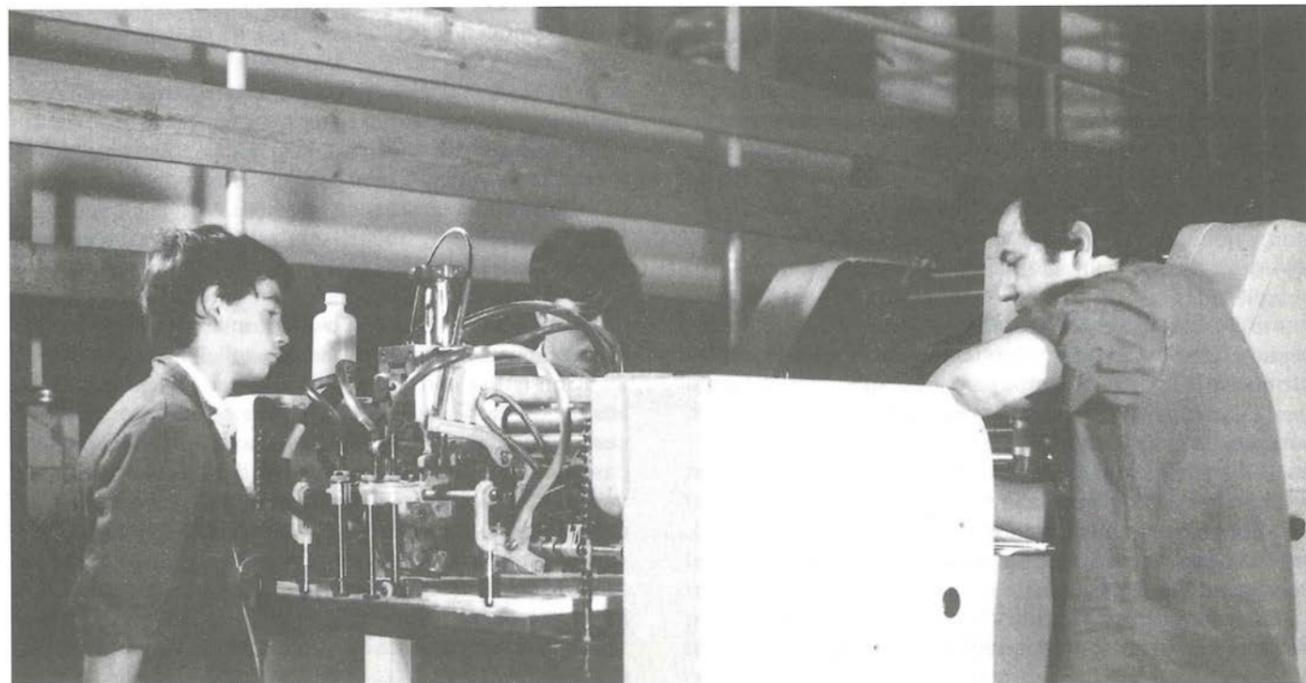
regulación que se plantea para el despido y el esquema general de la negociación colectiva.

Respecto al despido, el mantenimiento simultáneo tanto de la autorización administrativa como de las actuales indemnizaciones mínimas supone un importante obstáculo al deseado abaratamiento del despido. Si las nuevas causas de despido no aumentan considerablemente la probabilidad de conseguir la autorización administrativa o la procedencia del despido individual, será necesario llegar a un acuerdo con los trabajadores desplazados, el precio del cual tendrá como mínimo la indemnización legal. La reducción de esta parece ser el procedimiento más seguro para conseguir un ajuste de las plantillas al alcance de las posibilidades empresariales.

Por lo que se refiere, a la negociación colectiva, sería de desear una mayor reconducción del proceso negociador hacia la empresa -buscando las ventajas de la máxima descentralización-, en lugar de seguir contemplando el ámbito sectorial como el nivel de negociación preferente. Una traducción concreta de este hecho es el carácter no inmediato de la aplicación a una empresa de la cláusula de desvinculación, ya que requiere el acuerdo entre las partes o el laudo de la comisión paritaria del convenio. De otro lado, la eliminación de la prórroga automática de los convenios al acabar su período de vigencia permitiría iniciar un nuevo proceso negociador que no se vería condicionado por los pactos alcanzados en otros momentos del tiempo y en otras situaciones de la empresa.

La permanencia de estos dos principales factores de rigidez en la nueva normativa obliga a sostener que la reforma del mercado de trabajo no se puede considerar totalmente completa. Deberá valorarse los efectos e introducir las correcciones necesarias tan pronto como resulte posible para garantizar la solidez del tejido productivo y la creación de puestos de trabajo.

Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona



Estafa de más de 1600 millones de varios bufetes británicos

Cerca de veinte bufetes británicos podrían estar implicados en una presunta estafa sobre el programa de ayuda legal, después de haber hinchado sus facturas por un importe de más de 1.680 millones de pesetas. El fraude está siendo investigado por un colectivo conjunto de la Oficina del Fraude Grave, la Junta de Ayuda Legal y la Oficina de Reclamaciones del Colegio de Abogados.

La Oficina de Reclamaciones ya ha investigado a cuatro bufetes: Andrew Mandelberg & Co y Alan Pritchard & Co en Birmingham, James O'Malley & Co en Worcester y en Bristol y Grossbergs en Manchester pero unos 15 más están siendo investigados, creyéndose que están implicados hasta 100 personas, entre abogados y miembros del personal.

Los fraudes, algunos de los cuales pudiendo ser relacionados, son relativos al trabajo realizado en casos no criminales del programa de ayuda legal llamado «formulario verde». De acuerdo con este programa, los abogados asesoran en varias áreas como la ley de bienestar, vivienda, inmigración y trabajo.

Se cree que las firmas que están siendo investigadas han exagerado sus minutas, pidiendo miles de libras por un trabajo que no han realizado.

Peter Smith, director de la unidad de investigaciones de la Junta de Ayuda Legal, ha declarado: «Tenemos en el programa abogados que introducen un total de un millón y medio de pesetas por provisión de fondos por lo que resulta difícil regularlo adecuadamente sin retrasar los pagos de todos los que están en el proceso». Dijo que el problema era «general» pero que aún no se había extendido a todo el país.

El fraude está relacionado con las 9.000 pesetas la hora que exigen los abogados por el asesoramiento del «formulario verde». «Lo que pueden haber hecho es atender al cliente durante tan sólo un cuarto de hora y luego cobrar el máximo posible -digamos, una hora y media de trabajo más dos cartas, cuando en realidad el trabajo sólo ha tardado diez minutos. Así que si ve a cuatro clientes en una hora y cobra cuatro veces lo que debería, está ganando más de 42.000 pesetas la hora y puede verlo rápido que llega a subir», declara el Sr. Smith.

(The Times)

El bufete Borloo condenado por falta grave

El bufete de abogados Barloo & Associés ha sido condenado el 6 de abril por el tribunal de gran instancia de París por «falta grave a su obligación de asesor». En consecuencia, deberá pagar a su cliente, la compañía Réalisation et Communications Immobilières (RCI), una indemnización de 25.000.000 de pesetas.

El abogado encargado del caso, que desde entonces ha abandonado el bufete,

El miedo a los pleitos reduce la información a los accionistas

Las compañías norteamericanas se resisten cada vez más a mantener a los inversores informados acerca de sus perspectivas debido a la amenaza de acciones legales onerosas.

La amenaza proviene en forma de pleitos por fraude, interpuestos por accionistas que reclaman que el valor de sus acciones ha caído por culpa de una información poco precisa. El creciente número de estos pleitos ha llamado la atención de los legisladores.

Un estudio hecho público la semana pasada por la Bolsa Americana encontró que más de un 75 % de las compañías estudiadas declararon haberse visto forzadas a restringir la información dada a los inversores por temor a los pleitos.

Las compañías que toman esta medida lo suelen hacer tras un asesoramiento legal. El Sr. Bob Profusek, director del departamento corporativo del bufete Jones, Day, Reavis & Pague, declara: «Actualmente, la mayoría de los abogados animan a las compañías a no hacer proyecciones tradicionales».

La Asociación Nacional de Investigación Económica ha declarado que el coste medio de estos pleitos ha aumentado en los últimos tres años de 80 mil millones de pesetas a 100 mil millones.

Aunque cualquier compañía puede ser el blanco de una acción legal emprendida por un accionista, las cam-

pañías de alta tecnología y las de biotecnología son particularmente vulnerables porque tiene que mantener a los inversores permanentemente informados de los desarrollos tecnológicos, patentes e innovaciones de producto. Además, las pequeñas y jóvenes compañías están especialmente expuestas porque sus acciones tienen más probabilidad de caer en picado después de unas noticias financieras desalentadoras y porque tienen más tendencia a liquidarse en vez de hacer frente a unos pleitos.

De acuerdo con la Coalición para Eliminar los Valores Abusivos (CEASS), un grupo de presión, las compañías californianas (California es el Estado donde hay una mayor concentración de la industria de alta tecnología), pagaron un total de 70.280.000.000 de pesetas entre 1990 y 1993 en resoluciones de pleitos.

La Comisión de Valores y Cambio, preocupada que las compañías puedan negarse a una total transparencia por temor a las acciones legales, está considerando reforzar la provisión de «Seguridad» de la ley americana de los valores. La provisión protege a las compañías contra las demandas por fraude salvo si la información dada «no tiene una base razonable o fue revelada con otros propósitos que la buena fe».

(The Financial Times)

Necesidades de los asesores jurídicos de las empresas

«En enero, hemos pedido a 200 asesores jurídicos de empresas formular unos deseos sobre el estado y la evolución de sus servicios», explica Grégoire Bertin, consultor de la firma de contratación Norman Parsons. Los resultados de la encuesta en la cual han participado unos 50 responsables jurídicos, han sido hechos públicos en abril. De manera general, los interesados tienen confianza en el porvenir de su función y desean ampliar su papel en la gestión y la estrategia de sus empresas.

La mitad de entre ellos quieren ampliar sus equipos. 36 % planean el crecimiento de sus efectivos con colaboradores ex-

perimentados, contra el 19 % favorables a la contratación de jóvenes o principiantes.

En el capítulo de las materias jurídicas a reforzar figuran, por orden de importancia decreciente: el derecho internacional de los negocios; el derecho bursátil y financiero; la fiscalidad; el derecho del medio ambiente.

La cuestión de la subcontratación de asesores externos recoge respuestas variadas. En su mayoría, los asesores jurídicos de empresas desean un acercamiento de la fiscalidad a sus servicios (contra 27 % a la dirección financiera y 14 % por una dirección fiscal completa) y se pronuncian por la autonomía de su dirección en el seno de la empresa.

Finalmente, la mayoría se declaran satisfechos de su presupuesto.

(Le Nouvel Economiste)

No pudiendo ser recuperada esta última por RCI, el bufete Barloo y sus aseguradores deberán atenerse a las consecuencias financieras. El bufete ha sido considerado «directamente y exclusivamente responsable de la condena» por el tribunal. «Un profesional del derecho no debería haber cometido este error», que hubiera podido haber sido evitado con «Un trámite simple al archivo del tribunal», explica el fallo.

(Le Nouvel Economiste)

EL ARTE Y EL DERECHO SE DAN CITA BAJO LOS AUSPICIOS DEL COLEGIO DE ABOGADOS DE MADRID

Bajo la presidencia del Ilustre Sr. Decano del Colegio de Abogados de Madrid, se procedió al reparto de premios correspondientes a las secciones de pintura, narración corta premio Antonio Pedrol, y poesía entre los colegiados de la Capital que concurrieron al certamen. Los primeros premios de pintura, narración corta, y poesía correspondieron respectivamente a doña Victoria Izquierdo Alvarez (modalidad de Oleo y Acrílico), D. Juan Antonio Guimaraens Juanena (modalidad de Acuarela Técnica Mixta), D. Javier Serra Calleja y a D. Eduardo García Galán López.

El portavoz de los letrados galardonados habló con verbo claro y preciso. Por el jurado, el académico de la Real Española de la Lengua D. Víctor García de la Concha quien puso de manifiesto la trascendencia e importancia del noble instrumento de la abogacía: la palabra; y finalmente el Decano, docto y humano cerró el acto con aquel equilibrio y exquisitez que le caracteriza.

Otra vez, el Colegio de Abogados de Madrid, ha captado, y vive la ancestral admonición de ULPIANO (D. 1, 11, 10, 2) para el que la ciencia del Derecho o Jurisprudencia, no era sólo la Ciencia de lo Justo y de lo injusto, sino también el conocimiento de todas las cosas divinas y humanas. Así el abogado ha de ser un buen conocedor del Derecho sí, pero también un hombre culto, exquisitamente sensible a la estética, que es la perfección de la armonía, y conocedor de todo lo humano y de lo trascendente o divino.

Nuestra enhorabuena.



Boletín de Suscripción

Deseo suscribirme a la revista especializada ECONOMIST & JURIST por un período de un (1) año, al precio de 6.350 ptas. + el 3% de IVA

Apellidos _____	Nombre _____	NIF _____	
Calle / Plaza _____	Número _____	Piso _____	Teléfono _____
Ciudad _____	Código Postal _____	Provincia _____	País _____

Muy señores míos:

Ruego atiendan, hasta nuevo aviso, los recibos que Difusión Jurídica y Ternas de Actualidad les pase en concepto de cuota anual de suscripción, con cargo a la cuenta N.º 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1

abrta a nornbre de Sr./Sra. _____ en ea sucu _____

N.º de entidad 1 1 1 1 1 N.º de oficina 1 1 1 1 1

..... de de 19

Firma _____

Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.A. Paseo de Gracia, 55, 5º, Sª
Tel. 487 81 39
Fax 487 50 88 - 08007 Barcelona

Si está orgulloso de su familia, estará orgulloso de tener este seguro

Seguro que siempre tiene motivos para estar orgulloso. Sus hijos, su pareja .. Por eso también lo estará del seguro VIDA FAMILIAR, el seguro de vida de "la Caixa"*. Porque el VIDA FAMILIAR tiene muchas ventajas y unas coberturas exclusivas para los clientes de "la Caixa"

..... a un precio realmente razonable: por mucho menos de lo que cuesta un café diario. Para que usted pueda planificar el futuro de los suyos con tranquilidad, venga a cualquier oficina de "la Caixa" o llame al 900 34 34 34 y le informaremos. Estará orgulloso de tener este seguro.



*Contratado con VidaCaixa, S.A. de Seguros y Reaseguros R.M. Barcelona Tomo 8402. Libro 7653. Sección 2 . Folio 125. Hoja 97107. NIF A-58333261.

Bases de Datos de Aranzadi de Legislación y Jurisprudencia



Conozca hoy mismo, sin compromiso, las únicas bases de datos de Legislación y Jurisprudencia completamente interrelacionadas, rigurosas y fiables.

En las Bases de Datos Aranzadi encontrará herramientas de gran valor y total fiabilidad para el desarrollo de su labor diaria.

Porque son las únicas bases de datos que permiten consultar simultáneamente legislación y jurisprudencia, con textos originales y completos. Sólo Editorial Aranzadi, con la seguridad

y fiabilidad que garantiza en todos sus productos, le ofrece nuevas respuestas para hacer mucho más fáciles y cómodas sus consultas, ahorrando le espacio y tiempo.

Si está interesado en comprobar los beneficios que en su práctica profesional pueden reportarle las Bases de Datos Aranzadi, solicitenos hoy mismo una demostración de las B.D.A. sin ningún compromiso por su parte. Contacte con nosotros por teléfono o envíenos el cupón de la parte inferior por correo o fax (948..330845..330919).



El camino seguro

ARANZADI
EDITORIAL

Para tomar la decisión más acertada, solicite información completa y gratuita de las Bases de Datos Aranzadi de Legislación y Jurisprudencia.

Nombre y Apellido _____
Especialidad - Empresa - Departamento _____
Dirección - Tel. _____
Población - Provincia _____
C.P. - N.I.F./C.I.F. _____

Profusión _____
- Fax _____

EDITORIAL ARANZADI, S.A. CARRETERA DE AOIZ, KM. 3,5 • 31486 ELCANO (NAVARRA) • TEL.: (948) 330226 - 331811 • FAX: (948) 330845 - 330919

Año 111 - N.º 11 - Julio/Septiembre 1994

Economist & Jurist

LA LEY DE SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

EL MINISTERIO RESPONDE POR DILACIONES DE JUZGADOS Y TRIBUNALES

LAS DONACIONES «POST MORTEM». UNA ALTERNATIVA A LA FIDUCIA

ASPECTOS ECONOMICOS DE LA REFORMA DEL MERCADO DE TRABAJO