

esta insatisfacción haya nacido tan rápido y sin conocimiento del gobierno de los países bajos (página 98).

Tal falta de armonía parece no ser excepcional en las relaciones del gobierno de los países bajos y de la Corte. Desde el establecimiento de la Corte Permanente de Justicia Internacional dos aspectos constituyeron una causa latente de mutua inconformidad: Los privilegios y las inmunidades de los miembros del personal de la Corte, y el asunto de la precedencia de los jueces en relación con el cuerpo diplomático y los funcionarios holandeses en La Haya.

Inmediatamente después de su inauguración la CPJI sostuvo su primera sesión (del 30 de enero de 1922 al 24 de marzo de 1922) durante la cual las Reglas de la Corte se elaboraron, mientras la Corte prestó atención al asunto del rango y de los títulos de los jueces. Estas preocupaciones fueron sometidas por la Corte al Consejo de la Liga. Se reconoció unánimemente que el asunto de precedencia estaba íntimamente relacionado con el asunto de dignidad de la Corte, se reconoció al mismo tiempo que el asunto del rango tenía importancia solamente desde el punto de vista de determinar la precedencia que se le daría a los jueces en las ceremonias oficiales.

El Consejo decidió que el asunto debería ser resuelto con las autoridades locales, y que por lo tanto debería de celebrarse un acuerdo entre la Corte y las autoridades de los Países Bajos. Sin embargo, este asunto no pudo ser resuelto satisfactoriamente.

El 6 de abril de 1927 el presidente de la Corte envió un memorándum al Ministerio de Asuntos Exteriores de los Países Bajos. El asunto en cuestión se centró en la precedencia y no en los privilegios e inmunidades de los jueces. A este memorándum el gobierno de los Países Bajos contestó con otro que no satisfizo completamente las interrogantes de la Corte; se listó en los asuntos a examinar por el Consejo y su análisis se pospuso, ya que se celebró un acuerdo entre la Corte y el gobierno de los Países Bajos. Este acuerdo, confirmado por un intercambio de notas entre el presidente de la Corte y el ministro de Asuntos Exteriores de los Países Bajos, con fecha 22 de mayo de 1928, se estableció bajo la forma de cuatro "Principios Generales" implementado por "las Reglas de Aplicación".

De los cuatro Principios Generales, los primeros dos se relacionan con los privilegios e inmunidades diplomáticas *stricto sensu* mientras que los otros dos con la precedencia.

El autor examina estos principios (páginas 103-107) que son aplicables a la actual Corte Internacional de Justicia.—LUIS MALPICA DE LAMADRID

DERECHO MERCANTIL

CAÑO ESCUDERO, Fernando del. *La tasación pericial en los seguros de daños*. "Revista de Derecho Mercantil", núm. 124, abril-junio, 1972, pp. 245-255. Madrid, España.

Señala el autor la importancia, dentro de la mecánica del seguro de *daños*, del momento del *sinistro*, particularmente por lo que hace al procedimiento en la

determinación de los daños a cubrir por el asegurador, en la cual juega un papel esencial el dictamen de los peritos, ya que tratándose de los seguros de *personas* la cantidad asegurada queda determinada con anticipación sin que se haga necesaria tasación alguna al ocurrir el riesgo.

Pone de relieve el profesor Del Caño la ausencia de una regulación específica dentro del derecho español de este aspecto, salvo las disposiciones anticuadas, y por tanto deficientes, del Código de Comercio, que suele aplicarse supletoriamente. Lo cierto que la materia queda abandonada a los términos de las cláusulas del contrato de seguro (póliza), si bien éstas deben ser aprobadas por el Ministerio de Hacienda para evitar ilicitud o ambigüedad en su redacción que puedan, eventualmente, lesionar a los asegurados. En todo caso, esta laguna legislativa otorga la mayor trascendencia a la actuación de los peritos. El autor analiza el problema tomando como modelo para su estudio el seguro contra incendios, que es el mejor regulado por el citado Código de Comercio, y cuya póliza ha servido de orientación para otros ramos del seguro de daños.

Refiriéndose Del Caño a la indeterminación de los requisitos que deben reunir los peritos, que ni las pólizas suelen definir, concretándose, si acaso, a la especificación de una nota negativa: que la designación de perito recaiga sobre persona que no haya tenido intervención alguna en la contratación del seguro respectivo. Aunque la actuación de los agentes de seguros ha sido ya regulada por la Ley de 30 de diciembre de 1969 y su Reglamento de 8 de julio de 1971, imponiéndoseles, entre otros deberes, la colegiación obligatoria, exigiéndoles título expedido por el Ministerio de Hacienda tras de un curso de capacitación y la obligación de llevar un libro de contabilidad, no ocurre lo mismo con los peritos, cuya necesidad de regulación reitera varias veces el autor en su trabajo. A falta de dicha normación específica, Del Caño se ocupa de los diversos aspectos de la mencionada actividad pericial en materia de seguros, con base en los elementos de juicio que pueden desprenderse de las cláusulas-tipo de las pólizas de seguro contra incendio y de las deficientes disposiciones contenidas en relación con esta materia en el Código de Comercio, a saber: designación de los peritos, sus funciones, aspectos formales del acta de tasación (dictamen pericial), y su valor jurídico ¿fuerza de fallo arbitral?, mero elemento de prueba sometido a la apreciación discrecional del juez? título ejecutivo?).—
Fausto E. RODRÍGUEZ

CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol. *Los efectos extraterritoriales de las leyes contra las prácticas restrictivas de la competencia*. "Revista de Derecho Mercantil", núm. 124, abril-junio, 1972, pp. 191-217. Madrid, España.

El profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad de Madrid realiza en este trabajo una presentación introductoria al problema o problemas de la "competencia económica", signo distintivo del sistema capitalista al lado del reconocimiento de la propiedad privada de los bienes de la producción, y cuya defensa ha sido uno de los objetivos centrales de los ordenamientos legislativos de los países afiliados a dicho sistema de economía. Subraya al respecto el

autor el carácter internacional que hoy en día tiene el tráfico económico y la práctica desaparición del mercado y del comercio meramente internos, propios de una economía cerrada, circunstancia que ha propiciado una tendencia —particularmente en los países poderosos— a proyectar fuera de sus fronteras los efectos de sus medidas legislativas anti-monopolio, dirigidas a defender la libre competencia.

Casanovas y la Rosa, distingue los dos sentidos básicos que tiene el término "territorialidad", como jurisdicción *legislativa* y como jurisdicción *ejecutiva* de las leyes, para señalar que sólo en relación con la primera acepción se plantea la problemática de la "extraterritorialidad" de las leyes protectoras de referencia. En este campo el derecho norteamericano se ha formado a través de una interpretación *a contrario sensu* de la *Ley Webb-Pomerene* (1918) y por los fallos de los tribunales (jurisprudencia), dirigida a fomentar el comercio de exportación de los Estados Unidos mediante una liberación de las sanciones de la legislación *anti-trust* sólo para aquellas operaciones comerciales de exportación que no se traduzcan en una reducción de la competencia en el interior del país, independientemente de la nacionalidad de los contratantes, del lugar de la celebración del contrato y de la ley nacional que la rija. Analiza al respecto el autor algunos casos notables de la jurisprudencia norteamericana (el *Aldecoa*, (el de la *Imperial Chemical Industries*), en los que los tribunales norteamericanos emitieron medidas que daban un claro efecto "extraterritorial" a las leyes *anti-trust* con las consecuentes protestas de los países afectados en su soberanía.

En Europa se destacan las disposiciones legales que regulan esta materia, particularmente las de la Ley alemana de 1957 (parágrafo 2 del artículo 98) y las del Tratado de Roma (artículo 85) creador de la Comunidad Económica Europea, en las que se prohíben "los acuerdos que puedan obstaculizar, limitar o falsear el juego normal de la competencia en el interior del Mercado Común". Señala el autor que, siguiendo el sistema del derecho comunitario europeo, España ha expedido una Ley sobre represión de las prácticas restrictivas de la competencia, de 20 de julio de 1963.

En relación con la naturaleza jurídica de estas disposiciones con alcance, eventualmente, extraterritorial, cita Casanovas las más importantes tesis formuladas, como las de Jennings y Garrigues, quienes coinciden en atribuir a dichas disposiciones un carácter *penal*, y la del jurista francés Goldman que afirma el carácter variable, según los casos, *penal*, *administrativo* o *civil* de dichas sanciones extraterritoriales. A continuación, el autor hace una valoración de los posibles efectos extraterritoriales a la luz del derecho internacional, el cual según algunos fallos del Tribunal de La Haya, puede decirse que limita la competencia penal de los Estados y permite una interpretación extensiva del criterio territorial cuando el delito cometido fuera produzca efectos en el territorio de un país. Refiérese también Casanovas a los principios aprobados en esta materia por la *International Law Association*, en su congreso celebrado en Tokio (1964), que en lo fundamental coinciden con los principios jurisprudenciales recién señalados.

En el apartado III de su estudio, el autor se ocupa de los "límites a la competencia de los Estados como defensa contra las leyes sobre prácticas restrictivas", apuntando al respecto: las ambigüedades de las legislaciones derivadas del nacionalismo económico, que se basa en la tesis de que "lo que es malo para mí, es bueno para los demás", fenómeno que la profesora de Cambridge, Joan Robinson ha denominado "nuevo mercantilismo"; la defensa de los Estados frente a estas tendencias extraterritoriales de la legislación nacional *anti-trust*, a través de acciones conjuntas e individuales; y la defensa de las empresas frente al mismo problema.

Finaliza el trabajo de Casanovas con un examen de las posibles soluciones al mismo, sea por la vía de una acción cautelosa de los tribunales y órganos de aplicación de las leyes *anti-trust*, sea por la diversa de un acuerdo multilateral o de un tratado internacional que establezca un sistema de notificaciones, consultas e intercambios de información en esta materia, quizás con el agregado de un mecanismo u órgano de conciliación de las controversias. Subraya el autor que ya Canadá y Estados Unidos han dado un primer paso en este sentido por la vía convencional.—FAUSTO E. RODRÍGUEZ

FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, Luis. *Problemas actuales del derecho de sociedades*. "Revista de Derecho Mercantil", núm. 124, abril-junio, 1972, pp. 221-244. Madrid, España.

El autor, quien es profesor de Derecho mercantil y miembro del Instituto Max Planck, de Hamburgo (Alemania), hace aquí una interesante exposición sobre el proyecto de Ley *Coüsté* en materia de agrupamiento de sociedades en Francia, elaborado y auspiciado por una fracción parlamentaria (*Union des démocrates pour la République*) encabezada por el diputado Coüsté, quien ha dado su nombre a la propuesta legislativa.

El proyecto en cuestión —que si no el primero, sí es el más importante formulado en esta materia— ha surgido con motivo de un fenómeno socioeconómico que se ha acentuado no sólo en Francia sino, en general, en todos los países de la Comunidad Económica Europea (Mercomún), por la necesidad de toda mediana y gran empresa de adaptar su estructura a un mercado de cerca de 250 millones de consumidores potenciales, el cual plantea la urgencia de una mayor racionalización de la producción y desarrollos técnicos, fenómeno que ha recibido además el decidido apoyo estatal, a saber: la *concentración de empresas*. Ésta ha provocado, incluso, la creación de varios organismos especializados destinados a agilizar dicho proceso concentrador de sociedades: el "Bureau de Fusión et Regroupement d'Entreprises" 1967) y el "Institut de Developement Industriel" (1970). En el proceso de referencia ha predominado el fenómeno de los "grupos de sociedades" sobre el de simple "fusión", por las ventajas manifiestas que aquél ofrece por la independencia jurídica de las empresas involucradas que se hallan sometidas a una dirección económica única.

Dicho proyecto *Coústé* viene a llenar una verdadera laguna legislativa dentro del orden jurídico positivo francés, la cual hasta ahora había venido cubriendo la función jurisprudencial de los tribunales franceses, a través de una interpretación un tanto forzada de los textos legales deficientes en vigor, que obviamente no contemplan expresamente esta interesante y novedosa figura socio-económica del derecho de sociedades. El espíritu de esta labor jurisprudencial ha estado inspirado por la necesidad de proteger los intereses de socios y terceros, particularmente acreedores de las empresas agrupadas, a fin de evitar eventuales fraudes propiciados por la relación jurídica, aparentemente autónoma, de las llamadas sociedades "filiales" (dominadas) con las sociedades matrices (dominantes), pero en realidad vinculadas por un lazo de interés económico común. En síntesis, el criterio general orientador de esa jurisprudencia de los tribunales ha sido el de fincar la responsabilidad patrimonial de la sociedad dominante (matriz) como un correlato del ejercicio de su poder directivo sobre la sociedad dominada (filial), y cuya independencia jurídica formal no puede ser invocada cuando se hallan en juego intereses de terceros o la seguridad de las relaciones comerciales.

Fernández de la Gándara hace una detallada exposición sobre la "estructura formal" del Proyecto Cousté —integrado por 36 artículos distribuidos en 9 títulos—, con particular énfasis en las precisiones terminológicas y conceptuales contenidas en el mismo, y las disposiciones relativas a los aspectos de publicidad, a las garantías de los intereses afectados por la existencia del "grupo" y a las facultades para dar instrucciones que ejercen las sociedades matrices sobre las sociedades filiales. Termina el análisis del Proyecto con la formulación de una "valoración crítica" que hace del mismo el autor de este magnífico estudio.—
Fausto E. RODRÍGUEZ.

LAVIGNE, Pierre. *I problemi giuridici derivanti dalla cessazione dell'impresa nella URSS*. "Rivista del Diritto Commerciale e del Diritto delle Obligazioni", año LXVII, núm. 5-6, mayo-junio, 1969, pp. 258-269, Milano, Italia.

La ley soviética de la materia señala que la organización y terminación de una empresa se decidirá por acuerdo del órgano competente de la misma, la ley le dedica únicamente cuatro artículos que son del 108 al 111.

Los problemas jurídicos que surgen de la empresa, son en razón a su patrimonio y a los contratos vigentes de trabajo dependientes de la empresa.

Por lo que corresponde al patrimonio de las empresas, el órgano supremo de éstas no conserva los bienes productivos, sino, se ponen en circulación en beneficio de la economía nacional.

La ley soviética no señala cuál deba ser la suerte del patrimonio de la sociedad comercial en los casos de liquidación, por tal motivo se ha señalado que no existe ningún obstáculo para que esa masa de bienes se regrese al órgano superior de la misma y ésta pueda responsabilizarse del mismo.

Por lo que corresponde al caso en que existe un sucesor en los derechos y

obligaciones de la empresa, la responsabilidad de este sucesor se determinará por el monto del activo que recibe.

En lo que respecta al personal de la empresa, nos plantea el problema de fijar si el contrato de trabajo era por cierto tiempo o por tiempo indefinido, también se debe señalar si la liquidación es total o parcial, pero independientemente de estas circunstancias, en la práctica observamos que se tiene que reducir el personal de la empresa, este personal puede estar sujeto a ciertas circunstancias; por ejemplo, que si la fábrica se liquida para trasladar a otro sitio; el obrero, tiene la opción de asistir a ese sitio y continuar laborando o bien pedir su liquidación, la cual se hará descontando esa cantidad del patrimonio de la empresa, por disposición del órgano superior de ésta y con apoyo en la ley correspondiente.

Por lo que se refiere a los contratos vigentes de la sociedad en liquidación nos señala la legislación de la URSS que la organización económica que se nombre como sucesora responderá de los contratos pendientes de la que desaparece, de sus obligaciones, deberes en general de aquélla, con esta disposición se rompe el principio que señala que las obligaciones de una sociedad se extinguen con la liquidación de la sociedad.

Finalmente se ha establecido por Decreto de 3 de abril de 1967, artículo 25 que el patrimonio de la empresa puede ser objeto de venta o de una ejecución para los casos en que se tenga que responder de los derechos y obligaciones nacidas con motivo de su existencia y después de su liquidación.

En Italia, nos señala el autor que venimos comentando que la liquidación de las sociedades mercantiles desde el punto de vista práctico es difícil encontrarlo, pero que en teoría se regula ampliamente, dedicando, especial atención al problema de los obreros despedidos, a la situación patrimonial de la empresa y al proceso de ejecución que sobre la misma se debe llevar con motivo de la referida liquidación.—Luis PÉREZ GÓMEZ.

MARTÍN MATEO, Ramón. *La posición del asegurador privado ante las nacionalizaciones del sector*. "Revista de Derecho Mercantil", núm. 124, abril-junio, 1972, pp. 153-190. Madrid, España.

El presente estudio fue redactado por su autor para una conferencia en el Ciclo de Perfeccionamiento Profesional para Agentes de Seguros, organizado por la Facultad de Ciencias Económicas de Bilbao y la Asociación Internacional de Derecho de Seguros y patrocinado por el Colegio Sindical de Agentes de Seguros de Vizcaya. El profesor Martín Mateo, profesor de Derecho administrativo, hace una breve introducción a la problemática de la "nacionalización", refiriéndose a sus aspectos teóricos generales para luego plantear una comparación con sus manifestaciones concretas en España. Bajo dicho concepto incluye tan sólo la socialización, la estatización y publicación de la economía, dejando de lado la mera sustitución de capitales o actividades de control extranjero por otros nacionales.

Distingue, en primer término, entre nacionalizaciones *directas* e *indirectas*. Señala los posibles límites jurídicos a la actividad nacionalizadora, básicamente

consistentes en la protección constitucional a la propiedad privada —que garantiza la intervención preferencial de la iniciativa de los particulares en la vida económica como regla y la del Estado como excepción, con la consiguiente indemnización de los intereses privados afectados con ésta— y en el principio del respeto a los derechos adquiridos y la irretroactividad de las leyes, así como en la garantía de la igualdad de los ciudadanos frente a las cargas públicas, que únicamente tolera sacrificios generales con la respectiva compensación, para evitar el beneficio de la colectividad a costa de los sacrificados. Tales principios protectores admiten, pues, excepciones si el bien común plantea la necesidad de una mayor intervención de la actividad estatal en esferas reservadas en principio a la iniciativa privada, lo que supone en todo caso una supeditación o condicionamiento de dichas garantías constitucionales a las necesidades supremas de la nación.

En el campo de los seguros, ha surgido desde este punto de vista, una tendencia a colectivizar los riesgos que aquéllos tratan de cubrir, mediante su absorción por patrimonios públicos o privados más amplios que los meramente individuales; tendencia ésta originada sobre todo por el aumento de los riesgos derivados de la civilización industrial, que presiona al Estado a crear seguros obligatorios en diversas áreas (accidentes de trabajo, automóviles, transportes, enfermedades profesionales, riesgos atómicos, etcétera). Tal es el sentido de la llamada *seguridad social*, que implica una socialización pública de los riesgos. Aunque esta tendencia pública en materia de seguros, no es algo totalmente nuevo —se remonta hasta una época muy anterior—, señala el autor que no ha sido sino con posterioridad a la II Guerra Mundial cuando se ha acentuado, llevando la seguridad social más allá de la órbita del contrato de trabajo como una responsabilidad asumida por el Estado, a través de la técnica de los servicios públicos tradicionales. El impacto de la tendencia en cuestión, por obra de la nacionalización de actividades anteriormente privadas, lo sufren particularmente en la década de los años cuarenta los países que se pasaron a la órbita del socialismo (Checoslovaquia en 1945, Alemania Oriental, Yugoslavia, Rumanía y Hungría). Pero, aunque con menor amplitud, el mismo fenómeno se observa en el mundo occidental: Francia, que en 1946 nacionalizó 35 compañías aseguradoras; Alemania Federal, ha absorbido ya casi el 10% del total; Italia, 9 empresas aseguradoras; y en Bélgica, casi el 12% del sector es público.

En relación con su país (España), el profesor Martín Mateo estudia el problema distinguiendo entre *seguros sociales* (accidentes y enfermedades profesionales, enfermedad en general, complementarios) y *seguros privados*, en relación con los cuales se han creado sendos organismos públicos que asumen la responsabilidad estatal del seguro en varios campos: el *Consortio de Compensación de Seguros* (relativos a diversos riesgos extraordinarios, incluyendo la responsabilidad civil por utilización de energía nuclear); la *Comisaría de seguro obligatorio de viajeros* (que data de 1928 y cubre el riesgo en líneas de transportes regulares, siendo compatible con otros seguros voluntarios y privados paralelos); el *Fondo Nacional de Garantía del Seguro Obligatorio de Automóviles* (sólo absorbe un sector, el de vehículos estatales, pero es compatible con la contratación

privada del mismo, teniendo además carácter supletorio o subsidiario en ausencia o deficiencia de seguro privado); la Compañía de Seguro de Crédito a la Exportación, S. A. (empresa pública con jurisdicción exclusiva en riesgos derivados del comercio exterior); y otras modalidades de auto-seguros y mutualidades de distintas entidades y organismos públicos.

Naturalmente que los perjuicios económicos resentidos por el sector privado por esta actividad nacionalizadora en el campo de los seguros no ha dejado de reflejarse en diversas reclamaciones planteadas ante la Cuarta Sala del Tribunal Supremo español, planteadas principalmente por agentes de seguros y entidades gestoras del seguro de accidentes de trabajo. Al respecto analiza el autor algunos fallos importantes y finaliza su estudio con una indicación de los "cauces institucionales para la defensa de los derechos de los aseguradores privados" y un parágrafo último en el que resume sus "conclusiones".—Fausto E. RODRÍGUEZ.

PÉREZ FONTANA, Sagunto F. *El nuevo estatuto jurídico del rematador*. "Revista de Derecho Comercial", año XXVII, núm. 237, enero-marzo, 1972, pp. 3-34. Montevideo, Uruguay.

El remate es un procedimiento para la fijación del precio de algunos contratos, como el de compraventa o locación, por lo que, en realidad, es parte de la secuencia para su complementación y, como tal, es conocido desde la más remota antigüedad y con el transcurso del tiempo ha adquirido singular importancia, especialmente en la época actual, principalmente cuando se trata de la venta de inmuebles y de algunos bienes muebles, como la lana, las flores, las frutas, hortalizas, y demás, en los grandes centros consumidores y también del ganado en las llamadas ferias locales. De acuerdo con lo que dispone el artículo 3º del Código de Comercio, los rematadores matriculados, tendrán la exclusividad de las ventas en remate de cualquiera clase de bienes, operación que tradicionalmente constituye la actividad de los mismos. La ley amplió las facultades agregando las de informar o dictaminar sobre el valor, venal o de mercado. Para el desempeño de sus funciones, deben recabar de las oficinas públicas, bancos, oficiales o particulares, los informes o certificados necesarios para determinar la situación jurídica de los bienes cuyo remate le haya sido encomendado. Como dice la ley, esa facultad está limitada a los casos en que sea necesario determinar la situación jurídica de los bienes. Entiende el autor que con ello, la ley quiso referirse tanto al derecho de dominio sobre esos bienes, como a los derechos reales constituidos sobre los mismos, es decir, si se encuentran prendados, hipotecados, si el dominio está desmembrado como en el caso de la constitución de un usufructo, si existen derecho de uso o de habitación. También se refiere a otros derechos, como la anticresis y si existen embargos inscritos. La ley autoriza a los rematadores a solicitar de la justicia las medidas necesarias para el debido cumplimiento de su cometido y a requerir el auxilio de la fuerza pública a fin de asegurar el normal desarrollo del acto de remate. El recurso a la justicia también tendrá lugar en el caso de que los terceros obstaculicen la realización del remate,

como lo aclara el apartado *d*) del artículo 9 del Proyecto Perrotta, que indudablemente es la fuente del artículo 3º de la ley comentada, y en el que se suprimió la determinación del caso en que el rematador puede recurrir a la justicia, como lo hace el proyecto, dándole a la norma mayor amplitud, lo que, en algunos casos, puede ser motivo de conflictos originados por la interposición de recursos que exigen interpretación. El artículo 5º del decreto reglamentario del Código de Comercio, repite el contenido del artículo 3º de la ley, en forma ordenada, como lo hace en su proyecto Perrotta. Muchos son los defectos de esta ley como la obligación de llevar tres libros de entradas y salidas, o la de llevar un libro de cuentas corrientes que serán simples cuentas de gestión, la confirmación de la buena conducta exigida formalmente, el que se prohíba ejercer la profesión a los extranjeros y otros extremos más, que llevan a pensar en la reforma, porque son pocos los casos de manejos dolosos o inescrupulosos.—Humberto BRICEÑO SIERRA.

DERECHO PENAL

AYAN. *Interposición de los recursos penales*. v. DERECHO PROCESAL.

BRICEÑO VÁZQUEZ. *El proceso penal las cortes juveniles y el sistema...* v. DERECHO PROCESAL.

KAHANE, Siegfried. *La libération conditionnelle dans le droit pénal roumain, moyen d'individualisation judiciaire de la peine*. "Revue Roumaine des Sciences Sociales", tomo 16, núm. 1, 1972, pp. 61-64, Bucarest, Rumania.

Según el concepto del derecho penal socialista, el nuevo Código penal rumano—entrado en vigor el 1º de enero de 1969— estipula en su artículo 52 que la pena es una medida de apremio a la par que un medio de reeducación. La pena presenta, pues, un doble carácter: es coercitiva y educativa a la vez y su meta es prevenir las infracciones.

El nuevo Código instituye dos penas principales: la multa y el encarcelamiento. El autor estudia las modalidades de ejecución y los fines de ésta.

El régimen de ejecución del encarcelamiento se basa en "la obligación de los sentenciados de realizar un trabajo útil" (artículo 56). El fin inmediato del trabajo obligatorio es crear la costumbre de una actividad regular, que se realice cada día, para que el sentenciado llegue a considerar que el trabajo no es una esclavitud, sino una actividad necesaria para el hombre. El fin lejano de la obligación de realizar un trabajo es asegurar, de una manera duradera, la adaptación reintegración del sentenciado en la vida social cuando se extinga su condena.

Para reforzar la eficacia del trabajo como medio primordial de reeducación, el artículo 56 instituye, en materia de régimen de ejecución de la pena, medios propios para estimular y recompensar los sentenciados que trabajen a conciencia y den pruebas suficientes de que se hayan corregido. Entre estos medios, uno de los más importantes es la liberación condicional. En efecto, el primer requisito