

REVISTA DE REVISTAS

Derecho mercantil	940
-----------------------------	-----

informe preparado por las Naciones Unidas sobre la situación mundial de la mujer en 1985, el cual habría de servir como base de análisis para la Conferencia Mundial que tuvo lugar en Nairobi, Kenya, del 15 al 26 de julio de 1985, la que examinó y evaluó los progresos alcanzados durante el Decenio y diseñó las estrategias más adecuadas para la superación de la mujer hasta el año 2000.

Ahora bien, considerando de la mayor importancia que el esfuerzo realizado por la máxima organización internacional —el cual, desde luego, involucró no únicamente a los gobiernos sino también a los más importantes organismos internacionales del mundo— sea enfocado y apreciado en su justo valor, la autora procede, en amplios y sucesivos rubros, a analizar con el mayor detalle aquellos aspectos o materias en los que se puso mayor énfasis a lo largo del todo el Decenio y que son, fundamentalmente, los temas y subtemas del mismo, es decir, empleo, salud, educación, igualdad, desarrollo y paz.

La autora concluye con una visión bastante optimista del Decenio al afirmar que, pese a los problemas que subsisten, se ha logrado concientizar al mundo sobre la situación de la mujer, se han puesto en marcha programas a todos los niveles y, lo que es más importante, se ha ido gestando una solidaridad humana que busca la igualdad, el desarrollo y la paz para todos los seres humanos.

Jesús RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ

DERECHO MERCANTIL

ATILIO NUTI, Giuseppe, "Tecnica del contratto estimatorio", *Rassegna di Diritto Civile*, Nápoles, núm. 4, octubre-diciembre de 1986, pp. 915-932.

El contrato estimatorio es un negocio jurídico por virtud del cual una persona recibe de otra un bien con un precio estimado, con encargo libre de venderlo y se obliga, al vencimiento del plazo pactado, a pagar ese precio o a restituir el bien. Este contrato es calificado en la práctica mexicana como contrato de consignación, vocablo por demás incorrecto, ya que sólo alude a la obligación de una de las partes consistente precisamente en entregar la cosa; nuestro derecho no regula este contrato, únicamente se menciona por una sola vez en la Ley General de Quié-

bras y Suspensión de Pagos para hacer referencia a que también pueden ser objeto de separación de la masa del quebrado los bienes recibidos en consignación por virtud de un contrato estimatorio (artículo 159, fracción VI, inciso a), fuera de esta norma, ninguna referencia se hace al contrato pese a que es muy utilizado en la práctica tanto para productos de joyería, ornamentación o pintura, como para la enajenación de libros, mercancías de pequeños y grandes comerciantes y de automóviles; en estos últimos las agencias de vehículos suelen utilizar el contrato bajo el nombre de "carta de consignación", si bien el contenido del contrato corresponde más bien al de comisión, negocio distinto del estimatorio.

Como quiera que sea, el contrato estimatorio no es nuevo, data desde el derecho romano, en el cual, como nos dice el autor, ya se practicaba el *contratus a estimatorius*, aunque no bajo ese nombre ya que los jurisconsultos tuvieron sus dudas respecto a su denominación, incluso algunos pensaron que debía ser nominado mientras que otros le atribuían la calidad de innominado, términos distintos de los que actualmente usamos para determinar si un contrato está o no regulado en el derecho (tipicidad).

Asimismo imperó la duda respecto a considerar al contrato estimatorio como una venta, un mandato, o incluso un arrendamiento, ya que de alguna manera presentaban características comunes; sin embargo, el estimatorio mostró desde siempre ciertas peculiaridades que lo hicieron desde entonces incompatible con la naturaleza de estos otros. En efecto, no pudo ser considerado una venta porque en la persona que recibe los bienes con encargo libre de venderlos (*accipiens*) no adquiere la propiedad de la cosa, y por ello quien se la entrega (*tradens*) al vencimiento del plazo pactado, le puede exigir su devolución; en cuanto al mandato tampoco parece sostenerse esta consideración ya que el *accipiens*, recibida la cosa con precio estimado, puede proceder a su venta por un precio superior a aquél y, por tanto, tiene derecho a conservar para sí ese exceso de valor independientemente de cualquier remuneración pactada, al paso que en el mandato (o la comisión) el mandatario o comisionista queda obligado a devolver íntegramente lo recibido a su mandante. Finalmente, no podría ser considerado un arrendamiento toda vez que el *accipiens* recibe la cosa para que un tercer o él mismo la adquiera y no para obtener su uso o goce.

Si, como manifiesta Attilio Nuti, a lo anterior se añade el carácter real que al contrato ha dado el derecho romano, resulta fácil comprender las dificultades con las que se encontraron los jurisconsultos para

denominar al contrato; tal vez por esta razón se optó únicamente por darle alguna acción a las partes del contrato.

Con estas cuestiones en torno al derecho romano y el contrato, el autor inicia su interesante estudio sobre uno de los negocios jurídicos regulados en muy pocos países, uno de los cuales es precisamente Italia.

Sin embargo, los puntos más candentes del trabajo se manifiestan más adelante, cuando el autor insinúa la naturaleza del estimatorio al plantear, por un lado, que el derecho sobre la cosa consignada se traduce en una pérdida del derecho de disposición del *tradens*, por lo menos hasta la restitución de la misma (si ésta se verifica), y por el otro, que el *accipiens* puede disponer de la cosa en favor de terceros o no proceder a la restitución de vencimiento del plazo pactado, casos éstos en los cuales dicho *accipiens* tiene el carácter de deudor.

En este sentido el propio Attilio Nuti plantea la hipótesis de considerar que el estimatorio no es otra cosa que una compraventa en la cual la transmisión de la propiedad se verifica en el momento en el cual se entrega la cosa, acto que coincide con el de la conclusión del contrato de compraventa. En ese caso se trataría de una venta típicamente estimatoria que como tal se presentaría al verificarse la disposición del bien a favor de un tercero al no proceder a la restitución del mismo al vencimiento del plazo. Para el autor tal restitución no es obligación del *accipiens*, sino facultad que puede hacer efectiva, o bien puede dar el precio; asimismo, añade que tampoco constituye una facultad alternativa de restituir la cosa en incumplimiento de la obligación del precio; para nosotros dicho *accipiens* tiene únicamente una obligación derivada del contrato o bien entregar el precio estimado, pero nada más, de suerte que puede vender a un precio mucho más elevado la cosa, o la puede donar, permutar o simplemente no hacer nada con ella, guardarla en determinado lugar y al vencimiento del plazo pactado cumple su obligación entregando ya el precio referido o la cosa consignada.

Por otra parte, el autor dedica algunas páginas para exponer la posición de la doctrina en el sentido de que el contrato se concluye en el momento de la entrega de la cosa, así como otras divergentes, de cualquier manera el asunto de la restitución de la cosa parece total en el estudio del autor, así como aquel de la pérdida de la disponibilidad de la cosa que pesa sobre el *tradens*, y es que evidentemente desde que surge este contrato, como hemos expuesto, hasta nuestros días no parece haber consenso respecto a su naturaleza jurídica, sobre todo porque una vez que el *accipiens* recibe la cosa con precio estimado (de ahí el nombre del contrato) el *tradens* no puede disponer de ella sino a partir del momento en que, en su caso, le sea restituida, mientras

tanto quien tiene la facultad de disposición curiosamente es el *accipiens*, para quien, según una de las tesis expuestas por el autor, estará justificada esta disponibilidad jurídica de la cosa mediante una pretendida autorización del *tradens*, acto que legitimaría a dicho *accipiens* a disponer en nombre e interés propios.

Finalmente, el autor manifiesta su consideración en torno al contrato y alude a su derecho de opción que le ofrece al *accipiens* y que consiste en la posibilidad de convertirse en comprador de la cosa, acto que se verificará si enajena la misma a un tercero, o bien si decide restituirla al vencimiento del término fijado, ello significaría el no ejercicio de dicha opción y como consecuencia su renuncia o no aceptación a la oferta de adquirir limitada por el *tradens*, o por ello, concluye también, que el contrato estimatorio deba asumirse cual una venta hecha típica para su perfeccionamiento.

Soyla H. LEÓN TOVAR

BORGIOLO, Alessandro, "Dirección unitaria y responsabilidad en la administración extraordinaria" (trad. de Antonio Tonón), *Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones*, Buenos Aires, año 19, núm. 112, agosto de 1986, pp. 509-544.

La vinculación de sociedades puede tener como consecuencia ciertos conflictos de intereses, derivados fundamentalmente por privilegios de posición económica de una o varias sociedades en detrimento de otras mediante relaciones jurídicas contractuales. Para proteger tales intereses el autor sugiere la tutela de las minorías, el ejercicio de acciones por éstas contra los administradores de la controlante o mediante la imposición de responsabilidad a la propia sociedad controlante; dichos criterios no están regulados en la legislación argentina, la cual por el contrario permite la admisión cuando media la aprobación de la asamblea, situación que evidentemente no se daría si dicha controlante tiene la mayoría de acciones y por tanto de votos.

En nuestro derecho la Ley General de Sociedades Mercantiles, en su artículo 163, faculta a la minoría, que represente por lo menos el 33% del capital social, para ejercitar directamente la acción de responsabilidad civil contra los administradores, responsabilidad que parece ser es la que se atribuye a los directores de la controlante, aunque en otros casos de responsabilidad exige el acuerdo de la asamblea general (ar-

título 160). En Italia, nos dice el autor, la Ley de 1979, relativa a la administración extraordinaria de las grandes empresas en crisis, introdujo una forma más eficaz contra el abuso del patrimonio de una sociedad controlada por parte de la controlante. En efecto, dicha Ley responsabiliza solidariamente a los administradores de la controlante, norma que ha sido atacada, no sin razón, de poco clara y carente de técnica.

De cualquier manera el autor destaca el interés del asunto por cuanto a la responsabilidad solidaria de dichos administradores, así como la necesidad de que, para la aplicación de dicha norma, esté presente la "dirección unitaria", concepto que no está definido en la Ley, si bien la exposición de motivos señala que dicha figura debe estar encaminada a coordinar la política económica y las líneas esenciales de la gestión de las sociedades vinculadas; y por varias razones el autor manifiesta que en su país ha sido considerada como la identidad o uniformidad de las directivas operativas en diversos sectores (*v. gr.* financiero) que los administradores de la controlante logran imponer a los de la controlada. Por otra parte, el presupuesto de la norma es que frente a una situación de control los administradores de la controlante influyan en los de la controlada para obtener ventajas a favor de aquélla u otra y en detrimento de la controlada.

En este orden de ideas, Borgioli plantea varios presupuestos de aplicación de la norma de referencia: la Ley sólo se aplica cuando la sociedad dañada es puesta bajo administración extraordinaria, lo que a su vez requiere el estado de insolvencia.

La responsabilidad de los administradores de la controlante se funda en el abuso de la dirección unitaria, es decir, en la responsabilidad civil por daños; según lo expuesto por la norma de referencia, no se exige una correlación de daño sufrido y provecho recibido, aunque éste sea consecuencia de aquél ya que, como acertadamente manifiesta Borgioli, el propósito de la ley es el resarcimiento del daño sufrido y no la obtención de una ventaja o enriquecimiento de la controlante; por ello, sugiere y establece las relaciones entre las acciones de responsabilidad y la de revocatoria agravada, ésta tiende a reparar el perjuicio causado al patrimonio de la sociedad bajo administración extraordinaria, y, por tanto, el causado a sus acreedores; ambas acciones están dirigidas a restaurar el patrimonio de las sociedades en crisis; sin embargo, sólo se podría admitir una concurrencia entre la acción por daños y la acción revocatoria cuando el éxito de una no pueda reparar íntegramente el perjuicio.

Interesante resulta el cuestionamiento del autor en torno al fundamento de la responsabilidad impuesta a los administradores de la controlante; en su opinión se trata de la responsabilidad extracontractual derivada de la instigación de los administradores de la controlante para el incumplimiento de los de la controlada, cuyo nexo causal quedaría conformado por la existencia de una dirección unitaria.

Cabe destacar al respecto que en la legislación mexicana el artículo 13 de la Ley que regula la venta de acciones de sociedades anónimas, cuya vigencia (no de la ley sino del precepto) ha sido aceptada en diversas ejecutorias por nuestra Suprema Corte de Justicia, establece una responsabilidad para las personas que controlan el funcionamiento de la sociedad; se trata de una responsabilidad no solidaria, sino subsidiaria e ilimitada para quienes controlen dicha sociedad, sea que posean o no la mayoría de las acciones, por los actos ilícitos de la misma. En este renglón la responsabilidad extracontractual por la sociedad controlante implicaría responsabilidad subsidiaria e ilimitada para las personas que a su vez controlen a la controlante, sean o no administradores.

Finalmente, el autor destaca que sólo la sociedad controlada está legitimada para ejercitar la acción de responsabilidad, si bien los acreedores pueden hacerlo vía la subrogatoria. Por último, plantea la posibilidad de extender tal responsabilidad (solidaria) a la propia sociedad controlante, supuesto que sólo sería posible en principio si el acto se hubiere realizado en ejercicio de sus funciones.

Soyla H. LEÓN TOVAR

CABANELLAS, Jr., G. y HEWKO, J. P., "Las empresas conjuntas y la legislación de defensa de la competencia", *Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones*, Buenos Aires, año 19, núm. 113, octubre de 1986, pp. 675-697.

Uno de los mecanismos utilizados en últimas fechas por algunos países para fomentar la exportación de productos nacionales ha sido, paradójicamente, la llamada empresa conjunta, tema que, por otra parte, es discutido y puesto de manifiesto como instrumento contra la competencia. Se trata de un fenómeno contractual que permite a dos o más empresarios destinar parte de sus activos a la formación de una nueva unidad productiva, cuyo control queda de manera conjunta a cargo de dichos empresarios, quienes mantienen entre sí su carácter independien-

te. Esa unidad productiva es la empresa conjunta, cuya actuación se puede reflejar de muy variadas formas, ya sea como contratos de colaboración empresaria, como sociedades anónimas, o como una sociedad de responsabilidad limitada.

Los autores abordan el tema de las empresas conjuntas mediante cinco puntos; el primero de ellos se refiere a la introducción en la materia, en cuyo planteamiento destacan su importancia debido a la aplicación más severa de la reciente ley antimonopolio y de defensa de la competencia de la Argentina (1980) y a las reformas de la Ley de Sociedades Comerciales del mismo país, que incorporan los contratos de colaboración empresaria (variante de la empresa conjunta), cuyo objeto lo constituya la formación de agrupaciones de colaboración interempresaria y la promoción de su actividad económica.

Los principales sistemas antimonopólicos y de defensa de la competencia usan la figura de la empresa conjunta como uno de sus conceptos fundamentales. El Mercado Común Europeo habla de empresa común para referirse a aquella por virtud de la cual dos o más empresarios deciden confiarle la totalidad o parte de sus actividades y cuya dirección es asegurada a las mismas en un plano de igualdad; si las partes conservan tal independencia se configuran los extremos de la empresa conjunta y el acto de formarla se juzga conforme al Tratado de Roma (artículo 85) por cuanto a los actos que restringen o limiten la competencia.

En Estados Unidos se habla de *joint venture*, en sentido diverso al societario pues en el derecho antimonopólico se le hace referencia como al acto en el cual dos o más empresarios forman una subsidiaria conjunta, manteniendo su independencia e individualidad. A continuación reseñamos algunos aspectos importantes de los otros apartados.

Las empresas conjuntas bajo el derecho antimonopólico de los Estados Unidos. En este renglón destacan el alcance de dos leyes antimonopólicas, la Ley Sherman y la Ley Clayton, para la primera son ilegales los contratos restrictivos del comercio y la interpretación y adecuación de este concepto a diversos negocios jurídicos entre empresarios, varios de los cuales por su propia naturaleza han sido considerados ilegales *per se*, sin necesidad de estudio al respecto, *v. gr.* la división de mercados.

Como las empresas conjuntas plantean problemas por cuanto que crean capacidad productiva adicional a través de una nueva organización productiva, nuevo producto o tecnología, al mismo tiempo que pueden excluir la competencia, se ha estimado prudente analizarlas bajo la regla de la razón (que son ilegales en sí mismas). Así las cosas, se

manifiesta que en un caso reciente (1979) se destacaron algunas características de la empresa conjunta (miembros, participación, desarrollo individual, naturaleza, razonabilidad de restricciones, etcétera), las cuales, evidentemente, si no constituyen un paradigma para la propia empresa conjunta sí son un indicador importante para determinar cuándo se está o no frente a una organización de esa índole.

La segunda ley, la Ley Clayton (artículo 7) prohíbe la adquisición de acciones o participaciones cuya consecuencia sea la disminución de la competencia o la creación de monopolios; aunque de manera incidental, se ocupa también de la empresa conjunta.

Al lado de dichas leyes existe la Ley de Investigación Cooperativa Nacional cuyo propósito es eliminar la ilegalidad *per se* de ciertos acuerdos de investigación y desarrollo conjuntos, entre competidores y bajo la legislación antimonopólica, ley que a decir de los autores no se aplicaría a las empresas conjuntas para la producción o comercialización de bienes o servicios, sino únicamente a las de investigación, desarrollo y licencia de tecnología.

Las empresas conjuntas bajo la legislación comunitaria europea. A la luz del derecho comunitario las empresas conjuntas pueden ser ilícitas ya sea por constituir un instrumento anticompetitivo, como por el abuso de su posición dominante; en general, del estudio de los distintos casos expuestos llegamos a la consideración manifestada por los propios autores en el sentido de que la legislación europea toma en consideración lineamientos propios y diferentes de aquéllos de los Estados Unidos, incluso algunas conductas anticompetitivas resultan justificadas si de ellas derivan beneficios económicos generalizados para la población.

Las empresas conjuntas bajo la Ley de Defensa de la Competencia argentina. Dicho ordenamiento no regula expresamente a las empresas conjuntas, únicamente prohíbe, de manera general, los actos que restrinjan, limiten o distorsionen la competencia, cuando de ellos pueda resultar un perjuicio para el interés económico general. De acuerdo con ello tratan de analizar tales empresas bajo dos aspectos determinantes: la limitación o no de la libre concurrencia y si, como consecuencia, es perjudicial para el interés económico general. Así las cosas, se destacan los efectos "favorables" de ciertas formas de colaboración empresaria para el desenvolvimiento de la economía, o la expansión de la oferta, o de economías de escala; se concluye con el reconocimiento de los escasos estudios al respecto y del poco desarrollo jurisprudencial, en definitiva se debe advertir que el fenómeno de las llamadas empresas conjuntas si bien no es reciente sí hace poco tiempo ha entrado en juego

de manera clara en los diversos países, algunas veces para introducirse en nuevos mercados y las otras por la necesidad de aceptar la inversión extranjera.

Soyla H. LEÓN TOVAR

FRITZ-KROCKOW, Bernardo, "Evaluación del cooperativismo mexicano", *Comercio Exterior*, México, vol. 36, núm. 9, septiembre de 1986, pp. 789-796.

En una crisis económica como la que hemos experimentado en estos años, resurge cual estupenda alternativa el cooperativismo, cuando no sólo se conocen sus principios esenciales sino también se han experimentado las bondades de su sistema.

El autor, profesor del Instituto de Cooperativismo de la Universidad de Munster (R.F.A.) escinde su estudio en tres rubros: "Las cooperativas en México"; "La educación e investigación cooperativa", y "Las perspectivas".

Bien dice Fritz-Krockow que México, Argentina y Brasil comparten la más luenga tradición cooperativista de nuestro continente.

En efecto, el *calpulalli* en la época precolombina; las cajas de comunidades indígenas, los pósitos, las alhóndigas durante la Colonia; y después de la independencia, los gremios, las juntas de artesanos, las cajas de ahorros, las sociedades mutualistas, las corporaciones y los círculos obreros, además de las propias cooperativas, testifican que en nuestra nación se conoció y se practicó ancestralmente la cooperación.

A pesar de estas prístinas raíces, el cooperativismo mexicano tiempo ha que no se alza de su letargo.

Contiene este ensayo un panorama cronológico, el cual nos proporciona una somera idea evolutiva del movimiento cooperativo mexicano.

Resulta interesante la sinopsis estadística que se nos presenta sobre los diferentes sectores económicos en los que se desenvuelven las cooperativas; llámense agropecuarias, pesqueras, industriales, de transportes, de servicios (turísticos, educativos, médicos, técnicos y domésticos), o de vivienda, escolares, de consumo, de comercialización y de consumo intermedio.

Al final de cada sucinto párrafo, el autor externa un juicio valorativo sobre el tópico en cuestión. Comentario cuyo énfasis negativo

no debe considerarse como criterio único y definitivo para enjuiciar al cooperativismo mexicano.

Muestra este trabajo lo que de alguna forma ya es del dominio público: que la marginalidad legislativa, crediticia y gubernamental se ha enseñoreado de los ejidos y cajas populares.

Las cooperativas, al agruparse por sectores, conforman federaciones regionales (cooperativas de segundo grado), las cuales se concentran en la Confederación Nacional Cooperativa —CONACOO— (cooperativas de tercer grado); exprésase así la confraternidad cooperativa cuya extensión es parcial y desigual.

Afirma Fritz-Krockow que la política de fomento a la cooperación por parte del gobierno mexicano se ha concretado en apoyar la realización de planes económicos o proyectos específicos, pero no ha impulsado la iniciativa propia o la autoayuda.

Se advierte que son varios los organismos (DIFOCOST, CIFC, BNPP, FOSOC, FOCCE, FONEP) a través de los cuales el gobierno federal intenta revitalizar al lánguido movimiento cooperativo mexicano.

Estoy de acuerdo en que cierto cooperativismo mexicano ha sido un instrumento de la política gubernamental. Ha sobrevivido amparado a la sombra del tutelaje estatal. No ha encontrado el sendero de la autonomía, de la madurez. Sin embargo, considero que una visión eminentemente estadística, resulta parcial, por lo que ella no debe ser el único parámetro para evaluar al cooperativismo de nuestra patria, puesto que también cuenta en su haber factores muy positivos.

Los auspicios que el académico germano ha recibido prometen un posterior y complementario estudio, con datos económicos, jurídicos, administrativos, sociológicos, antropológicos y hasta psicológicos, que serían muy útiles para ampliarnos el horizonte y proporcionarnos un panorama más claro y exacto de las circunstancias actuales en las que se encuentra dicho fenómeno tan singular.

En tal trance, magnífica es la ocasión y muy oportuna la proposición de construir un sólido y sesudo maderamen que favorezca la reorientación en la educación e investigación cooperativas. Ello permitirá primero, conocer al cooperativismo en su esencia para después difundirlo.

Imprescindible tarea resulta pues, la forja de pedagogos, apóstoles y líderes, convencidos del sistema cooperativo.

Encaminarse en tal ruta, no implica marchar solos e ilusos, ya que naciones amigas nos aventajan y nos muestran la pauta. Estrechemos vínculos para sacudir el marasmo y salir de la marisma en que se encuentra el cooperativismo mexicano.

Este estudio, sustancialmente estadístico y no del todo preciso, me hace cavilar con optimismo que no sólo los acontecimientos del ayer, sino los tristes y lamentables sucesos del ahora (década de los ochenta, particularmente 1985), nos indican que el resurgimiento del auténtico cooperativismo disfruta, en nuestra patria, de una inmejorable coyuntura.

Pedro Alfonso LABARIEGA VILLANUEVA

DERECHO PENAL

MIR PUIG, Carlos, "La prisión abierta", *Anuario de Derecho Penal y Ciencias Penales*, Madrid, t. XXXVIII, fascículo III, septiembre-diciembre de 1985, pp. 767-806.

Esta institución de la prisión abierta, modalidad que nuestro ordenamiento penal contempla, existe en España a raíz de la nueva Ley Orgánica General Penitenciaria de 26 de septiembre de 1979 y del Reglamento Penitenciario (real decreto 1.201/981 del 8 de mayo de 1980). Ambas utilizan la denominación "establecimiento de régimen abierto", término explicativo del sistema de que se trata, ya que se sigue considerando la extinción de una pena, donde "los muros de la prisión clásica son reemplazados por los muros de la conciencia del interno" (p. 768). Es un establecimiento de mínima seguridad, donde el sujeto sigue preso porque no quiere evadirse, no porque no pueda hacerlo.

La prisión abierta nos dice el autor, constituye una alternativa a la prisión clásica para ciertos sentenciados, porque se requiere de éstos madurez y buena conducta. Es un intento serio y verdadero de hacer de la prisión una institución resocializadora, donde no caben ya las viejas ideas de retribución, venganza o expiación de las culpas. La individualización de la pena es otra de las aspiraciones que sí pueden lograrse a través de esta modalidad, ya que el sujeto elegido para cumplir su condena en un establecimiento de éstos, ve depositada en él la confianza de la sociedad, hasta el grado en que su prisión no tiene muros, rejas, ni policías armados. No es un regalo, sino un tratamiento basado en la confianza, que se otorga después de valorar una serie de requisitos que deberán existir; por ejemplo, tener sumisión voluntaria a la disciplina de la prisión. La experiencia ha demostrado que quienes mejor responden a este régimen son los reclusos de edad madura, los casados, o los que tienen elevadas responsabilidades.