

Armonización de la seguridad social en la CEE: sus problemas de financiación. **Introducción y selección: Luis Enrique de la Villa Gil. Madrid. Instituto de Estudios Fiscales 1975. 491 págs.**

El presente volumen lo integran una serie de estudios de distintos autores, relativos a la armonización de legislaciones en materia de seguridad social en el marco de la CEE, así como también en los más amplios de la OIT y del Consejo de Europa. Se trata de los trabajos de Guy Perrin: «La acción de la Organización Internacional del Trabajo en favor de la coordinación y de la armonización de las legislaciones de Seguridad Social», Oficina Internacional del Trabajo; «Estudio preliminar sobre las posibilidades de armonización de la Seguridad Social en los países miembros del Consejo de Europa»; Giorgio Cannella: «Posibilidades de armonización de las prestaciones sociales en los países de la CEE»; Berut Heise: «Las posibilidades de "Armonización Social" de los regímenes de Seguridad Social de los Estados miembros de la CEE»; Ph. Vanpraag: «La armonización y la igualación a nivel europeo de los sistemas de Seguridad Social»; GM. J. Veldkamp: «La armonización de la Seguridad Social en la CEE»; Jacques Jean Ribas: «La armonización de los regímenes de Seguridad Social»; Josef Van Langendonck: «La

armonización del Seguro Social de Asistencia Sanitaria en el seno de la CEE»; Jean Jacques Ribas y J. Hasse: «La actuación de la comunidad en el ámbito de la Seguridad Social y el Presupuesto social europeo». También se incluye un apéndice sobre sistemas de impuestos negativos sobre la renta y de créditos impositivos. Como señala el autor de la selección, con la versión de estos trabajos al castellano no pretende dar una visión actualizada de la armonización de legislaciones sobre Seguridad Social en Europa —algo extraordinariamente difícil en una materia siempre cambiante—, sino poner al lector en contacto con los problemas permanentes de esta tarea. Algo sin duda de gran interés en un país como el nuestro, que tarde o temprano tendrá que sumarse a la misma. El Profesor de la Villa se ocupa precisamente de este tema en las páginas de introducción, señalando los aspectos en los que las divergencias entre el sistema español y los de los países comunitarios son mayores y concluyendo que en la situación actual cualquier intento de armonización sería difícilmente realizable.—L. GARAU.

BIBLIOGRAFIA

ROIG, Barto; POU, Víctor, y otros: Acceso al Mercado Común. Ediciones Universidad de Navarra, S. A. (EUNSA). Pamplona, 1976. 505 págs.

El difícil y complicado problema de las relaciones que España ha mantenido y mantiene con el Mercado Común está suscitando cada día mayor interés. No obstante, esta problemática se ha abordado por los autores, desde dos orientaciones fundamentales: la económica y la jurídica. Ciertamente, la mayoría de las obras que se han editado en castellano sobre esta temática, se han basado bien en un estudio jurídico-constitucional del Mercado Común, bien desde una vertiente estrictamente económica. Falta hacía, pues, una obra como la que aquí referimos, que, abordando este tema de las relaciones entre España y el Mercado Común, que ya está empezando a ser conocido, lo haga desde una nueva perspectiva, la del empresario español.

En efecto, el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE), dependiente de la Universidad de Navarra, ha venido realizando desde 1969 una serie de seminarios sobre el tema de la CEE, destinados a dar a conocer las potencialidades del Mercado Común al empresario español. El resultado de esta labor aparece recogido en el libro que ahora referimos. En realidad, más que con una obra científica y sistemática, el lector se encontrará con una simple recopilación de conferencias de importantes figuras del proceso comunitario, junto con varios artículos publicados a lo largo de estos últimos años por los profesores Barto Roig y Víctor Pou Serradell.

La obra cabe dividirla en tres partes, no muy claramente diferenciadas, en las que se analiza el problema de las relaciones de nuestro país con la Comunidad Económica Europea.

En la primera de estas tres partes se

realiza un estudio de la estructura, evolución y funcionamiento de la Comunidad. Ahora bien, puesto que la obra está orientada y destinada al empresario español, el análisis se realiza en base a la metodología propia de la denominada «Política de empresa», ciencia todavía en formación cuyo objeto es la racionalización científica del proceso de elaboración de las decisiones del empresario. Esta metodología permite presentar, desde nuevos planteamientos, la consistencia y racionalidad del proceso y de las decisiones adoptadas en los órganos comunitarios para lograr el objetivo de la unificación, primero, económica y, posteriormente, política de los países miembros de la Comunidad. Desde este enfoque del problema, el proceso de formación, las estructuras y el funcionamiento del Mercado Común se juzgan no en función de unas formulaciones jurídicas, ni de unos logros económicos, sino de unas eficacias reales y de sus posibilidades de competencia con otros centros económicos internacionales (EE. UU. y Japón).

Una segunda parte de este libro recoge en varios capítulos los principios fundamentales que orientan la política industrial de la CEE. Es necesario tener presente que si bien hasta ahora la política más destacada por la Comunidad era la política agrícola, también resultaba necesario establecer los puntos de referencia esenciales de la política industrial que el Mercado Común debía seguir con objeto de orientar el sector, económicamente, más importante, pero que por encontrarse mucho más desarrollado que el agrícola, planteaba menos dificultades y enfrentamientos entre los Estados miembros.

Para establecer el marco de la política industrial comunitaria, se elaboró el infor-

BIBLIOGRAFIA

me Colonna, cuyos puntos principales eran los siguientes:

— Consecución de un espacio geográfico único, constituido por las áreas geográficas de los países miembros.

— Armonización jurídica y fiscal que permita la regulación jurídica de la «sociedad anónima europea» y la armonización fiscal con otras empresas, en especial con las empresas filiales.

— Creación de un mercado europeo abierto de capitales.

— Aumento de la competitividad internacional de las empresas comunitarias.

— Mejora de la política de desarrollo regional y de investigación tecnológica.

— Responsabilidades internacionales de la CEE respecto de su potencialidad comercial.

Algunos de los cuales fueron posteriormente reformados y actualizados en la Conferencia de Venecia del 20 al 22 de abril de 1972, en la que hizo hincapié especialmente en las tres últimas ideas.

En esta misma parte se expone también la postura del empresario español y la estrategia que debe adoptar de cara a potenciar sus relaciones comerciales con la CEE y en su día competir plenamente con las restantes empresas comunitarias, tras la integración española.

En la última parte de la obra se exponen muy superficialmente las negociaciones España-CEE en sus distintas etapas, desde los prolegómenos para la firma del Tratado Comercial preferencial con España, hasta los problemas derivados de la ampliación de la Comunidad Económica Europea con el ingreso del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. Se hace referencia a las razones que indujeron a nuestro país a iniciar las negociaciones con la CEE, la postura comunitaria y la valoración de la delegación española de los distintos mandatos comunitarios, el informe Tindemans,

la situación actual del Mercado Común, y finalmente la postura española en los momentos presentes.

Junto a estas tres partes, cabe reseñar la reproducción de cinco conferencias pronunciadas en el IESE por otras tantas personalidades de la vida comunitaria: Jean Rey, Alberto Ullastres, Josep Sans, G. Cologna di Paliano y R. Toulemon. Cada una de estas personalidades expuso, en distintas fechas, la problemática comunitaria relativa a su sector, desde su propia y personal óptica. Así, el señor Jean Rey dio su visión de los grandes problemas comunitarios en 1971, en tanto que el ex embajador ante la Comunidad Económica Europea D. Alberto Ullastres exponía en su conferencia la temática de las negociaciones del Acuerdo Comercial Preferencial que en julio de 1969, fecha de su exposición, todavía se hallaba en negociación. Josep Sans, secretario general del «Mouvement Libéral pour l'Europe Unie», explicó a lo largo de su conferencia las dificultades surgidas en las Comunidades Europeas como consecuencia del proceso de ampliación y del ingreso de tres nuevos Estados miembros. Los señores Cologna di Paliano y Toulemon, ex comisario de la Comisión Europea y ex director general de Asuntos Industriales de la Comisión de las Comunidades Europeas, respectivamente, resumieron en sus intervenciones, los pasos dados por la Comunidad Económica Europea en materia de política industrial de cara a la mediana y gran empresa, así como los planteamientos comunitarios en el campo de la industria en la Conferencia de Venecia.

En definitiva, nos hallamos ante una obra clara en los términos y sencilla en los planteamientos, destinada en exclusividad a ese sector constituido por el empresario español, con algunos planteamientos interesantes que permitirán al

BIBLIOGRAFIA

lector obtener una información que con frecuencia aparece confusa en los libros destinados a exponer las relaciones entre España y el Mercado Común. En esta obra, junto al análisis de esta problemática realizado por especialistas españoles hay que destacar las opiniones y la versión que los «eurócratas» dan del mismo fenómeno, permitiéndose de este modo comparar las opiniones de ambos lados de los Pirineos. Sin embargo, no resulta superfluo reincidir en la falta de estructura-

ción interna de la obra y la mera «yuxtaposición» de conferencias y artículos, a veces con un desfase temporal, que en realidad aproximan más el libro a una simple recopilación de temas que a una auténtica obra sobre los problemas de nuestro país en sus relaciones con el Mercado Común, asunto éste de tanto interés y del que tan necesario se encuentra el lector español de obras claras, completas y actuales.—Rafael CALDUCH CER-
VERA.

BRINKHORST, L. J.; SCHERMERS, H. G.: Supplement to Judicial remedies in the European Communities. A case book. **Kluwer-Deventer, 1972. 183 págs.**

Publican en 1972 estos profesores de las Universidades de Groningen y Amsterdam un suplemento al «case book» que con el mismo título apareció inicialmente en 1969. El libro inicial y el suplemento, salvo alguna inclusión en este último, conservan la misma estructura.

Se han combinado en su preparación, como afirman los autores en el Prólogo, el «case method» y el método tradicional continental. En efecto, en ambos volúmenes se recogen referencias bibliográficas sobre los distintos capítulos y epígrafes; se recoge práctica judicial del Tribunal de Justicia de las Comunidades, práctica que ciertamente constituye el núcleo básico de los dos textos; se recoge asimismo práctica de los tribunales de los seis Estados miembros originarios de las Comunidades; una sucinta referencia a los sistemas judiciales de éstos, así como las disposiciones constitucionales de estos seis Estados en torno a las relaciones entre el Derecho Internacional y el Derecho interno. De otro lado, se incluyen en el Suplemento las disposiciones de esa misma índole correspondientes a las Constituciones de Dinamarca, Irlanda y

Noruega, así como la «European Communities Act 1972» emanada del Parlamento británico como consecuencia de la adhesión del Reino Unido a las Comunidades (Suplemento, págs. 93-109).

La presentación sucesiva de capítulos y epígrafes y la documentación es, por tanto, variada y heterogénea incluyéndose igualmente la Opinión de la Comisión de las Comunidades sobre la adhesión de estos últimos cuatro Estados a las tres Comunidades, el Tratado de Adhesión de 22 de enero de 1972 y el Acta sobre las condiciones de adhesión de dichos Estados (Suplemento, págs. 88-93).

Esta variada documentación está sistematizada y presentada en seis capítulos, precedidos de pequeñas introducciones.

De ellos, tres contienen práctica del Tribunal de las Comunidades en tres importantes núcleos de competencias de éste: a) Acciones contra Estados miembros (cap. I); b) Acciones contra órganos comunitarios (cap. II), y c) Competencia relativa a la interpretación del Derecho Comunitario (art. 177 del Tratado de la CEE) (cap. IV).

BIBLIOGRAFIA

El capítulo III recoge práctica judicial interna en torno a la aplicación del Derecho Comunitario.

El capítulo V, por su parte, se ocupa del Derecho aplicado por el Tribunal de las Comunidades, entre el que se encuentran los principios generales del Derecho.

Finalmente, un último capítulo, el VI, recoge práctica en torno al procedimiento ante el Tribunal de las Comunidades.

Sendos apéndices cierran ambos textos en los que se recogen cuadros esquemáticos relativos al número de casos llevados ante el Tribunal de las Comunidades,

así como referencia numérica de decisiones de tribunales nacionales relativas al Derecho Comunitario.

Este trabajo en dos partes, inicialmente preparado para uno de los Cursos Internacionales sobre Integración europea, impartido por el Instituto de Europa de la Universidad de Amsterdam, creo puede ser de utilidad, tanto para consulta como para una iniciación en la práctica judicial comunitaria en torno a algunos de los recursos más importantes que se prevén en los Tratados constitutivos de las Comunidades.—Luis MARTINEZ SANSERONI.

DRAETTA, Ugo: *La Commissione delle Comunità Europee.* Dott. A. Giufré. Milán, 1974. 130 págs.

La obra que reseñamos, aunque publicada en 1974, conserva, no obstante, una enorme actualidad e interés. Se trata de un estudio monográfico dedicado a la Comisión de las Comunidades Europeas, elaborado desde una perspectiva jurídica.

Ciertamente la Comisión, calificada por diversos autores como el órgano representativo de los intereses comunitarios frente al Consejo de Ministros, resulta ser una pieza clave en la estructura de las Comunidades Europeas. Sus características particulares la convierten en un órgano original que no tiene similitud con otros órganos de las organizaciones internacionales, lo que ha atraído la atención de numerosos especialistas y ha dado origen a multitud de obras sobre esta temática, la mayor parte de ellas, por desgracia, en lenguas extranjeras.

El autor ha pretendido con esta obra presentarnos tanto como las peculiaridades de la Comisión, el papel que ésta desempeña frente al Consejo de Ministros, máximo órgano decisorio, en el seno

del sistema comunitario. La obra, que consta de una introducción y cuatro capítulos, estudia los siguientes aspectos:

- La composición de la Comisión.
- Su organización y funcionamiento.
- Los poderes de que está dotada.
- El papel de la Comisión en la estructura constitucional de las Comunidades.

La orientación primordialmente jurídica de la obra no excluye la postura crítica de Ugo Draetta, a veces desde supuestos puramente fácticos, lo que nos permite obtener una visión ponderada de los textos que regulan la creación y el funcionamiento de este órgano, contrastando siempre aquéllos con la interpretación que en la práctica se realiza de los mismos.

En el análisis de la composición de la Comisión, el autor, tras desarrollar la evolución sufrida por aquélla desde los nueve miembros iniciales hasta los 13 miembros que desde el 1 de enero de 1973, fecha de entrada en vigor del Tra-

BIBLIOGRAFIA

tado de Adhesión del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca, componen la Comisión. Plantea además la posibilidad de modificación del número de comisarios por decisión unánime del Consejo, con la única limitación establecida en el artículo 10 del Tratado de Bruselas, para finalizar este capítulo con el estudio amplio y detallado del nombramiento, duración, renovación y **status** de los miembros de la Comisión.

Al exponer en esta parte la normativa y requisitos relativos al nombramiento de los comisarios, Draetta profundiza en el aspecto de la «independencia» de la Comisión, característica que frecuentemente se resalta en los manuales como la más típica de este órgano, y a la que pone en tela de juicio basándose en el hecho de que tanto el nombramiento de los comisarios como la modificación del número de miembros de la Comisión y la determinación de las remuneraciones, indemnizaciones y pensiones de éstos, se adoptan por acuerdo unánime de los Estados miembros, lo que determinará la influencia de éstos en los miembros de la Comisión y por tanto en la actuación de ésta. A este respecto interesa recoger un breve párrafo del autor relativo a este problema:

«En este contexto aparece claro desde ahora que, en tanto que tal evolución dependa de los Estados miembros —en una situación de permanente soberanía de estos últimos—, una absoluta y plena independencia de la Comisión respecto de los propios Estados miembros parece irreal y forzosamente ni siquiera deseable.»

También en lo relativo a la duración de los cargos de comisario, Draetta se extiende en la cuestión de las diversas causas de cese en el mismo, haciendo hincapié en la dimisión forzosa y volun-

taria y en la denominada «prorogatio officii».

En el capítulo relativo a la organización y funcionamiento de la Comisión, se exponen, entre otros, los temas de la presidencia y vicepresidencias de ésta, poder de autorreglamentación de la propia Comisión y organización interna de la misma. En lo referente al presidente y vicepresidente, se estudia en particular la ausencia de autonomía en su designación por parte de la Comisión, ya que esta facultad se atribuye a los propios Estados miembros. Más importancia y detenimiento requiere el problema de la capacidad de la Comisión para establecer su propio Reglamento interno, que especifique y regule las funciones de los servicios auxiliares y de su administración. En este tema el autor se encuadra en la línea de los partidarios del ordenamiento interno como una derivación del ordenamiento internacional, en este caso de los tratados constitutivos, y, por consiguiente, es éste el que establece el marco en que se debe desenvolver aquél. Esta facultad de reglamentación interna de la Comisión se recoge en el artículo 16 del Tratado de Bruselas y por tanto el reglamento interno se mantiene, en efecto, en términos de rigurosa conformidad con los tratados constitutivos.

Este Reglamento interno se basa en dos principios fundamentales, a saber:

- 1.º El carácter colegiado de la Comisión, según el art. 17 del Tratado de Bruselas.
- 2.º La unidad de la administración de la Comisión (art. 17 del Reglamento Interno).

No obstante, la ausencia de normas jurídicas que regulen el funcionamiento interno de la Comisión, ha exigido la solución de los múltiples supuestos no

BIBLIOGRAFIA

previstos ni regulados jurídicamente, por la práctica misma, lo que demuestra la insuficiencia de la labor de la Comisión en este sentido. La organización aparece recogida de forma breve, distinguiéndose entre los servicios auxiliares, formados por una Secretaría Ejecutiva y varios Gabinetes, de los servicios administrativos que constan de las Direcciones Generales y de los servicios administrativos propiamente dichos.

Los poderes de la Comisión, estudiados en el penúltimo apartado de la obra, se encuentran reunidos en el artículo 155 del Tratado CEE, pero el autor, a diferencia de otros muchos, parte del principio de unidad de poderes de la Comisión en base a la atribución esencial que los tratados constitutivos conceden a este órgano para que «asegure el funcionamiento y desarrollo del Mercado Común». Es, pues, de esta finalidad atribuida a la Comisión de donde derivan los poderes que a ella se le conceden, tales como el de «vigilancia», «participación en la formación de los actos comunitarios», «ejercicio del poder propio o delegado del Consejo», etc. Especial relevancia los poderes de vigilancia y de representación comunitaria, tanto en el ámbito interno como de cara al exterior, ejercidos por la propia Comisión, a pesar de que el primero de

ellos se encuentra reducido al aspecto puramente administrativo.

Finalmente, particular importancia posee el último capítulo de la obra donde se plantea el papel que la Comisión desempeña efectivamente en el seno de las Comunidades Europeas. En este sentido se exponen las relaciones jurídicas y reales de la Comisión con los restantes órganos comunitarios, especialmente el Consejo de Ministros y el Parlamento europeo, así como respecto de los Estados miembros en cuanto la Comisión representa los intereses «unitarios» de éstos. Ahora bien, el papel de la Comisión no queda limitado por sus relaciones con otros órganos, sino que la propia estructura y funcionamiento de ésta posee una carga «potencial» capaz de desarrollar efectivamente el proceso de unificación entre los Estados miembros, asumiendo un papel de guía política al margen de las normas jurídicas y en el desarrollo constante de sus funciones.

Es, pues, ésta una obra breve, pero muy rigurosa, en la que el análisis de un órgano como la Comisión se realiza desde supuestos científicos serios y críticos, en definitiva, una obra que no debería faltar en la biblioteca de un especialista en los temas comunitarios.—Rafael CALDUCH CERVERA.

DROZ, G. A.: *Pratique de la Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968. Le nouveau régime de la compétence judiciaire et des effets des jugements dans l'Europe des Six.* Dalloz, 1973. 192 págs.

Con un carácter totalmente práctico dirigido esencialmente para los profesionales del Derecho interesados en la interpretación y aplicación del Convenio de Bruselas de 1968, este libro conteniendo «la exposición razonada de las soluciones»

resulta el obligado complemento del profundo estudio teórico del mismo autor aparecido en 1972, «*Competence judiciaire et effets des jugements dans le Marché Commun (Etude de la convention de Bruxelles du 27 septembre 1968)*», París 1972,

BIBLIOGRAFIA

y objeto de noticia en el número anterior de esta revista. En el nuevo sistema establecido por el Tratado se produce esencialmente la supresión de los criterios de competencia comunes y exorbitantes en función de únicas comunitarias, con la aceptación de la litispendencia y conexidad para evitar que un mismo asunto pueda dar lugar a diferentes decisiones judiciales, originándose una concentración del contencioso con los correspondientes efectos principalmente en el ámbito patrimonial; las decisiones resultantes tendrán autoridad de pleno derecho en toda la extensión de la Comunidad, siendo concedido el **exequatur** sin apenas formalidades.

En cuanto a la estructura de la obra, se adopta la división del ámbito de aplicación del Convenio, del proceso planteado en la Comunidad, de la Decisión dictada en la Comunidad, de las relaciones del Convenio de Bruselas con los otros convenios en materia de competencia judicial o efectos de las decisiones y de la interpretación del Convenio de Bruselas por el Tribunal de Justicia de las Comunidades europeas. En los márgenes de estos capítulos se hace especial mención de las correspondientes páginas del estudio de 1972, con el fin, así, de ahorrar al máximo el tratamiento teórico en esta obra.

En un plano de fondo, el autor pone de relieve los inconvenientes planteados por la falta de unificación de las reglas de conflicto de los Estados miembros con la consecuencia de que en determinadas circunstancias la solución del litigio podrá resultar favorable al litigante que adopte las posturas de iniciativa o de quietud, por el juego de las correspondientes reglas de conflictos nacionales.

Resultan sumamente útiles los anexos con las normas de Derecho común de los seis Estados originarios de la CEE en materia de competencia y reconocimiento que en determinados casos pueden resultar relevantes, los textos del propio Convenio y del Protocolo relativo a la interpretación por el Tribunal de Justicia del Convenio —firmado en Luxemburgo el 3 de junio de 1971—, junto a un breve recordatorio de toda la mecánica del Convenio, para actuar la competencia o el reconocimiento mediante **exequatur**, en las posiciones de demandante o de demandado. Los índices por artículos de los convenios y por materias son útiles aparte de la bibliografía, en la que, sin embargo, se nota la ausencia de artículos en lengua alemana aparecidos en los últimos años.—Antonio ORTIZ-ARCE.

DRUKER, Isaac E.: Financing the European Communities. A. W. Sijthoff, Leyden, 1975. XXII + 445 págs.

Las primeras páginas de Druker pretenden superar un cierto deje de indiferencia que la sola lectura del título del libro produce, normalmente, en el ánimo de lectores incluso avanzados en problemas de organización internacional. Las cuestiones presupuestarias y financieras sólo atraen la atención del profesional cuando, por

avatares, quedan conectadas con problemas políticos, cual fue el caso de la crisis financiero-constitucional de las Naciones Unidas en torno a las operaciones de mantenimiento de la paz. Pero parece incuestionable que la respuesta que una organización provea para los problemas financieros es ya de por sí una respuesta

BIBLIOGRAFIA

sobre la seriedad de sus objetivos e instrumentos de realización.

Con este punto de partida, el libro de Druker tiene tres finalidades: a) mostrar la gama de experiencias sobre problemas financieros y presupuestarios al nivel europeo que los redactores de los tratados de París y Roma podían conocer y les influenciaron; b) proveer una visión de los problemas comunes de esas organizaciones y de los problemas específicos de organización de las Comunidades; c) investigar determinadas tendencias actuales que podrían ser apropiadas al proyectado desarrollo de las Comunidades.

No se piense, sin embargo, que el estudio de la financiación no tiene por meta más que el conocimiento esencialmente descriptivo de sus mecanismos. Ese es, ciertamente, el núcleo de la investigación que nos ocupa. Pero una parte introductoria y una parte conclusiva sitúan el problema en contexto más amplio. En efecto, el libro está dividido en cinco partes: «Problemas y metodología», «Organizaciones regionales europeas (distintas de las Comunidades)», «La Comunidad Europea del Carbón y del Acero», «La CEE y el Euratom» y, finalmente, «El régimen financiero de las Comunidades: logros y perspectivas».

La parte primera, metodológica, en un sugerente capítulo 2 sobre las relaciones entre las competencias de las organizaciones y la teoría de la integración, presenta las bases teóricas de investigación de modelos generales sobre los que adecuadamente situar la financiación comunitaria. Los elementos del análisis son tres: a) la discusión del paradigma financiación del Estado-financiación de las organizaciones internacionales, asumiendo que existen ciertas características específicas en cada una de ellas. De esta forma se consigue la elaboración de un síndrome en

el que situar a las Comunidades como fenómeno peculiar. Su situación en algún punto de la línea continua entre lo estatal y lo organizativo internacional podría así aportar algún elemento válido en la teoría de la integración. La parte quinta se constituirá así en la gran conclusión teórica sobre la medida en que efectivamente el análisis financiero contribuye a la teoría de la integración. Esa contribución puede resumirse en cinco puntos:

a) La cuantía de los presupuestos de las organizaciones internacionales, corregida por el hecho de que éstos estén únicamente dirigidos a financiar las instituciones de la organización o, por el contrario, indiquen actividades operacionales con efectos internos en los Estados miembros, suponen un mayor grado de integración en la organización que se examine.

b) El mayor nivel de la integración viene determinado por la mayor independencia de la organización respecto de la financiación proveniente de los Estados miembros; a menor indiferencia en las fuentes de financiación, menor cohesión e integración del grupo.

c) En la medida en que el control presupuestario se realice por alguna institución no compuesta de representantes de los gobiernos, la meta de la integración estará más al alcance.

d) La eficiencia y la capacidad de contestar a las necesidades, así como la independencia de ejecución respecto de los gobiernos miembros son índices de integración.

e) La relativa inexistencia de censores, como prueba de la confianza en la ejecución presupuestaria, es indicativa de cohesión e integración del grupo.

Desde nuestro punto de vista se trata de conclusiones, todas ellas ampliamente ejemplificadas, que darían valor de por sí al trabajo de Druker. En este orden de

BIBLIOGRAFIA

cosas habría que reprocharle al autor que él mismo parece no haber dado importancia a este hecho y que nos lo expone, como hipótesis primero y conclusión después, en apenas medio centenar de páginas de su voluminoso estudio.

Las bases pacientes de estas conclusiones son los análisis exhaustivos del procedimiento financiero y presupuestario de todas las organizaciones europeas en su totalidad o que cuentan con un amplio número de miembros europeos. Así, se analizan la OCDE, el Consejo de Europa, la OTAN, la Unión Europea Occidental, el Benelux, la EFTA y, finalmente, las tres

grandes comunidades. Y no creemos hacer una injusticia al autor al acentuar más lo que de teórico hay en su libro que el análisis casuístico de las organizaciones. En lo primero encuentra la teoría neofuncionalista un definitivo espectro de conclusiones no aventuradas. En lo segundo encontrará el estudioso un libro de consulta imprescindible para conocer el funcionamiento financiero y presupuestario de la Europa organizada. Y en ambos aspectos, un libro imprescindible en cualquier biblioteca mínimamente interesada en problemas europeos.—A. J. R. CARRION.

Les Euro-obligations Eurobonds, Université de Dijon, Institut de relations internationales. Librairies Techniques, París, 1972. 408 págs.

Este volumen del «Centre de recherche sur le droit des marchés et des investissements internationaux», del Instituto de Relaciones Internacionales, dependiente de la Universidad de Dijon, contiene los trabajos de un coloquio sobre las emisiones de euro-obligaciones celebrado en Dijon en junio de 1971. Sobre esta materia cabe señalar que las euro-emisiones, con un volumen de unos 30.000 millones de dólares en 1970, constituyen a escala europea occidental el principal medio de financiación de las inversiones internacionales; estos empréstitos, de difícil localización, emitidos en una moneda de reserva internacional y colocados a través de un auténtico «sindicato internacional de banqueros», tal como se señala en el preámbulo por los profesores Ph. Fouchard y Ph. Khan, con la atención fija en las adaptaciones y deformaciones que las euro-emisiones producen sobre las técnicas habituales de los empréstitos fundados en una localización estatal.

El análisis económico de la obra corre a cargo de los profesores Michalet («El mercado de las euro-obligaciones: un mercado financiero transnacional»), Schmitt («La teoría monetaria y las euro-obligaciones»), poniéndose de relieve, entre otros aspectos, la importancia de las euro-obligaciones emitidas en marcos junto a las tradicionales en dólares, con el decisivo papel de los bancos en el sistema monetario internacional. El análisis jurídico del profesor Oppetit («El contrato de emisión de las euro-obligaciones») resulta ampliamente interesante por la puesta de relieve del contraste entre el movimiento de internacionalización económica de las euroemisiones y la desnacionalización jurídica, con el apunte de que la euroemisión está esencialmente sujeta a reglas creadas fuera del procedimiento conflictual, como manifestación así de la categoría *lex mercatoria*, noción-instrumento cómodo en los excesos de la economía de mercado. En cuanto a los informes particulares sobre

BIBLIOGRAFIA

la moneda, las cláusulas monetarias, cabe señalar el tratamiento por el subdirector del Banco de la Unión Europea, Eck, de las euro-obligaciones con tasas de interés flotantes; por el representante del Kredietbank de Bruselas, Leeman, de los instrumentos *no ortodoxos* del mercado de las euro-obligaciones, y por el profesor Treves, del informe de síntesis donde se señala la incidencia de las medidas estatales en cuanto a la moneda de pago y de las derivadas del control de cambios. Respecto a la convertibilidad de las obligaciones en acciones con la colisión entre las disposiciones imperativas de las leyes nacionales y los aspectos prácticos de una emisión internacional de obligaciones, los informes del norteamericano Theroux resultan ilustrativos de la utilización de sociedades filiales establecidas en Panamá, Antillas holandesas... para respaldar tales emisiones. El punto de vista europeo de Dequesne advertía de ciertos inconvenientes del Derecho francés para tal conversión, obviados mediante filiales con capital francés en el extranjero. Finalmente, ya

en un plano más próximo a los intereses del público ahorrador, la representación de los obligacionistas cerca de la persona jurídica emisora fue contemplada, bien a través de la figura del trust, bien de la figura de la sociedad civil.

Los anejos con las emisiones de euro-obligaciones desde 1966 a 1970, el prospecto de la emisión Michelin de 1969, el acuerdo entre aseguradores de la emisión Philip Morris, la emisión Centrest (1970), la emisión Suez con el modelo correspondiente de obligación... proporcionan inestimables documentos para mejor valorar el contenido y alcance de este importante mercado financiero. No obstante, quizá habría resultado conveniente contar con un resumen global de las intervenciones y una reproducción más amplia del coloquio, en el que dejan de perfilarse y extenderse aspectos complejos sobre las emisiones. En todo caso, no existía en la literatura europea una obra tan sugestiva y rica de materiales, superando los clásicos enfoques en empréstitos.—Antonio ORTIZ-ARCE.

Grado de dependencia, penetración y competencia exterior de la Exportación Española a la CEE. **Consejo Superior de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España.** Madrid, 1976. 296 págs.

El libro que presentamos es un estudio predominantemente descriptivo; no es sino una primera aportación y aproximación de tipo comercial, dentro del contexto evolutivo de las relaciones hispano-comunitarias.

Su principal objetivo es presentar de manera clara y objetiva los datos de la situación comercial y arancelaria de los productos españoles en los mercados de la CEE, así como su grado de penetración,

dependencia y principales países competidores, pero sin olvidar el entorno en el que se mueven estas relaciones.

En la introducción se aborda, de forma sintética, el entorno y antecedentes de las negociaciones: el acuerdo de 1970 y las negociaciones que se abren en 1972 con la ampliación de las Comunidades, resaltando la oposición existente entre las distintas concepciones sobre las relaciones hispano-comunitarias. Pasando des-

BIBLIOGRAFIA

pués a estudiar, de forma más concreta, la evolución del comercio de España con la CEE y de su importancia dentro de su estructura de comercio exterior y de la estructura del comercio exterior de la CEE.

Los últimos acontecimientos tanto comerciales como políticos obligan a los autores a que se planteen bajo una óptica distinta, el problema inmediato de la adopción del Acuerdo, diferenciando lo que podría haber sido este Acuerdo de las perspectivas que se presentan actualmente.

En los capítulos I y II se entra ya, de manera concreta, en el objetivo del libro que es el estudio de las exportaciones agrícolas e industriales respectivamente y producto por producto, por medio de fichas y comentarios que analizan: a) el grado de penetración del producto español en los mercados europeos, dando los datos de cuotas del mercado exterior de la CEE cubiertas por España; b) el grado de dependencia o de polarización porcentual de la exportación española a los «Nueve» en relación con la exportación total; c) la penetración comparativa, por producto, de los países terceros que abastecen también los mercados de la CEE, presentando las cuotas que cubren, y d) el margen de discriminación arancelaria re-

sultante de una triple hipótesis de trabajo: que no existiese acuerdo alguno, que permaneciese sin retoques el acuerdo de 1970, y que se estableciese el libre cambio de acuerdo con las propuestas que habían sido formuladas por la CEE.

Para ello se ha seleccionado una serie de productos agrícolas e industriales que, en su conjunto, representan el 72,07 por 100 de la exportación española a la CEE (1973) y que equivalen al 34,48 por 100 de la exportación total española.

El estudio está centrado en el año 1973, pero ya en el mismo se señalan las limitaciones que esto representa y que se intentarán paliar con la aparición, anunciada para los próximos meses, de un estudio dinámico que recoja los datos de 1969 a 1974.

La minuciosidad y detalle de este estudio, así como su carácter, hace que sea un libro dedicado a unos sectores muy concretos, pero como en el mismo se señala, «Es un instrumento de trabajo que sirve al empresario para conocer algo mejor el contexto dentro del que se desenvuelve su producto en los mercados europeos y a la Administración, como banco de datos de cara a las negociaciones».—
Josefina MESEGUER.

KRAUSS, Melvyn B. (editor): The Economics of Integration. A Book of Readings. George Allen and Unwin Ltd. Londres, 1973. 300 págs.

La constitución de la Comunidad Económica Europea ha jugado un papel muy importante en el desarrollo de la teoría de la integración económica. La teoría de la unión aduanera tal como la desarrollaron inicialmente Jacob Viner y los que le siguieron, fue esencialmente una respues-

ta al experimento europeo, y lo mismo puede decirse de aquellas partes de la Teoría Monetaria y de la Hacienda Pública que estudian la unión monetaria y la armonización fiscal, respectivamente.

Una muestra de este hecho lo constituye la publicación del libro que nos ocu-

BIBLIOGRAFIA

pa. La obra la componen una selección de artículos sobre la teoría de la integración económica llevada a cabo por Melvyn B. Krauss, que escribe además una introducción. Los autores incluidos son verdaderas autoridades dentro de este campo del análisis económico. El **reading** está dividido en cuatro partes que tratan, respectivamente, de la unión aduanera, la unión monetaria, la armonización fiscal y la política agrícola. La mayor parte de los artículos tienen un carácter teórico general sin estar referidos a los problemas concretos de la integración económica de la Comunidad Europea. No obstante, unos pocos de los artículos incluidos analizan aspectos específicos de dicha integración. Todos estos trabajos han sido previamente publicados en revistas especializadas, revistas que se señalan en la reseña bibliográfica.

La primera parte está dedicada a analizar la unión aduanera en general e incluye los artículos siguientes: R. G. Lipsey, «The Theory of Customs Unions: A General Survey», *The Economic Journal*, septiembre 1960; C. A. Cooper y B. F. Massell, «A New Look at Customs Union Theory», *The Economic Journal*, diciembre 1965; H. J. Johnson, «An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formation of Customs Unions», *The Journal of Political Economy*, junio 1965; L. B. Krause: «European Economic Integration and the United States», *The American Economic Review*, mayo 1936, y J. Williamson y A. Bottrill, «The Impact of Customs Unions on Trade in Manufactures», *Oxford Economic Papers*, noviembre 1971.

Como puede deducirse por los títulos, los artículos incluidos en esta parte, con la excepción del de Krauss, son de naturaleza teórica general. En ellos se analizan los argumentos a favor y en contra de la unión aduanera. Quizá la conclusión más importante que se desprende de estos

estudios es que el fracaso de los economistas en desarrollar una argumentación **a priori** de validez general en favor de la unión aduanera que esté basada en razones económicas implica que una interpretación adecuada de la política de los gobiernos en este área pudiera consistir en aceptar que dicha política tiene una motivación de naturaleza no económica. Por ejemplo, la política agrícola común ha sido considerada por muchas personas en la Comunidad como una gran consecución no por razones económicas, sino por razones políticas. Se ha argumentado que la política agrícola común demuestra la capacidad de los Estados miembros para cooperar entre ellos, independientemente de lo irracional que esta cooperación pueda ser desde un punto de vista económico.

La conceptualización de la unión aduanera como un acuerdo esencialmente no económico pone de relieve la importancia de la investigación empírica para determinar los costes y los beneficios económicos de aquélla. Esto parece ser particularmente relevante para la Comunidad Económica Europea, donde, según la perspectiva desde la que se la mire, la unión aduanera y todas las propuestas de unión fiscal, monetaria y agrícola pueden ser consideradas bien como un prelude necesario para la unión política completa de Europa, o bien como un mecanismo por el que la renta real de un Estado miembro puede ser incrementada a costa de otros países miembros o no miembros, o por el que se redistribuye el bienestar mundial en favor de un grupo social concreto dentro de uno o varios de los países miembros de la unión.

Bajo esta perspectiva, el Mercado Común puede ser considerado como un instrumento de enriquecimiento de los agricultores franceses y de los industriales

BIBLIOGRAFIA

alemanes a costa de sus conciudadanos y de los extranjeros.

La segunda parte está referida a la unión monetaria y la integran los siguientes trabajos: J. E. Meade, «The Balance of Payments Problems of a European Free-Trade Area», *The Economic Journal*, septiembre 1957; R. A. Mundell, «A Theory of Optimum Currency Areas», *The American Economic Review*, septiembre 1961; H. G. Johnson: «Problems of European Monetary Union», *The Journal of World Trade Law*, agosto 1971; H. G. Johnson, «The Exchange-Rate Question for a United Europe», *Europe and the Evolution of the International Monetary System*, Conferencia de Ginebra, 1972, y R. N. Cooper: «European Monetary System», *The British-North American Committee*, Londres 1972.

Esta parte está formada por dos grupos de artículos: uno, en el que se tratan los problemas de la teoría de la unión monetaria en general, y otro, en el que se analizan las cuestiones de la unión monetaria en el contexto de la Comunidad Económica Europea. La teoría general de la unión monetaria en la actualidad está constituida por la rama de la teoría monetaria internacional conocida como la teoría de las áreas monetarias óptimas, y trata del tema del dominio (zona) adecuado de un área en la que los tipos de cambio entre las monedas de las unidades que componen el área son fijos, definiendo el dominio adecuado en términos de la habilidad del área para conseguir el equilibrio de las balanzas de pagos sin crear inflación o desempleo o ambos en ninguna de las unidades componentes del área.

Mundell señala que no existen argumentos *a priori* para identificar la nación con un área monetaria óptima. Según este autor, el área monetaria óptima puede ser una región que incluya zonas de varias

naciones, en cuyo caso el equilibrio interno y externo exige tipos de cambio flexibles entre regiones (e implícitamente monedas regionales), no entre naciones. Esta conclusión tiene importancia para la Comunidad Económica Europea, ya que si el área monetaria óptima no incluye a todo el Mercado Común, sino a regiones de éste, entonces la unión monetaria de la CEE puede ser insostenible.

El argumento de Mundell puede ser ampliado para incluir la posibilidad de un área monetaria óptima definida siguiendo líneas sectoriales (agricultura e industria). Debido a la falta de movilidad de los factores entre estos dos sectores, la lógica del área monetaria óptima implica que se utilicen monedas distintas en los sectores agrícola e industrial, cada una de las cuales mantenga una relación flexible con la otra.

Esta conclusión es relevante para la CEE. En Alemania la productividad es considerablemente menor en la agricultura que en la industria, y los dos sectores están separados por una cierta inmovilidad de los factores. Debido a la eficiencia relativa de los industriales alemanes con respecto a la agricultura alemana y a la industria de los demás países, la balanza de pagos germana tiende a obtener superávits que resultan en una revalorización del marco. Esta revalorización, aunque es potencialmente capaz de restaurar el equilibrio en la balanza de pagos alemana, tiende a reducir relativamente la renta del sector agrícola alemán a través de un movimiento adverso en sus términos de intercambio, y con ello introduce una tendencia deflacionista en el proceso de ajuste de la balanza de pagos. Según la teoría del área monetaria óptima, lo que se necesita es un cambio en el tipo de cambio entre la industria y la agricultura alemanas, en lugar de cambiar el tipo de cam-

BIBLIOGRAFIA

bio entre Alemania y el resto del mundo. Este argumento puede ser ampliado para aplicarlo a la industria y la agricultura de la Comunidad y como tal constituye una crítica implícita de la unión monetaria de la CEE tal como se prevé en el Informe Werner.

La parte tercera trata sobre armonización fiscal. Los artículos seleccionados aquí son: H. G. Johnson y M. B. Krauss, «Border Taxes, Border Tax Adjustments, Comparative Advantage, and the Balance of Payments», *The Canadian Journal of Economics*, noviembre 1970, y M. B. Krauss y R. M. Bird, «The Value Added Tax: Critique of a Review», *The Journal of Economic Literature*. Finalmente, la parte cuarta está referida a la política agrícola e incluye el siguiente artículo: T. Josling, «The Common Agricultural Policy of European Economic Community», *The Journal of Agricultural Economics*, mayo 1969.

El programa de armonización fiscal de la CEE, tal como se expone en el Informe del Comité Fiscal y Financiero (1963), más conocido por el Informe Neumark, consta de tres partes: la adopción del impuesto sobre el valor añadido, la abolición de las fronteras fiscales entre los Estados miembros con respecto al comercio intracomunitario, y la igualación de los tipos del impuesto sobre el

valor añadido. Este impuesto se ha convertido en el símbolo, si no la esencia, del programa de armonización fiscal de la CEE. La conclusión más importante para la CEE del análisis teórico que se hace en los dos artículos de la tercera parte es que la participación de un país en una unión económica no exige ni grandes cambios estructurales entre la imposición directa y la indirecta, ni cambios sustanciales en el nivel de los tipos impositivos, ni una modificación de los sistemas existentes de ajuste fiscal en las fronteras por razones de asignación eficiente de los recursos.

El artículo de Josling sobre la política agrícola común de la Comunidad muestra cómo aquélla está motivada por razones políticas y no por razones económicas. No sólo se critica la protección económica que se da a los agricultores, sino además el sistema de protección adoptado. Josling demuestra que la forma de protección utilizada por el Mercado Común materializada en el sistema de leva variable (que impone una leva sobre las importaciones igual a la diferencia entre los precios mundiales y los fijados en la Comunidad) es el más ineficiente, relativamente hablando, de los sistemas posibles de proteger a los agricultores.—J. CASAS PARDO.

MEGRET, J., y otros: *Le droit de la Communauté Economique Européenne. Volume 7: Politique social. Bruxelles, 1973. Editions de l'Université de Bruxelles. 203 págs.*

El séptimo volumen de la serie dirigida por J. Mégret sobre el Derecho de la Comunidad Económica Europea trata de la política social de la CEE, regulada en el título III de la parte III del Tratado de Roma.

Los tratados constitutivos de la CECA

y de la CEEA no podían pretender amplios objetivos sociales para estas dos Organizaciones, dado que ambas trataban de reestructurar y desarrollar sectores muy concretos de la vida económica. Por el contrario, el tratado constitutivo de la CEE preveía para esta Organiza-

BIBLIOGRAFIA

ción amplios objetivos de política social, dada la generalidad de sus competencias.

La enumeración de los objetivos de la CEE en materia social, que encontramos en el artículo 117 del Tratado de Roma, es un punto de referencia obligado para el estudio de la filosofía del «Mercado Común». Según los redactores del Tratado de Roma, el establecimiento de un mercado común debía servir para la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de los ciudadanos de los Estados miembros. El establecimiento del «Mercado Común» debía asegurar también la elevación constante del nivel de vida en la Comunidad. Además, la libertad de circulación de capitales y de mano de obra haría que se igualasen las condiciones de vida de los trabajadores de los distintos Estados miembros de la CEE. La igualdad no sería, por tanto, una condición previa para el establecimiento de un «Mercado Común», sino, más bien, la consecuencia de éste.

Como puede verse, los redactores del Tratado de Roma estaban completamente convencidos de las excelencias del libre cambio. Sin embargo, ello no implica que no consideraran necesaria la actividad pública, a nivel estatal o comunitario, para tratar de corregir diferencias que seguirían existiendo a pesar del libre juego de las fuerzas económicas en el mercado. Por esta razón, la política social de la CEE debería asegurar la existencia de unos «niveles mínimos» válidos en las legislaciones de todos los Estados miembros sobre materia social.

Por otra parte, la Comunidad debía asegurar la transparencia del mercado de trabajo comunitario. En este sentido, el Tratado de Roma instituía el Fondo Social Europeo, que sería regido por la Comisión, con la colaboración, o vigilancia, de representantes de los Estados miembros, de las organizaciones patronales y de las centrales sindicales.

Siguiendo el mismo método utilizado en otros volúmenes de esta obra, el autor realiza en primer lugar un análisis pormenorizado de los artículos del Tratado de Roma dedicados a la política social. Tras este análisis hace un comentario general sobre la política social de la Comunidad. Aunque el «análisis» de los artículos del Tratado de Roma es un catálogo completo del Derecho comunitario sobre la materia, es la parte dedicada al «comentario» la que tiene más interés, por ofrecer una visión general de la política social de la CEE.

El autor de este volumen, J. V. Louis, ha realizado un importante trabajo, de gran utilidad para el estudio de las Comunidades europeas. En general, el autor se muestra pesimista en cuanto al resultado de la política social de la CEE. Entre las razones que han impedido una política social de mayor alcance, el autor señala dos principalmente: la falta de competencia de los órganos comunitarios y la falta de entusiasmo de las centrales sindicales para utilizar la «vía europea» en la lucha por sus reivindicaciones.—Pedro BURGOS.

WAELBROECK, Michel: Les réglémentations nationales de prix et le droit communautaire. Bruxelles. Éditions de l'Université de Bruxelles, 1975. 64 págs.

Este estudio, junto con otro que le precedió sobre los sistemas nacionales de reglamentación de precios en los Estados

miembros de las Comunidades, fue hecho a petición de la Federación de Industrias Agrícolas y Alimenticias.

BIBLIOGRAFIA

Waelbroeck comienza por examinar el reparto de competencias entre la Comunidad y los Estados miembros en materia de reglamentación de precios, de donde parece resultar que tanto la coyuntura como la economía, en virtud de los artículos 6, p. 1, y 103 y 105 TCEE, son competencia de los Estados. Y, por otro lado, la reglamentación de precios es fruto de la coyuntura económica, por lo que parece, en principio, que permanecería de la competencia del Estado.

Ahora bien, el autor señala que no por perseguir objetivos económicos las medidas estatales escapan al control del Derecho comunitario en los términos del artículo 5, p. 2.º

Después analiza los efectos de la congelación de precios, medio de lucha contra la inflación y por tanto medida de carácter económico retenida por los Estados miembros, pero que no podrá ser utilizada si afecta a los objetivos del Tratado (crear un Mercado Común), y esas medidas pueden «ejercer directamente una incidencia desfavorable sobre importaciones o exportaciones». Por tanto, hay que considerarlas prohibidas y asimiladas a medidas de efecto equivalente a una restricción cuantitativa.

En esa conclusión hace una distinción, ya se trate de congelación de precios en productos importados, ya sea una congelación indistintamente aplicable a los nacionales o importados. En cuanto a la congelación de precios de productos importados coinciden Waelbroeck, el Tribunal y la Comisión en que es una medida de efecto equivalente a una restricción cuantitativa.

Sin embargo, en las medidas indistintamente aplicables a productos nacionales e importados, el autor se separa de la interpretación de la Comisión y de P. Ulmer. Para él están prohibidas independientemente de su carácter discriminatorio o protector, al igual que el Tratado no distingue entre productos nacionales o importados; sólo le interesa que las medidas dificulten las importaciones o exportaciones. El autor ofrece amplios y profundos razonamientos con abundantes fundamentos legales y jurisprudenciales.

También se examinan particularmente las políticas comunes sectoriales como, por ejemplo, en el ámbito de los Tratados CECA y CEEA, donde los Estados no pueden fijar precios máximos o mínimos. También en el campo de la política común de transportes los Estados están limitados por el Reglamento 1.174/68 del Consejo de 30-7-68. En la política común agrícola sólo estaría prohibida la congelación de precios, caso de peligrar los objetivos o el funcionamiento de la organización de mercados agrícolas, pero no lo estaría si la congelación afectase a los precios en el comercio al por menor.

Después de contemplar las incidencias de la Reglamentación nacional de precios en el sistema general del Tratado CEE, que no es otro que el establecimiento y funcionamiento de un mercado común, que exige condiciones iguales de concurrencia y libertad de concurrencia, propone el autor algunas soluciones. La más importante sería la adopción de una reglamentación comunitaria, fundada en el artículo 103, p. 2, del Tratado CEE.—Araceli MANGAS MARTIN.

BIBLIOGRAFIA

WALSH, A. E., y PAXTON, John: Competition Policy. European and International Trends and Practices. The Mac Millan Press. London, 1975. 196 págs.

El libro de Walsh y Paxton se inicia con una breve introducción histórica y sociológica sobre las causas y la evolución del fenómeno del monopolio, la importancia del factor tecnológico en su desarrollo y la atracción que ejerce al sector monopolizado sobre otros grupos que entrarán en competencia.

En los siguientes capítulos, los autores examinan el marco legal de la política de libre competencia en la Comunidad Económica Europea y el funcionamiento del sistema. Posteriormente estudian la acción legislativa contra los monopolios y las prácticas restrictivas en Gran Bretaña a partir de la Segunda Guerra Mundial. Hacen un resumen de la legislación en defensa de la libre competencia en una serie de países industrializados, y finalmente intentan prever el futuro de la libre competencia en los próximos años, aunque confiesan que les es imposible anticipar lo que pueda ocurrir con el creciente desarrollo de las empresas multinacionales y con la ampliación de Europa.

Así, pues, el libro estudia primeramente la práctica de libre competencia en las Comunidades Europeas, para lo que es preciso considerar la posición constitucional de las Comunidades en relación con la legislación que promulgan, y el papel preponderante jugado por el Consejo de Ministros. Sigue un análisis de los artículos 86 y 87 del Tratado de Roma, que contienen las estipulaciones sobre la libre competencia, y una descripción muy minuciosa del funcionamiento práctico del mecanismo previsto en los artículos 86-89 del Tratado.

Esta política de libre competencia se aplica a una serie de campos que se estudian sucesivamente: política de transpor-

te, ayuda estatal a las empresas, extensión de las reglas sobre libre competencia a la EFTA, seguro y banca, gas natural, petróleo, energía eléctrica y los problemas generales que surgen de la aplicación del Derecho comunitario sobre la libre competencia.

Los autores estudian después la política de libre competencia en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, cuyo funcionamiento es diferente del de la CEE, pues en el primero las normas están estipuladas en el Tratado de París, mientras que el Tratado de Roma se limita a proclamar los principios y su aplicación se hace a través de los reglamentos de la Comisión. Se estudian también los artículos 65 y 66 del Tratado, que prohíben los acuerdos entre empresas tendentes a limitar la libre competencia.

La cuarta y quinta partes del libro estudian en forma cronológica decisiones de la Comisión y del Tribunal de Justicia de las Comunidades sobre prácticas restrictivas. La importancia de estos temas es indiscutible, dado que la práctica de libre competencia es el instrumento principal, después de la Unión Aduanera, para que la Comunidad consiga el propósito de crear un mercado único. Este resumen permite conseguir una cierta síntesis sobre la importancia de la política de libre competencia, basada en la actitud de la Comisión respecto a una variedad de casos individuales y en las decisiones del Tribunal de Justicia.

Pero el análisis no quedaría completo sin un estudio del mecanismo británico para hacer frente a los monopolios y las prácticas restrictivas, mecanismo que es lo suficientemente flexible y discrecional en sus centros de decisión como para

BIBLIOGRAFIA

plantear problemas respecto al sistema rígido de la CEE. A este estudio sigue un breve resumen de la legislación y prácticas sobre el problema en una serie de países: Australia, Canadá, Francia, Estados Unidos, etc.

Finalmente, los autores intentan prever cuál será el futuro de las tendencias y de las prácticas de la libre competencia

en la CEE y piensan que la tendencia hacia las grandes concentraciones es inevitable, sobre todo si aportan ventajas desde el punto de vista de la productividad y del aumento del nivel de vida, pero también estos fenómenos y sus aliados en la Administración parecen olvidar sus efectos sobre la libertad del consumidor. José ANTONIO JARA.

REVISTA DE REVISTAS

