

Derecho mercantil	695
-------------------------	-----

Lo que está en juego es el futuro de las generaciones venideras y de su posibilidad de desarrollo; los bosques no sólo son el sustento de una industria, sino que son el sustento del equilibrio global a nivel mundial. Una regulación como la que propone el autor sería una muestra de una toma de conciencia en esta materia.

María del Carmen CARMONA LARA

DERECHO MERCANTIL

BARRERA GRAF, Jorge, "Preservation of the Goods", en BONELL, M. J. *et al.*, *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, Milán, Giuffrè, 1987, pp. 613-632.

Jorge Barrera Graf, quien fuera el director del grupo de trabajo de UNCITRAL, que preparó el proyecto de la *Convención sobre Compra-venta Internacional de Mercaderías*, aprobada en Viena en 1980, comenta en este trabajo los artículos (85-88) de la misma, relativos a la obligación, que puede estar a cargo del vendedor o del comprador, de preservar las mercancías.

El artículo 85 dice cuándo tiene el vendedor esa obligación. Puede ser: a) cuando el comprador ha incurrido en mora de recibir las mercancías, o b) cuando el comprador no ha pagado el precio, y se convino que el pago del precio y la entrega fueran simultáneos. Pero en ambos casos, el vendedor, para estar obligado a preservar las mercancías, ha de conservar la posesión de las mismas o, al menos, explica Barrera Graf (p. 616), el poder de disposición sobre ellas. Así, como suele ser frecuente en el comercio internacional, cuando el vendedor envió al comprador las mercancías y los documentos para disponer de ellas, ya no queda obligado el primero a conservar las mercancías.

La obligación de conservar las mercancías consiste en tomar todas las medidas, que sean razonables en las circunstancias del caso, para preservarlas. La falta de cumplimiento de esta obligación origina responsabilidad por los daños que sufrieron las mercancías y que podrían ser evitados. Esta obligación, opina el autor (p. 617), no es derivada del contrato, ya que el artículo 35 que prevé las obligaciones del vendedor no señala ésta, sino que es consecuencia del incumplimiento del comprador. Puede también considerarse, en mi opinión, que la obligación deriva de la buena fe que las partes deben guardarse (artículo 7-I).

El vendedor que conserva las mercancías tiene derecho a retenerlas, esto es, a no entregarlas al comprador hasta que éste le haya reembolsados los gastos que causó su conservación. Este derecho de retención y reembolso de gastos, opina Barrera Graf (p. 617), se funda no en el contrato mismo, sino en la ley que lo rige, esto es, en la Convención. Los gastos que pueden reembolsarse son, dice el artículo, los que fueren razonables, atendidas las circunstancias. El autor opina (p. 618) que el derecho de retención cesa, aunque no lo prevé expresamente la Convención, cuando el comprador ofrece garantías suficientes de que reembolsará los gastos.

El artículo 86 señala dos casos en que el comprador está obligado a preservar las mercancías: *a)* cuando el comprador las ha recibido, pero tiene intención de regresarlas; *b)* cuando el comprador no ha recibido las mercancías, pero éstas están a su disposición, y él ejerce su derecho a regresarlas. El derecho a devolver las mercancías depende de un incumplimiento del vendedor, verbigracia, por no ser conformes las mercancías en el contrato, por no llegar al lugar fijado, por no estar debidamente identificadas, por no llegar en fecha oportuna, etcétera.

En el primer caso el comprador ha recibido las mercancías, las detenta y tiene la intención de devolverlas. Barrera Graf opina (p. 622) que el comprador debe comunicar su intención al vendedor. Cuando la causa del rechazo de las mercancías es su falta de conformidad con el contrato, el comprador debe comunicarlo en cuanto conoce, o debió conocer, la falta de conformidad, y, en todo caso, en un plazo máximo de dos años (artículo 39). Cuando sea otra la causa, el comprador tiene que declarar resuelto el contrato, y esa declaración sólo surte efecto en cuanto es recibida por el vendedor (artículo 26).

En el segundo caso el comprador no ha recibido las mercancías y ejerce su derecho a devolverlas mediante notificación de no conformidad o declaración de resolución. El artículo (párrafo 2) le impone la obligación de tomar posesión de las mercancías a nombre del vendedor, y cuidarlas, siempre que esto no le cause un inconveniente grave o gastos considerables. Esta obligación de tomar posesión de las mercancías no se aplica si en el lugar donde se encuentran está el vendedor o persona autorizada por él para tomar posesión de las mismas.

En ambos casos, el comprador debe tomar las medidas necesarias, que sean razonables en las circunstancias, para preservar las mercancías y tiene derecho de retenerlas mientras no le reembolsen los gastos que hubiera hecho.

La obligación de preservar las mercancías, a cargo de una u otra partes, suele concretarse en depositarlas en un almacén o venderlas. De ello tratan los artículos 87 y 88, respectivamente.

La parte obligada a preservarlas, dice el artículo 87, puede depositar las mercancías en el almacén de un tercero, siempre y cuando el gasto que ello cause no sea excesivo. Hacer el depósito, observa Barrera Graf (p. 625) es un derecho, y no una obligación, ya que la parte obligada a preservarlas puede conservarlas en un almacén propio, o incluso no depositarlas, si no fuere necesario o conveniente, en almacén alguno.

La parte obligada a conservar las mercancías puede venderlas (artículo 88-1), cuando la otra se demore excesivamente en recogerlas, siempre y cuando la primera notifique oportunamente que va a venderlas. La notificación debe ser hecha por medios idóneos, no necesariamente por escrito; este requisito, aclara Barrera (p. 632) a veces puede obviarse, por ejemplo, cuando la venta se debe hacer urgentemente, porque las mercancías están en peligro de perderse. La venta debe hacerse, dice el artículo, por cualquier medio apropiado; esto significa, comenta Barrera Graf (p. 628), que debe ser un medio reconocido por el derecho del lugar, y que sea adecuado a la naturaleza de las mercancías y a los intereses de las partes.

Cuando las mercancías pueden deteriorarse rápidamente o su conservación origina gastos excesivos, la parte obligada a preservarlas debe tomar las medidas adecuadas para venderlas (artículo 88-2). En el caso referido en el párrafo anterior, se da una facultad de vender las mercancías, pero en este otro caso hay la obligación de procurar su venta. El concepto de mercancías "expuestas a deterioro rápido", dice Barrera Graf (p. 630), debe interpretarse ampliamente; comprende tanto las mercancías perecederas, como aquellas que sólo se deterioran. La obligación de tomar las medidas adecuadas para vender, sigue diciendo este autor, no es obligación de vender efectivamente, ya que estas mercancías sujetas a deterioro son difíciles de vender.

En ambos casos la parte que vendió las mercancías tiene derecho a retener del precio cobrado la cantidad equivalente a los gastos que le causó el cuidado y venta de ellas. Este derecho de retención, aclara el autor (p. 631), no puede extenderse a cantidades debidas por otras obligaciones contractuales como, por ejemplo, por pago de precio.

KNAPP, V., "Damages", en BONELL, M. J. *et al.*, *Comentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, Milán, Giuffrè, 1987, pp. 538-567.

Víctor Knapp, profesor de la Universidad Carlos de Praga, hace en este trabajo un comentario de los artículos 74 a 77 de la *Convención sobre Compraventa Internacional de Mercadería*, que se refieren a la responsabilidad del comprador o vendedor por los daños que cause por incumplimiento de sus obligaciones contractuales.

El artículo 74 establece el principio general de responsabilidad por daños. Los artículos 75 y 76 se refieren a dicha responsabilidad en el caso de resolución del contrato; y el artículo 77 establece la obligación; a cargo de quien exige dicha responsabilidad, de hacer lo posible para mitigar los daños.

Comenta Knapp (p. 540) que las condiciones que prevé el artículo 74, para que el comprador o el vendedor pueda reclamar responsabilidad por daños, son tres: a) que ocurra un incumplimiento de contrato; b) que la otra parte haya sufrido una pérdida, y c) que exista una relación causal entre el incumplimiento y la pérdida.

El texto del artículo 74 dice que la responsabilidad es por la pérdida previsible, esto es, por la pérdida que previó, o debió prever, la parte que incumplía. Esto significa, opina Knapp (p. 541), que la parte que exige responsabilidad no tiene que probar que la otra parte previó la pérdida que causaría su incumplimiento, sino que basta que pruebe que la parte que incumplió estuvo objetivamente en situación de prever dicha pérdida. La previsión debe comprender: a) que se causaría una pérdida por el incumplimiento, y b) el posible grado o medida de dicha pérdida. Opina el autor (p. 542) que el momento en que debe preverse la pérdida por incumplimiento es el momento de perfeccionarse el contrato, de modo que la parte que incumple sólo responde por la pérdida que previó en ese momento.

El problema que deriva de la aplicación de este artículo es el del criterio que han de seguir los jueces o árbitros para evaluar la pérdida. Opina el autor (p. 543) que la convención comprende tanto el daño emergente, como el lucro cesante, es decir, lo que en el orden jurídico mexicano se denomina daños y perjuicios. Lo más problemático es la medida del lucro cesante o perjuicio. El artículo no aclara si debe tomarse en cuenta sólo el perjuicio actualmente causado, esto es, lo que efectivamente haya dejado de ganar la parte ofendida (por ejemplo, ventas no hechas de mercancía que ya estaba pedida), o también el perjuicio eventual, es decir, lo que hubiera dejado de ganar (por ejemplo,

las posibles ventas que haría de tener la mercancía a su disposición). Opina el autor (p. 544) que la solución está en el concepto de pérdida previsible, o sea, se responde por los perjuicios actuales y eventuales, en tanto pudieran haber sido previstos.

En el caso de resolución del contrato, los daños se evalúan de acuerdo con los artículos 75 y 76, que no requieren que el daño fuera previsible. De ordinario, cuando una parte resuelve el contrato, luego procede a hacer una operación (compra o venta) de reemplazo. El 75 dice que cuando se hace una operación de este tipo, en una forma razonable y en un plazo razonable, la parte que reclama daños por incumplimiento puede exigir la diferencia entre el precio contratado de las mercancías y el precio de la operación de reemplazo, además de todos los otros daños exigibles de acuerdo con el artículo 74. Comenta Knapp (pp. 550-551), que la operación en "forma razonable" significa, en venta de reemplazo, el precio más alto posible, y en compra de reemplazo, el precio más bajo posible, atendiendo a las circunstancias del caso. El plazo comienza a correr, según el autor (p. 551), a partir de la resolución del contrato.

En el artículo 76 se prevé que en caso de que no se haga una operación de reemplazo, se puede exigir la diferencia entre el precio contratado y el precio del mercado en el lugar donde la mercancía debía entregarse y en el momento en que se declara la resolución del contrato. Comenta el autor (p. 554) que el artículo es aplicable cuando se haya hecho una operación de reemplazo, pero que no cubrió los requisitos del artículo 75, o sea, haber sido hecha en plazo y forma razonables, o cuando no se puede determinar si se hizo o no una operación de reemplazo, por ejemplo, porque el vendedor que resolvió el contrato habitualmente vende el tipo de mercancías a que se refería el contrato, de suerte que no podría saberse si las ventas hechas después de la resolución eran de reemplazo o resultado del ejercicio habitual de la negociación.

En cuanto al lugar y momento en relación con los cuales debe determinarse el precio, el mismo artículo 76 dispone que sea el lugar definido en el contrato para la entrega de las mercancías (véase artículo 31), y el momento de la resolución del contrato, excepto cuando el comprador resuelve el contrato después de hacerse cargo de las mercancías, en cuyo caso se considera el momento de hacerse cargo de ellas. Este último, explica Knapp (p. 556), es para evitar que el comprador, que tiene en su poder las mercancías, especule con los movimientos de precios, procurando resolver el contrato cuando los precios sean más altos.

El artículo 77 establece algo que resulta novedoso en relación con el derecho mexicano. Señala que la parte que reclama responsabilidad por daños, está obligada a tomar las medidas convenientes para que los daños causados por el incumplimiento de la otra sean los menos y menores posibles.

Tales medidas, comenta el autor (p. 560), ordinariamente serán una compra o venta de reemplazo; pero pueden ser otras, por ejemplo un adecuado empaque de las mercancías, reparación de las mismas u otras semejantes. En todo caso deben ser las medidas que razonablemente pueda esperarse que se tomen, dadas las circunstancias del caso. Si la parte que reclama daños no toma estas medidas, entonces el monto pecuniario de su reclamación se verá disminuido en consideración a los daños que pudo haber evitado. El tomar estas medidas no es propiamente una obligación, porque la otra parte no tiene acción para exigir que se tomen, pero sí una carga, cuyo incumplimiento afecta patrimonialmente. Si para tomar estas medidas fue necesario hacer gastos, la cantidad erogada, dice Knapp (p. 561), debe considerarse como una pérdida causada por incumplimiento, y por tanto reclamable.

La aplicación del artículo puede dar lugar a ciertos problemas, opina Knapp (p. 564). El principal es que el artículo se refiere a la parte que, por causa del incumplimiento de la otra, reclama daños. Cuando se produce un incumplimiento, la parte afectada puede pedir también el cumplimiento específico del contrato, y como en este caso, no tendría la parte que lo reclama, de acuerdo con este artículo 77, la carga de procurar la disminución de los gastos, podría entenderse que el artículo es una invitación a reclamar siempre el cumplimiento específico del contrato. Pero puede suceder que el cumplimiento del contrato sea imposible, y entonces la reclamación tendrá que ser por daños y aplicarse el artículo 77. Esto hace ver que el cuidado de mitigar daños ha de ser una preocupación de cualquier comprador o vendedor que quiera reclamar por incumplimiento del contrato.

Jorge ADAME GODDARD

NICHOLAS, B., "Interest", en BONELL, M. J. *et al.*, *Comentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, Milán, Giuffrè, 1987, pp. 568-571.

Barry Nicholas, profesor de la Universidad de Oxford, y miembro de la delegación británica a la Conferencia de Viena (1980), que aprobó la

Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, comenta en este trabajo el artículo 78 de la misma, que fue uno de los más controvertidos por causa de la materia que trata: la obligación de pagar intereses por sumas adeudadas.

Refiere Nicholas (p. 569) que el proyecto de convención que presentó el grupo de trabajo de UNCITRAL a la Conferencia de Viena no contenía disposición alguna sobre la obligación de pagar intereses. Pero durante la Conferencia se nombró un comité que hiciera un proyecto sobre la materia; éste presentó tres proyectos, que fueron rechazados; luego se propuso que no se aprobara ninguna disposición sobre intereses, y esto también fue rechazado. El mayor problema era determinar el tipo de interés, o los criterios para definirlo. Finalmente, se aprobó el artículo 78 que no hace referencia alguna al tipo de interés.

El artículo sólo establece que si una parte debe una cantidad de dinero a la otra, por concepto de precio u otro concepto, y no paga oportunamente, está obligada a pagar intereses. Este artículo, opina el autor (p. 570), obliga a pagar intereses aun cuando el derecho nacional que resultare aplicable al contrato no lo disponga así; pero la determinación del tipo de interés se hará de acuerdo con las reglas de ese derecho nacional aplicable. Si en ese derecho no hubiere tales reglas, entonces se tomará en cuenta el costo del dinero en el país del acreedor.

El artículo aclara que el pago de intereses no excluye la reclamación por daños, prevista en el artículo 74; esto fue dispuesto para evitar que en los países en cuyo derecho el pago de interés incluye los daños, se impidiera la reclamación por daños cuando se cobran intereses.

Comenta el autor (p. 571) que el artículo no requiere, para que se genere la obligación de pagar intereses, que haya incumplimiento de contrato, por lo que puede ser que si una parte no paga una suma que debe, por causa no imputable a su voluntad, debe pagar intereses, no obstante que no haya incumplimiento de contrato.

Jorge ADAME GODDARD

PONCE F., FRANCISCO L. C., "Factoraje financiero", *Consultorio Fiscal*, México, año 4, núm. 58, octubre de 1991.

Quien haya estado vinculado con los negocios de ventas al fiado, documentadas con letras de cambio o pagarés, recordará que siempre existió el llamado descuento de operaciones.

Esta forma de financiamiento ha sido un magnífico auxilio para comerciantes que, carentes o no de liquidez para continuar operando, en forma especial, en el mercado de bienes duraderos, desean recuperar el importe de las compras de sus mercancías.

Las ventas al fiado documentadas con títulos de crédito se realizan, a veces, expresando lisamente el importe en títulos de crédito, caso en el que surge el fenómeno de la abstracción, que hace ajena la deuda de su origen, pues las letras de cambio tienen esta característica. En este caso el bien vendido no constituye garantía del cobro de su precio.

Otra forma de las ventas al fiado es hacerlas constar en contrato de venta con reserva de dominio. Para efectos de este tipo de venta, los títulos que documentan el crédito, sin dejar de representarlo, son comprobantes, ya sea de que está insoluto, o de que se ha cubierto; ello depende de quien los tenga en su poder, el vendedor o el comprador.

El contrato de venta con reserva de dominio hace al comprador un detentador del bien objeto del mismo, pero no le hace propietario definitivo, en tanto no haya cubierto íntegramente el precio.

De acuerdo con el régimen de estos contratos, establecido por el Código Civil del Distrito Federal (artículos 2310-2315), la falta de pago oportuno de uno o más abonos, da derecho al vendedor a rescindir el contrato y a recuperar el bien vendido.

Por supuesto, la venta con reserva de dominio deberá ser de bienes identificables para que el vendedor reclame la devolución de ellos; lo contrario haría imposible su recuperación, salvo casos especiales.

Para la empresa financiera (actualmente *factoring*) descontadora de las ventas, la venta con reserva de dominio es garantía que representa mayor seguridad de recuperación del crédito que ha concedido al vendedor, pues puede convertirse en cesionaria de la reserva de propiedad de la vendedora.

Se ha puesto de moda la operación del factoraje, que no es otra cosa que el antiguo descuento de operaciones. Esta operación, como dice el autor, "no viene a suplir otras fuentes de financiamiento" sino sólo a aumentar las alternativas que sirven al comercio en las ventas en abonos.

Como el descuento que antes ha quedado aludido, dice Ponce, el factoraje es un sistema de apoyo para que el comerciante, mediante la cesión de sus créditos a la empresa financiadora, obtenga efectivo en forma inmediata, que oscila entre el 70% y el 90% del importe de sus ventas.

De acuerdo con el articulista, puede la empresa financiadora realizar la cobranza de la venta descontada, o puede suceder que de ello se encargue el comerciante.

Según el sistema de cobro que se convenga, será el beneficio que la descontadora obtenga; de ahí, como dice el autor, la diferencia de los porcientos del valor de las cuentas que recibe el descontatario al hacerse la operación.

La "venta de cartera", que siempre fue un negocio de empresas financieras establecidas, e incluso de personas físicas, presupone ventas documentadas con títulos de crédito, para facilitar la cesión del crédito, pues el comerciante endosa títulos de crédito, no transfiere créditos simples.

Según el autor del artículo, los tipos de factoraje son: a) factoraje con recurso; b) factoraje sin recurso.

El factoraje con recurso implica que el factor no asume el riesgo del cobro, pues si bien adquiere en propiedad la cuenta, el cedente se hace responsable para el caso de que el deudor no cubra oportunamente su obligación.

En el factoraje sin recurso el factor sí asume el riesgo del cobro, salvo el caso en que se pruebe que el mismo no se realiza por causas imputables al vendedor-cedente.

En ambos tipos de factoraje, como dice el autor, habrá que notificar al deudor que se ha celebrado este contrato, para que sepa a quién ha de hacer los pagos.

Gregorio RODRÍGUEZ MEJÍA

VARGAS MENDOZA, José, "Notas sobre la reestructuración del sistema bancario en México", *Economía Informa*, México, núm. 183, mayo de 1990, pp. 21-30.

No transcurrió una década. La reprivatización del sistema bancario mexicano consolida los procedimientos de *concentración* y *centralización financiera*, que no obstante la estatización de 1982, nunca desaparecieron por completo. Acontecimiento tal, implica, según Vargas Mendoza, la *transnacionalización* de la banca.

Es evidente que el sistema financiero mexicano, siguiendo el modelo de los países capitalistas industrializados, se ha involucrado en una verdadera revolución de sus servicios.

La importancia y actualidad del tema no se discuten, al contrario, obligan a inquirir sobre los procesos y fenómenos que motivan la reestructuración del sistema bancario en nuestro país. Este es el objetivo primordial del ensayo.

A juicio del autor, dicha reestructuración se inscribe dentro de la lógica global de garantizar el restablecimiento de los mecanismos que impulsen la rentabilidad del capital en general, asegurando el desarrollo del crédito sobre bases radicalmente distintas a las que predominaron en los años setenta.

La nacionalización constituye pues el comienzo de la primera etapa de la reestructuración del sistema bancario.

Dáenos cuenta de las razones. Antes del histórico suceso, la banca había apuntalado su estructura monopólica desde inicios de los setenta, la cual emparentada con las grandes empresas industriales, comerciales y de servicios, propició la formación de poderosos grupos financieros, a quienes ha suministrado con gran predilección la derrama de capital de préstamo.

En la recurrencia de la crisis de 1982 —por su privilegiada y estratégica posición dentro del financiamiento y tráfico del dinero— ese sector se adjudicó pingües ganancias al participar en el proceso global de *superespeculación* que se produjo en nuestro país, como expresión última de la crisis de rentabilidad, desencadenada por la contracción de los subsidios y gasto público.

En suma, era un proceso de superespeculación generalizado que violentaba severamente las condiciones de la circulación del capital en su conjunto, y restringía gravemente la efectividad de la acción estatal.

La crisis (devaluaciones macroeconómicas, inflación galopante generalizada, etéctera), no sólo se recrudecía sino que se profundizaba y aparecían sus secuelas en el ámbito crediticio y monetario; la bancarrota asediaba las finanzas públicas: el espectro de la crisis fiscal estaba presente.

Cautiva la banca, la dramática situación económica obtuvo una respuesta política unilateral por parte del Poder Ejecutivo: *la nacionalización*.

Por otro lado, se nos recuerda que tres aspectos importantes revelan transformaciones en el funcionamiento de la banca: el cambio en la propiedad del capital; la reestructuración *administrativa* del sistema bancario (fusión de bancos y el consiguiente robustecimiento de grupos financieros); y el establecimiento de nuevas determinaciones en el manejo de los instrumentos monetarios y financieros.

Ahora bien, se vislumbra que los cambios de mayor profundización tenderán a consolidar una mayor autonomía del sistema bancario (particularmente independizar a la banca central con respecto a las decisiones de la política económica global); establecer mecanismos de articulación entre el sistema financiero, principalmente entre la banca y las empresas privadas, para que exista liquidez en las actividades producti-

vas; articular la lógica del sistema financiero nacional a las condiciones de la competencia mundial del ramo, de modo tal que la inversión extranjera tenga cabida.

No descuida este interesante artículo dos aspectos de particular relevancia: la *tecnología* aplicada a la banca y la *innovación financiera*.

Efectivamente, la reestructuración tecnológica del sector descansa en la informática y la telemática.

Muestra de ello son las terminales de ventanilla en las sucursales; los cajeros automáticos permanentes; las terminales en los puntos de venta (verbigracia, tiendas de autoservicio); las terminales privadas (audiomático o banco en su casa, videomático o banco en su empresa); el uso del sistema de satélites "Morelos" para enlazar el *Banco Internacional* con el resto del globo terráqueo.

La innovación financiera representa el otro basilar sobre el que se finca la reestructuración global del sistema financiero, particularmente la banca; sirve además dicha innovación como plataforma para poder competir con los bancos del exterior.

Cuentas maestras, pagarés, sociedades de inversión, aceptaciones bancarias, acuerdos sobre tasas de interés, en fin, opciones diversas como una nueva forma de gestionar la liquidez y de atraer a los inversionistas.

Finalmente, se nos indica que los pasos hacia la internacionalización bancaria ya han sido dados, pues desde 1979 los más importantes bancos mexicanos cuentan con sucursales y representaciones en el exterior. No está lejano pues, el día en que los ahorradores mexicanos abran cuentas de cheques o inviertan en bancos extranjeros con sucursales en territorio mexicano.

Para nadie resulta desconocido que los bancos foráneos, con representación en nuestro país, manejan activos mexicanos por 1 500 millones de dólares, controlan 10% de las mesas de dinero y administran más de 40 mil millones de dólares fugados hacia el exterior.

Así que las modificaciones a la legislación financiera, señaladamente a la *bancaria*, a partir de 1984, la reestructuración *tecnológica*, así como la *innovación* financiera, se encaminan paulatinamente y con gran determinación a la modernización y reestructuración del capitalismo en México.

Aún más, la reestructuración del sistema financiero nacional anhela *adecuarse*, sin dilación, a la *globalización* financiera mundial.

En tal virtud, la reestructuración no ha terminado. Palpamos que la transnacionalización bancaria ha encontrado en la reprivatización un gran aliado, pertinaz, más dinámico, que en poco tiempo hará realidad dicho fenómeno.

Sin rebozo y concisamente, el autor nos ha descrito los avatares del sector de marras.

Claro que el desenvolvimiento de fenómeno tal, a dos años de plasmadas dichas opiniones, resulta, aunque previsible, impresionante.

Pedro Alfonso LABARIEGA VILLANUEVA

DERECHO PENAL

JUNG, Heike, "L'expérimentation sur les êtres humains. Réflexions d'un juriste allemand", *Revue de Science Criminelle et de Droit Pénal Comparé*, París, núm. 1, enero-marzo de 1991, pp. 33-48.

El profesor Jung quiere hacer oír en este artículo, basado en la relación que presentó en nombre de su país en la Sesión V A2 del XIII Congreso Internacional de Derecho Comparado de Montreal, la voz de Alemania en materia de regulación jurídica de la experimentación científica sobre el hombre. Esta voz, dice él, no puede en el concierto internacional ocultar sus incertidumbres en cuanto a la fineza de la melodía, sobre todo si no le es dable disociarse históricamente de la ejecución por los nazis de su programa criminal de experimentación y exterminio. Esa experiencia histórica ha aportado al derecho alemán una sensibilidad particular para todos los casos límites en materia de protección de la vida humana.

Parte el autor, tras una breve reseña histórica del modo como en Francia y en Alemania se ha legislado sobre la experimentación humana, del gran principio en que han cristalizado la progresiva *positivización* de los derechos del hombre y los trabajos de la biogenética: el principio de que persona alguna puede ser sometida, sin su consentimiento, a experimentación médica.

Esta experimentación no es sólo la experimentación pura, sino también la terapéutica. El derecho no puede abandonar su regulación a formas de control profesionales o científicas, pues librar totalmente el hombre y la sociedad a la comunidad científica no guardaría conformidad con los principios de participación democrática que exigen una definición de las normas por el legislador. ¿Cómo fijar los límites de la autodeterminación del individuo?

En Alemania al menos esto aparece a cargo de un mosaico regulador del derecho constitucional, el derecho penal y el derecho administrativo.