

un deudor obligado a entregarlas, y una "vida contemplada" que al extinguirse hace desaparecer la relación de renta.

Toda renta supone una relación obligatoria de duración y ejecución periódica, sea cual sea la fuente que la generó. El objeto de esas prestaciones periódicas está representado generalmente en dinero, si bien caben prestaciones mixtas (parte en dinero y parte en otros bienes fungibles).

También respecto a la ejecución encuéntrase principios comunes en todas las hipótesis de renta; el deudor tiene el deber de satisfacer las prestaciones periódicas a que queda vinculado, hasta que la renta se extinga, sin poder eximirse de ese cumplimiento o pedir que se anticipe el fin de la renta alegando excesiva onerosidad por mutaciones imprevisibles en las condiciones generales del mercado.

Finalmente, respecto a las causas de extinción, se encuentran de igual modo principios comunes a todos los casos de renta. Causa de extinción general, y típica de la renta es el fin de la "vida contemplada"; otra causa extintiva general es la "datio in solutum", cuando el deudor transfiere al acreedor—con consentimiento de éste—una cosa mueble o inmueble o un capital en dinero con el fin de extinguir su derecho de renta; también es causa extintiva general la novación, en cuanto no cabe excluir que el acuerdo de las partes pueda substituir a la originaria relación de renta; y lo mismo acontece con la remisión, confusión, cumplimiento de las condiciones y prescripción.

Este es, en esquema, el contenido del libro de Andreoli. Original y sugestivo como todos los suyos; y del mayor valor dogmático, pues que el autor presenta por primera vez, bien sistematizada, una construcción unitaria que comprende las diferentes figuras de la renta vitalicia.

Gregorio-José ORTEGA PARDO

COHEN, Albert: "Traité théorique et pratique des Fonds de Commerce".
París, 1948; 2 tomos.

En otra nota nuestra dando noticia de la obra de Savatier sobre las metamorfosis económicas y sociales del Derecho civil de hoy, citábamos unas palabras del ilustre profesor de Poitiers, calificándolas de clarividentes, y que en realidad pudieran servir de portada al Tratado de Cohen sobre el "fonds de commerce": "a la depreciación de los bienes durables, de los bienes en sí independientes del trabajo y de la actividad de sus propietarios, se opone la multiplicación y la valoración de nuevos bienes, de los que el Code, y aun el Derecho civil de antes del siglo XX, no tenía noticia: la empresa mercantil, el despacho profesional, la explotación agraria, la empresa artesana. Este progreso plantea problemas porque el Derecho tradicional se adapta mal a ellos...".

Pues bien, la legislación francesa sobre prenda y venta de empresa mercantil representa un gran esfuerzo para conseguir tal adaptación. La obra de Cohen viene a aumentar el esfuerzo doctrinal por completar tal labor, tratando sistemáticamente y en extenso la miríada de problemas a que da lugar la circulación por la vida jurídica del "fond". La biblio-

grafía francesa sobre la materia es ciertamente abundante desde que en 1898 se reconoció por el legislador la posibilidad de dar en prenda la empresa y, aun antes, desde que el famoso "arret" de 1888 abrió por fin el camino a tal posibilidad. Los problemas prácticos que originó tal admisión primera fueron tan notables que reclamaron la labor de comentario (1). Y es que, como dice Savatier, la adaptación era difícil. Así se tuvo que llegar a la ley de 1909 para afrontar ampliamente el problema, tratando ya no sólo de la prenda, sino de la venta y de la aportación en sociedad que, a pesar de todo, venían practicándose al amparo de la publicidad que proporciona la simple tradición.

Los comentarios a esa ley de 1909, sus complementarias y modificativas son numerosos, pero ninguno ha alcanzado la extensión y riqueza de problemática del de Cohen, que tiene, además, el mérito de ser reciente y recoger, por lo tanto, las modificaciones que siguiendo las circunstancias ha sufrido aquella ley básica de 1909.

No podemos ofrecer ni siquiera un ligero resumen de la extensísima exposición contenida en estos dos tomos, pero sí señalaremos lo útil que resulta para caminar por el complicado sistema de la ley de 1909, que se caracteriza por la multitud de medidas previstas para proteger a los acreedores, a los terceros, al prestamista, al vendedor... El afán de conseguir un equilibrio entre todas estas protecciones ha hecho que la legislación tenga una serie de mecanismos no muy fáciles de comprender para los no habituados a las garantías credituales de tipo francés, a base de privilegios, notificaciones, purgas, renovaciones de inscripción, derechos de preferencia, etc. De ahí, como decimos, el interés de la labor de Cohen, que hace un buen desmenuzamiento de tales cuestiones y además aborda todas las que pueden presentarse en la vida del "fond" al margen de esa legislación. Así trata de la propiedad, posesión, donación, usufructo, partición, ventajerencia—otro tema muy trabajado por la doctrina francesa—, régimen matrimonial, en fin, de todo lo que le puede ocurrir a aquél desde el punto de vista jurídico. Cuando faltan normas especiales que sólo existen en las hipótesis previstas por la ley de 1909 resuelve los problemas con buen sentido, demostrando un gran conocimiento de la vida comercial, sin lo cual la obra perdería gran parte de su interés. Se trata incluso de los intermediarios que intervienen en el tráfico del "fond" a los cuales tuvo que dedicar atención el legislador francés por ciertos motivos, y al final ofrece un formulario de acuerdo con lo que suele ser frecuente en este tipo de obras.

Estas son las cualidades y el contenido del Tratado de Albert Cohen, que en España ha de resultar muy útil para todos los estudiosos del Derecho mercantil y aun del Derecho privado en general, pues aunque se haya abordado alguna vez el tema de los negocios jurídicos sobre la em-

(1) Según Maquier et Pruvost, fueron tales las dificultades prácticas para la aplicación de la reforma de 1898, que los Tribunales de Comercio se negaban, a pesar de todo, a admitir la prenda de empresa. *Des Nantissements constitués sur le fond de commerce*. París, 1885, pág. 12.

presa (3) y se contengan buenas referencias en los Tratados y obras de conjunto, no existe una obra semejante a la que comentamos. Incluso puede ser una buena fuente de información para el legislador que se decida alguna vez a acometer la reglamentación de esta materia, que en algunos aspectos está siendo reclamado por las necesidades del comercio (4).

Alberto BALLARIN
Letrado de la D. G. R. N.

CORREIA, Eduardo: "A conversão dos negócios jurídicos ineficazes".
Coimbra, 1949.

El ilustre profesor de Derecho penal de la Universidad de Coimbra, doctor Eduardo Correia, sale en este trabajo de los límites de su especialidad para demostrar sus profundos conocimientos de la técnica civil, precisamente en uno de los puntos más interesantes y discutidos: la conversión del negocio jurídico.

Comienza el autor advirtiendo que la ineficacia de los negocios jurídicos no siempre es incurable. El remedio que el Ordenamiento proporciona para sanar la ineficacia es la conversión, o sea la transformación—dadas ciertas condiciones—de un negocio ineficaz en otro susceptible de producir—total o parcialmente, del mismo modo o de otro semejante—los efectos jurídicos queridos.

Agrupando Correia en tres apartados las diferentes teorías sobre el fundamento de este instituto.

1) Según Satta, para que sea posible la conversión de un negocio ineficaz en otro válido es preciso que en el negocio primario se pueda captar una voluntad real—expresa o tácita—que sirva de base al negocio secundario.

Esta teoría parte de una concepción individualista que eleva el papel de la voluntad a la categoría de fuente de todo el Derecho, y coloca la voluntad real y psicológica en el centro del negocio jurídico, condicionando los efectos de éste a su adecuación al contenido de aquella voluntad.

Critica Correia esta teoría alegando que si hubiera de existir una voluntad real en la que debiera fundarse la conversión, nos encontraríamos ante este dilema: o la ineficacia del negocio no fué prevista, en cuyo caso no puede hablarse de voluntad real, pues ésta no fué representada y sin representación no hay voluntad, o fué prevista y se dispuso expresa o tácitamente la validez de otro negocio para tal hipótesis, y entonces existirá una manifestación de voluntad en alternativa a la que si llamamos conversión será reconociendo de antemano que tal figura carece en absoluto de autonomía.

(2) Vid. *Los negocios jurídicos sobre la empresa mercantil*, de CALVO ALFAGEME. "Anales de la Academia Matritense del Notariado". Madrid, 1944.

(3) Alguien ha habido ya que se ha presentado en el Registro de la Propiedad pretendiendo inscribir la prenda de empresa en el libro de hipoteca mobiliaria, como prenda sin desplazamiento.