

Más amplia es la parte quinta, dedicada al mercado de valores en el ordenamiento jurídico español, su antecedentes históricos, su estructura, las Bolsas de comercio y su reglamentación, la cotización oficial con sus normas de contratación, las operaciones al contado, sus obligaciones, derechos y oferta pública de valores, las operaciones a plazos, las normas sobre reclamaciones, sesiones, actas y boletín de cotización y Agentes de Cambio y Bolsa, las situaciones especiales en la contratación, la liquidación y depósito de operaciones bursátiles, los arbitrajes, los mercados de letras e hipotecario, la normativa sobre Colegios de Agentes de Cambio y Bolsa y los Bolsines Oficiales de Comercio.

Por último, las partes sexta y séptima tratan la figura del Corredor de Comercio colegiado, su regulación actual, los derechos y deberes, las prohibiciones e incompatibilidades, la jurisdicción, licencias, excedencias y los dependientes habilitados, la actuación de los Corredores y su régimen colegial, los órganos rectores, el régimen de faltas y sanciones, los derechos profesionales, el turno oficial y la reglamentación laboral de los empleados.

La obra cuenta con una referencia bibliográfica particular en la cabecera de cada capítulo y de una bibliografía general al final de la misma, además de un índice de los cuadros estadísticos que se añaden a lo largo de todas sus páginas, que avalan el cuidado puesto en la elaboración de este libro.

J. BONET CORREA

**CARRIER, Denis:** "La estrategia de las negociaciones colectivas", traducción y estudio preliminar de Luis Enrique de la Villa, Madrid, 1982. Editorial Tecnos, S. A. Un volumen de 252 págs.

Los conflictos laborales entre dadores y prestadores de trabajo manual e intelectual son cada vez más frecuentes dentro de las sociedades humanas estructuradas con una política de mercado abierto. Conflictos en cuanto a la venta del trabajo, a sus condiciones ambientales, medios e instrumentos, prestaciones accesorias de seguridad, higiene, asistencia sanitaria y social, no son propiamente el objeto de esta obra, que se reduce a un aspecto meramente estratégico o metodológico, en cuanto a la manera más hábil de lograr una negociación colectiva. Para ello, el ilustre autor divide su obra en dos partes bien definidas: un aspecto macroscópico y un aspecto microscópico.

El aspecto macroscópico de su primera parte se refiere a la noción del "sistema de relaciones industriales", la fuerza de negociación de cada parte y la elaboración de las normas que rigen las relaciones de trabajo. En el capítulo primero presenta a los protagonistas y su estatuto respectivo: los "empleadores", o mejor, los "dadores de trabajo", por una parte, y los "trabajadores" o "prestadores de trabajo", con sus representantes, por otro. A ellos hay que añadir los poderes públicos, respecto al contenido de las relaciones industriales y en cuanto a la determinación de la fuerza relativa de las partes.

En el capítulo segundo se presenta el marco en el que se desenvuelven las partes, el contexto técnico y el contenido de las relaciones industriales, el contexto técnico y el poder relativo de las partes y el contexto técnico y la ideología. Además, un análisis del contexto económico acerca del mercado de los productos y de la mano de obra y las relaciones industriales, así como el contexto ideológico, los conflictos ideológicos profundos y el sistema de relaciones industriales para terminar con la improbabilidad de una ausencia total de conflictos ideológicos.

La segunda parte de esta obra, correspondiente al aspecto microscópico, atiende en su capítulo tercero a la estrategia de las negociaciones colectivas directas, concretándose a la tipología de las tácticas empleadas por los negociadores a lo largo de la etapa inicial, la apertura de las negociaciones y las tácticas de información, además de las negociaciones y limitación de una zona de acuerdo. Por último, el capítulo cuarto trata la estrategia de la etapa final de las negociaciones colectivas directas, donde expone el sistema de relaciones industriales y la estrategia de la negociación a lo largo de la segunda etapa, para concluir con el problema de la mediación, la estrategia de la mediación en caso de inexistencia de una zona de acuerdo y la existencia de una zona de acuerdo y la estrategia de la mediación.

En esta edición española hay que destacar el estudio preliminar que el profesor De la Villa dedica a la situación española en esta materia, lo cual sube el interés por esta interesante monografía.

J. BONET CORREA

**DIETER EICKMANN: "Rechtspfleger Studienbücher". Verlag Ernst und Werner Gieseking. Bielefeld, 1979.**

En el amplio panorama de la bibliografía hipotecaria alemana, con densos tratados como los "Derechos Inmobiliarios" de Haegele y Kuntze, breves exposiciones prácticas como la del Notario Peter Gantzer o la de Helmut Löffler, y obras de divulgación científica como la famosa de Schöffner y Kühne "¿Qué debe saber todo el mundo sobre las hipotecas y el Registro?" (que a los españoles nos evoca aquel ilusionado artículo de Jesús López Medel "Propaganda y publicidad registral", R.C.D.I., 1956, donde critica "sobre todo, la ausencia de una educación registral de los ciudadanos", y propone la edición de libros y folletos para lograr "una educación jurídico-registral, que tanto afecta a la seguridad jurídica"), con enojosos manuales, como el "Inmobiliarsachenrecht" de Walter Gerhard, y comentarios al articulado de la Ordenanza Inmobiliaria como los de Horbert, destaca esta colección de libros jurídicos —"Rechtspfleger Studienbücher"— dirigida por el profesor Eickmann y orientada a unos profesionales muy determinados, los "Rechtspfleger", "funcionarios de la administración judicial con ciertas funciones en la jurisdicción voluntaria", según la definición de Becher, que ejercen, entre otras, funciones registrales desde la Ley sobre Administradores de Jus-