

FLUME, Werner: "Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts, II: Das Rechtsgeschäft". Berlín-Heidelberg-New York, 1965 (Ed. Springer) ("Parte general del Derecho civil, II: El negocio jurídico"); 939 págs.

Nos encontramos ante obra verdaderamente excepcional, no sólo por su extensión, sino también por su calidad. Seguramente el voluminoso libro del profesor de Bonn constituye, sin paradojas ni hipérbolos de ninguna clase, una de las aportaciones más importantes de la civilística alemana de la postguerra. Y sin duda alguna la más importante en materia de negocio jurídico.

Frente a las construcciones doctrinales anteriores y dada la índole tan sugestiva del tema, la obra de W. Flume no representa propiamente una reelaboración de la materia, como podría pensarse conforme a una nueva conciencia jurídica que se destaca notablemente del "positivismo científico" o Pandectismo, al cual se le debe la prístina configuración de la teoría general del negocio jurídico, sino que la aportación de W. Flume se mantiene en un justo medio, lo que da aún más valor a una obra de esta naturaleza, distando, igualmente, de una reelaboración como las que modernamente, aunque de una manera parcial, se han intentado, tanto en la doctrina alemana como en la italiana, que de una construcción fiel a los viejos dogmas individualistas. Esta posición intermedia no excluye el aspecto crítico, dando posibilidades de reelaboración, sin perder de vista una mejor comprensión de la estructura sistemática del tema, para lo cual adopta—como el mismo autor reconoce en el prólogo—un método histórico-dogmático, única manera de valorar los frutos de una gran cultura jurídica, como representa el Pandectismo, y de proyectar su enseñanza sobre la experiencia jurídica como método de elaboración de la propia actividad especulativa en el campo del Derecho.

Destaca W. Flume que el negocio jurídico depende de la autonomía privada, de la posibilidad que tiene el individuo de regular sus intereses privados, posibilidad que se establece de acuerdo con el ordenamiento y de esta idea fundamental, indudable, deriva el autor su concepto del negocio jurídico. Esto le lleva a distinguir el negocio jurídico de la "declaración de voluntad", que en definitiva no es más que la exteriorización de la voluntad, manifestándose de este modo en contra de la doctrina dominante, pero poniendo de relieve algo que desde fuera del sistema alemán y, sobre todo, conforme a una mentalidad latina se advertía intuitivamente y era, en definitiva, partiendo del común reconocimiento del negocio jurídico como consecuencia de la autonomía privada, que, de tal concepción se derivaba una diferencia estructural en la distinta manera de estar dispuestos los elementos del negocio jurídico al comparar el sistema alemán con los sistemas latinos, diferencia que no cabe atribuir al sistema, en la interpretación de W. Flume, sino a la doctrina dominante, de la que se aparta. Esto le sirve para superar la antinomia entre las llamadas teoría de la voluntad y teoría de la declaración y para ofrecerle un certero punto de vista cuando se trate de aplicar o no a las

“actuaciones de la voluntad” y a los “facta concludentia” un criterio discriminatorio de si constituyen o no negocios jurídicos, dependiendo no que puedan ser considerados o no declaraciones de voluntad, sino de que efectivamente lleven a cabo una regulación autónoma de relaciones jurídicas, que es en lo que consiste en definitiva el negocio jurídico.

El libro se encuentra dividido en once capítulos. En el primero, que se refiere a “La esencia de la declaración de voluntad y del negocio jurídico”, establece la doctrina a que nos hemos referido en el párrafo anterior, a la vez que estudia los requisitos de la declaración de voluntad y se plantea una serie de aspectos modernos conexos con la configuración del concepto del negocio jurídico, así la relación del negocio jurídico propio del Derecho privado con otros actos de naturaleza equivalente que se desarrollan en el campo del Derecho público, o la fundamentación de relaciones jurídico-privadas en un acto administrativo, o el problema de la contratación de hecho o el que de los actos jurídicos realizados en masa, para los que el autor defiende la extensión de la disciplina del negocio jurídico; etc.

El capítulo segundo se refiere a las “Clases de negocios jurídicos”, dedicando el primer epígrafe a la clasificación de los distintos tipos y conforme a los distintos criterios, de negocios jurídicos y, el segundo, a la distinción entre los negocios causales y abstractos; planteamiento que tiene un interés extraordinario en la obra de W. Flume, pues establece una auténtica revisión de la doctrina en relación con este interesante tema, haciendo la crítica del excesivo desarrollo que ha cobrado en el sistema alemán el “principio de abstracción”, dependiente de la configuración como acto abstracto del negocio de transmisión de la propiedad, en contra de la necesidad de fundar la atribución patrimonial en una “iusta causa”, como aparece en el Derecho romano. Es verdaderamente una lástima el que, al no existir en el Derecho alemán la “causa” del negocio como un requisito autónomo e independiente, por una parte, y dados los términos de ponderación y equilibrio en que se desenvuelve esta obra, por otra, hemos de notar que, cuando el autor se refiere a la causa la tome en consideración como “causa naturalis”, no como “causa iuris” que es el significado que ha adquirido en los Derechos latinos. Pero de todos modos, la revisión crítica del sistema que ofrece. W. Flume y la propia crítica de la crítica del mismo que llegó a tomar unas proporciones desorbitadas en la doctrina inmediatamente anterior a la época actual, será muy útil para la doctrina común europea, al abordar este planteamiento fuera de los límites del propio sistema alemán.

En el capítulo tercero, se trata de la “Formación o génesis del negocio jurídico”, dedicando el autor especial atención al tema de la capacidad en la formación de la voluntad negocial, analizando numerosos aspectos particulares, ocupándose detenidamente, también, de la recepción de la voluntad declarada, destacando especialmente la contratación entre ausentes y por último lleva a cabo un estudio completo de la forma y del negocio formal. En el capítulo cuarto, estudia “la interpretación”, referida al

negocio jurídico, pero haciendo un planteamiento general de la teoría de la interpretación de la que desarrolla la crítica, ineludible por otra parte, del positivismo jurídico.

En el capítulo quinto estudia los "Negocios jurídicos ilícitos", refiriéndose a sus clases y analizando con atención especial el problema de los negocios ilícitos en contra de las buenas costumbres, referencia a la que otorga la misma configuración objetiva que a los restantes supuestos, por lo que rechaza la opinión de Enneccerus-Nipperday, que distingue los efectos de ésta ilicitud según que el sujeto conozca o no las circunstancias que lo hacen ilícito, ocupándose, por último, del problema de la procedencia de la "condictio" en tales negocios. En el capítulo sexto trata de "La teoría de los vicios de la voluntad", dividiendo la materia en tres apartados, en el primero, estudia la reserva mental, el negocio simulado y la declaración "iocandi causa"; en el segundo, el error, al que dedica una atención especial, estudiando las distintas clases de error en función de que se trate de negocios "inter vivos" o "mortis causa" y, por último, el llamado error en la base del negocio, mostrándose contrario a la doctrina de la cláusula "rebus sic stantibus", de una manera general, sin que deje de reconocer la función de los tribunales en cuanto a la tarea de perfilar una distinta distribución del riesgo en determinados contratos respecto de la actual regulación legal. Dedicando el apartado tercero, el estudio de dolo y de la intimidación.

El capítulo séptimo está dedicado a la "Nulidad e impugnabilidad", estudiando, en primer término, el significado de la nulidad, y señalando que la nulidad no implica que el negocio falte, sino que no es válido, por eso el negocio nulo puede producir consecuencias de otra índole, todo depende de la causa de nulidad que le afecte; en segundo lugar, estudia la impugnación, a la que en sí misma considera como un verdadero negocio jurídico; y, en tercer lugar, se ocupa de la nulidad parcial y de la conversión del negocio jurídico, a la que considera como una variante de la anterior, respondiendo al mismo principio de salvar el intento de las partes en lo que no se halle afectado por la nulidad, si bien en la conversión la sanatoria del negocio se produce de manera "cualitativa", no "cuantitativa", como resulta de configurarse un nuevo negocio con los elementos salvados de la nulidad. El capítulo octavo, trata de "El contrato" que estudia dentro de la concreta regulación del sistema jurídico alemán, estableciendo un paralelismo entre el concepto de negocio y el concepto de contrato como abstracción de los distintos tipos posibles de contrato, en lo que vuelve a reaparecer esta sutil diferencia que se manifiesta en la diversa disposición de sus elementos, existente entre el sistema alemán y los sistemas latinos. Estudiando también en este capítulo, entre otras cosas, el problema del consentimiento y del disentiimiento en el contrato, delimitando a propósito de este último la llamada culpa "in contrahendo", al rechazarla en tal supuesto y dedicándose al estudio, en la última parte del capítulo, de los contratos de adhesión.

Los últimos tres capítulos se hallan dedicados, respectivamente, al estudio de "Condición y término", analizando a propósito de la condición la compraventa con reserva de dominio hasta el total desembolso del precio; la "Representación y apoderamiento", reconduciendo el llamado "poder de representación", a la doctrina de la "Subsanación y convalidación" del negocio jurídico, estudiando junto a la confirmación y la ratificación, las figuras de la autorización o licencia, estableciendo sus semejanzas y diferencias.

Pero dado el amplio contenido de esta monografía es imposible dar cuenta, en una recensión, de todos los aspectos y ni siquiera de los más interesantes, que constantemente asaltan al estudioso con su lectura, pues dependen en gran parte, del nutrido análisis de cuestiones que emprende en cada tema y, sobre todo, de su propio método, no sólo desde el punto de vista científico, sino como método de expresión en lo que las cuestiones adquieren en cada momento un tono sugestivo muy interesante.

JOSÉ LUIS DE LOS MOZOS

GARCIA GARRIDO, M.: "Casuismo y jurisprudencia romana (Pleitos tomados del Digesto)". Santiago de Compostela, 1965. Un volumen de 178 páginas.

Fruto de su experiencia docente, el profesor García Garrido recoge en esta obra y selecciona una serie de casos de la jurisprudencia romana contenidos en el Digesto.

La finalidad didáctica y formativa que aporta el estudio del casuismo del Derecho romano es evidente para el jurista moderno, tanto en materia de las relaciones personales y familiares como en las aún perennes del derecho patrimonial, a la cual el autor da cumplidamente mayor importancia en esta colección de casos.

Después de la presentación de la obra, se elaboran por el profesor García Garrido dos magníficos epígrafes dedicados a la jurisprudencia romana y a la elaboración casuística del derecho. En el primero, se hace un balance del valor del jurisconsulto romano, de sus características como modelo y ejemplo del saber impartir justicia; de la evolución de su cometido, primero Pontífice y después laico; las etapas de la jurisprudencia tradicional, la republicana, la del Principado o clásica; la aparición de las escuelas y la jurisprudencia burocrática con las figuras de sus más preclaros juristas. El segundo epígrafe se refiere a las obras jurisprudenciales y a la elaboración casuística del derecho; la técnica de elaboración y la comparación de la jurisprudencia romana con la actual.

La parte de la obra que se dedica a los casos prácticos de la jurisprudencia romana queda clasificada en tres partes: I. Propiedad y derechos reales. II. Obligaciones y contratos. III. Derecho de familia y