

Pauli Sententiae 4, 12, 1; *Fragmentum Dositheanum* 10). Con respecto a este último subraya la contraposición con el Derecho arcaico, donde la manumisión del esclavo común realizada por uno solo de los comuneros era plenamente válida [Gayo 3,154 b)]. Por su parte, en relación con los actos de disposición material, de nuevo hace una útil distinción entre los que no suponen alteración de la cosa común, de los que sí la conllevan. En los primeros se refiere, fundamentalmente, al *usus* y al *fructus* de la cosa, para los que rige el criterio básico de la cuota (D. 7, 8, 19). La casuística respecto al *usus* se presenta muy variada (D. 8, 2, 13 pr.; D. 8, 2, 19 pr.; D. 1, 8, 6, 4; I. 2, 1, 9, etc.), quedando sentado el principio de la libre actuación del condómino siempre que se trate de un uso normal o moderado de la cosa (D. 13,6,5,15). En caso contrario, estamos en presencia de los actos que implican alteración de la cosa común. De ellos parte la autora para explicar todo el régimen del *ius prohibendi* (D. 10, 3, 28). Acaba el epígrafe del régimen jurídico del condominio preclásico y clásico con la exposición y análisis de las distintas acciones que disciplinan jurídicamente los conflictos a los que da lugar la gestión de los bienes comunes, distinguiendo igualmente las que se pueden ejercitar *pro parte*, de las oponibles *in solidum* (pp. 140-148). Mención especial merece, sin embargo, el estudio que afronta la autora de la *actio communi dividundo*. Después de dedicar unas páginas a la estructura de la fórmula e indicar su principal objetivo –que en estas épocas es, sin duda, la partición de la cosa común (pp. 148-153)–, observa con detalle los supuestos que dan origen a una *actio communi dividundo utilis* (D. 10, 2, 31; D. 10, 3, 14 pr.-1; D. 10, 3, 3 pr.-1; D. 10, 3, 7 pr.-2; D. 10, 7, 6; D. 10, 3, 7, 8-9; D. 10, 3, 7, 7; D. 43, 20, 4; D. 48, 18, 1, 8) y señala los rasgos más significativos que caracterizan la acción de división clásica, tales como su naturaleza de *iudicia duplicita*, de *jurgia* o la supeditación de la regulación de las *praestationes* a la finalidad fundamental de la división.

Por último, se aborda el estudio del régimen jurídico de la copropiedad en el Derecho postclásico-justiniano (pp. 162-183), basándose acertadamente en los cambios que se observan desde el punto de vista procesal, con el ejercicio *manente communione* de la acción de división dirigida a la regulación de las *praestationes*, sin necesidad de proceder a la división de la comunidad de bienes. Por otro lado, la importancia concedida al principio de la mayoría y al interés colectivo, lejos del individualismo propio del Derecho clásico, revelan la nueva concepción del condominio en la última época del Derecho romano, que desembocará irremediablemente en la calificación de la figura jurídica como cuasicontrato. Se añaden unas precisas conclusiones, a modo de observaciones finales, una abundante bibliografía y un cuidado índice de fuentes con el que se cierra el libro.

Patricia ZAMBRANA MORAL

SCHULZE, R. EBERS, M. GRIGOLEIT, H. C. (directores): *Informationspflichten und Vertragsschluss im Acquis communautaire*, Mohr Siebeck, Tübingen, 2003, 314 pp.

1. Este libro colectivo sobre *Deberes de información y conclusión del contrato en el acervo comunitario* resulta de gran interés en el contexto de la armonización del Derecho privado europeo tanto por su metodo-

logía como por sus resultados; además constituye el primer fruto del nuevo grupo de investigación –denominado «Grupo del *Acquis communautaire*», surgido en 2001–, a través del cual es posible ponderar la valía *ad futurum* de las propuestas de esta reciente red académica europea, que se suma, con algunos rasgos diferenciales, a las ya existentes («Comisión Lando», «Academia de Iusprivatistas Europeos», «Grupo de Trento», «Grupo de estudio sobre un Código civil europeo», «Grupo Europeo sobre Derecho de daños –Tilburg/Viena–», «Secola», «Comisión de Derecho europeo de familia», entre los más destacados). Todas estas iniciativas tratan de contribuir al proceso de armonización del Derecho privado en la Unión Europea a través de la puesta a disposición de instrumentos jurídicos con diferentes perfiles (principios o *restatements*, cuerpos de reglas con vocación codificadora, volúmenes de Derecho comparado europeo, congresos internacionales en busca de una mayor transparencia sobre la información legal nacional). Precisamente, las últimas decisiones de la Comisión europea, con su «Comunicación» de 2001 y su «Plan de Acción» de marzo de 2003 sobre el Derecho contractual europeo, y del Parlamento europeo, con sus resoluciones de 1989, 1994 y noviembre de 2001, han alentado política, intelectual y económicamente la investigación en este ámbito.

El Grupo del *Acquis communautaire*, como explica el profesor Reiner Schulze en el capítulo que sirve de introducción a este volumen, se inserta en una de las tres «fuentes básicas» para la creación de un auténtico Derecho contractual europeo según el Plan de Acción de la Comisión europea de 2003 (que este recensor se ha permitido denominar en varias intervenciones orales como «Plan de Inacción»): la investigación en busca de principios comunes, el estudio de la jurisprudencia y las prácticas contractuales nacionales y la investigación basada en el Derecho comunitario en vigor. En esta tercera latitud se ubica el nuevo grupo, cuyo rasgo diferencial preponderante, respecto a los demás, estriba en centrar su campo de estudio en la legislación y la jurisprudencia comunitarias, con el objeto de alumbrar unos principios coherentes a partir del Derecho comunitario en vigor. Por tanto, no parte, como hacen otros equipos como, por ejemplo, la Comisión Lando para sus «Principios de Derecho Contractual Europeo» (PECL), de la comparación entre los diversos sistemas nacionales, sino del acervo comunitario existente. Lo cual no pone a esta nueva iniciativa metodológica frente a las demás en un sentido excluyente, sino que supone un complemento a las mismas; hasta la fecha, tanto los PECL como el «Anteproyecto de Código europeo de contratos» habían dejado al margen en sus proyectos las Directivas y Reglamentos aprobados, en busca de unos principios generales del Derecho de obligaciones. El Grupo del *Acquis* pone el foco de sus esfuerzos en el Derecho comunitario en línea con las propuestas (2 y 3) de la Comunicación de la Comisión europea de 2001 y con el punto de mira puesto en la elaboración del «Marco común de referencia» de que habla la Comisión en su «Plan de Acción» en el que se aglutinen una terminología y conceptos comunes en este ámbito contractual. Quedaría por determinar, en una visión prospectiva, la manera en que, por hipótesis, los «Principios del *Acquis*» y los «Principios del Derecho contractual europeo» (léase del Derecho de obligaciones, en su factura de autoridad actual, a salvo las inminentes propuestas del Grupo dirigido por el profesor von Bar sobre un posible «Código civil europeo») podrían engastarse armónicamente. Por el momento, leer las funciones que pretenden cubrirse con los PECL de la Comisión Lando, por ejemplo, y por

estos «Principios del *Acquis*» (según las enuncia el profesor H. Schulte-Nölke en la p. 93 de este libro) deja en el lector el poso de que las ambiciones (y áreas) son idénticas, aunque los materiales de estudio seleccionados sean dispares. Desde una perspectiva realista no puede sino preverse que ninguno de los instrumentos académicos en actual diseño constituirá el borrador definitivo para el «instrumento facultativo» (el «Plan de Acción» *dixit*) en que podría cobrar forma la idea lejana del «Código civil europeo» enunciada por el Parlamento europeo. Todas las iniciativas académicas, no obstante, tienen una gran valía en este proceso de unificación. Y entre ellas, la simbolizada por el libro objeto de estas líneas. Presentada su paternidad colectiva, programática y contextual es momento de dar cuenta de sus detalles y contenidos.

Este libro está formado por quince capítulos redactados por otros tantos especialistas de primera línea sobre la materia. Trae su origen de un Congreso coorganizado por el Grupo del *Acquis* y la «Academia de Derecho Europeo» (ERA) en la sede de esta, Trier, los días 24 y 25 de enero de 2003, bajo el título «Consumer protection and information requirements in European Community Law». De esta forma y en escaso tiempo, debido a la diligente gestión de los tres responsables/directores del volumen, cobra vida el primer resultado sectorial del grupo, si dejamos al margen la primera presentación pública de este en el marco de otro importante simposio celebrado también en la ERA de Trier el 27 y 28 de septiembre de 2001 y publicado como Schulze, R. Schulte-Nölke, H. Bernardeau, L., *European Contract Law in Community Law*, Bundesanzeiger, Köln, 2002. No debe dejar de repararse en la eficiente labor de la *Europäisches Rechtsacademie* de Trier ante cada novedad en el proceso armonizador, como demuestra también su organización de otros dos importantes congresos para examinar, respectivamente, la Comunicación de la Comisión (celebrado el 14 y 15 de marzo de 2002; publicado en «Era-Forum», 2, 2002) y su «Plan de Acción» sobre «Un Derecho europeo de contratos más coherente» (celebrado en mayo de 2003); o su organización de eventos en el mismo entendimiento en otras sedes, como el seminario celebrado en la Universidad de Santiago de Compostela los días 30 y 31 de enero de 2004 con el título «Consumer Goods Guarantees after the Directive of 25 May 1999».

Los responsables de esta edición son tres juristas alemanes conocidos por sus múltiples actividades en el ámbito del Derecho privado europeo. Así, el profesor doctor Reiner Schulze, de la Westfälische Wilhelms-Universität de Münster, es el director del «Centrum für europäisches Privatrecht» de dicha universidad, cofundador de la «Zeitschrift für europäisches Privatrecht (ZeuP)» y editor de numerosas obras colectivas sobre la materia (en nuestro país está traducido su volumen, coeditado con el profesor R. Zimmermann, *Textos básicos de Derecho privado europeo. Recopilación*, a cargo de la profesora Esther Arroyo i Amayuelas, Marcial Pons, Madrid, 2002). También muy activos en esta materia vienen mostrándose los otros dos directores de este libro, el doctor Martin Ebers, igualmente de la Westfälische Wilhelms-Universität de Münster y el doctor Hans Christoph Grigolait, de la Ludwig-Maximilians-Universität de Munich.

El volumen está dividido en una introducción y cuatro partes. La primera de estas versa sobre aspectos generales de la protección de los consumidores y cuenta con dos capítulos: uno sobre la jurisprudencia consumerista del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) y otro, según su título, sobre las perspectivas de desarrollo del Derecho comunitario en mate-

ria de Derecho del consumo. La segunda parte reúne, bajo el epígrafe de «formación del contrato», cuatro capítulos, donde se examinan las funciones del contrato, su conclusión, interpretación y requisitos formales en el Derecho comunitario. La tercera parte se nutre de cinco capítulos relativos a los requisitos o deberes de información precontractual; en esta sección tiene acomodo el examen sectorial de la información precontractual impuesta en algunas directivas concretas, como las relativas a los contratos celebrados a distancia y a los servicios financieros; asimismo, se estudia la relación de los deberes de información en el Derecho de contratos y en el Derecho de propiedad y se analizan tales requisitos y las patologías del error y el dolo en los PECL y en los Principios de Unidroit. Por último, la quinta parte culmina el libro con algunas de las conclusiones prácticas más interesantes a resultados del estudio en tres capítulos de las sanciones y acciones por incumplimiento de los deberes de información examinados a lo largo del volumen.

Cada capítulo puede leerse en el idioma original en que fue redactado: alemán (8 capítulos), inglés (5 capítulos) o francés (1 capítulo). El capítulo introductorio se presenta en alemán e inglés y todos cuentan con un breve resumen en inglés o en alemán. En este sentido, llama la atención el empuje europeísta de algunas editoriales foráneas que no se arredran ante una publicación plurilingüe, poco frecuente dentro de nuestras fronteras (como interesante excepción aquí, véase el libro Espiau Espiau, S. Vaquer Aloy, A. [dirs.], *Bases de un Derecho contractual europeo / Bases of a European Contract Law*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2003).

II. El capítulo introductorio, titulado «Der *Acquis communautaire* und die Entwicklung des europäischen Vertragsrechts» –«El *Acquis communautaire* y el desarrollo del Derecho contractual europeo»– (que, por cierto, fue empleado por los doctores Schulze y Ebers como respuesta conjunta al «Plan de Acción» de la Comisión europea; respuestas disponibles en el servidor web de ésta) repasa la incidencia de dicho documento de la Comisión, las diversas facetas de la investigación en el ámbito de la armonización comunitaria (el Derecho comunitario en vigor, el Derecho uniforme internacional y la búsqueda de principios comunes partiendo de los Derecho nacionales), el programa y metodología del grupo del *Acquis* y realiza un breve resumen o presentación del libro. Para mayor información sobre la labor de este grupo, puede consultarse su página web en <http://www.acquis-group.org>, donde se repite asimismo su agenda mediante tres fases: recopilación del Derecho primario y secundario de la UE, la jurisprudencia y los diversos documentos jurídicos comunitarios; identificación de elementos comunes entre textos jurídicos y sectores para proponer un análisis sistemático; elaboración de unos principios del Derecho contractual comunitario susceptibles de generalización a partir de las fuentes existentes.

En el primer capítulo de la primera parte, sobre aspectos generales del Derecho del consumo, el doctor Dieter Kraus, letrado asistente en el TJCE, vierte sus reflexiones acerca de la jurisprudencia sobre protección de los consumidores en este tribunal, con el título *Zur verbraucherrechtlichen Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs im Rahmen des Europäischen Privatrechts*. El autor reconoce que la contribución del TJCE al Derecho privado europeo es aún modesta. El capítulo comienza con un breve repaso de cada una de las sentencias recaídas en relación con cada directiva consumerista mencionada en la citada Comunicación de la Comisión europea de 2001 sobre Derecho contractual europeo. De esa revisión cabe colegir que la mayoría de las sentencias recaídas versan sobre la transposición tardía o

incorrecta de una Directiva y sobre la responsabilidad estatal por estos defectos, más que sobre problemas de interpretación sustantiva de los preceptos o ausencias de los textos comunitarios. Amparado en la dicotomía entre interpretación de las Directivas e interpretación de los Tratados y la dispar función del TJCE en uno y otro caso (sugiere la asimilación a un Tribunal Supremo en el primer caso y a un Tribunal Constitucional en otro) explica las razones por las que el Tribunal trata en pleno cuestiones de una Directiva consumerista ligada a un problema general de orden comunitario, mientras que trata en Sala con cinco magistrados cuestiones específicas de una Directiva (lo cual ejemplifica en diversos casos que detalla, como los asuntos *AFS* de 1999 y *Leitner* de 2002). A continuación, el Dr. Kraus disecciona dos tendencias en la interpretación jurisprudencial de este sector del Derecho comunitario: por una parte, la consideración del TJCE de que los conceptos usados por las Directivas deben interpretarse conforme a Derecho comunitario, no conforme a Derecho nacional, lo cual es importante para la coherencia, pero choca con lo limitado que es aún el Derecho comunitario; en este sentido, advierte el autor que las lagunas de una Directiva no pueden servir sin más como coartada para adoptar una u otra solución (y pone como ejemplo el asunto *Veelfald* de 2001, relativo a la definición de «daño» en la Directiva sobre productos defectuosos y la posibilidad de entender incluidos los «daños morales», no mencionados por la Directiva). Por otra parte, como segunda tendencia, el autor menciona la interpretación favorable al consumidor. Acto seguido examina con detalle dos aspectos concretos, como son el concepto de consumidor medio normalmente informado y el régimen lingüístico de los requisitos de información precontractual en favor del consumidor. Sobre esto último pone especial énfasis en que muchas directivas establecen deberes de información sin hacer referencia alguna al idioma en que deben constar; y anota la influencia de las Directivas de etiquetado de alimentos e información sobre emisiones de CO₂ y carburantes (1979, 1999 y 2000) en alguna directiva consumerista como la relativa a las garantías en las ventas de bienes de consumo de 1999 (art. 6.4). El capítulo concluye con el examen jurisprudencial de las libertades fundamentales en relación con el Derecho internacional privado.

El segundo capítulo de esta primera parte lleva por título *Perspectives de développement du droit communautaire en matière du droit de la consommation* y se presenta como obra del «Atelier de droit des Obligations-UMR de Droit comparé de Paris», bajo la dirección de Judith Rochfeld y Dimitri Houtcieff. Si bien el capítulo presenta aspectos de interés, el lector podrá concluir tras su lectura tanto el carácter engañoso del título como la relativa conexión con la metodología del Grupo del *Acquis*, pues, en efecto, lejos de hacer una prospectiva sobre el Derecho de consumo comunitario y sus eventuales desarrollos, los autores se limitan, en uno de los capítulos más extensos del libro, a comparar las convergencias y divergencias del Derecho francés con el Derecho comunitario en el ámbito del Derecho del consumo. Y para ello se centran, fundamentalmente, sólo en dos Directivas (Directiva 1999/44/CE, sobre venta y garantías de los bienes de consumo, y Directiva 1985/374/CEE, sobre responsabilidad por los daños causados por productos defectuosos). Los autores reconocen los cambios en diversos conceptos tradicionales del Derecho francés por efecto del Derecho comunitario y declaran que la mayoría de las divergencias aún existentes se deben a dificultades de incorporar conceptos extranjeros en el Derecho francés (a «la excepción francesa» aluden en diversas ocasiones), Derecho reluctantante a la modificación del *Code* (pp. 49 y 80). Para

demostrar estos asertos van repasando las divergencias entre Derecho comunitario y Derecho francés, en relación con el concepto de «contrato», de «consumidor» y de acciones para proteger a éste, donde ponen énfasis en destacar que el consumidor que recibe bienes defectuosos puede reclamar conforme a principios clásicos del Derecho francés como el error del artículo 1110 CC, el vicio oculto del artículo 1641 CC o la «entrega no conforme» del artículo 1602 CC, además de mediante los recursos implementados de la Directiva 1999/44/CE. Asimismo, examinan los ámbitos convergentes entre ambos sistemas jurídicos, concluyendo que el área más concordante es la relativa a derechos del consumidor, apuntando los pequeños matices diferenciales en relación con el plazo de desistimiento, las obligaciones de información del profesional (donde la transposición francesa ha sido más rápida y fiel) y las cláusulas abusivas.

III. La segunda parte del libro, sobre la formación y conclusión del contrato, se abre con una exposición del profesor Hans Schulte-Nölke (catedrático de la Universidad de Bielefeld) titulada *Functions of Contracts in EC Private Law*, sobre la que el autor comienza diciendo que «el título de este artículo probablemente promete más de lo que puede realísticamente cumplir» (p. 85). La honradez y modestia del autor no oculta, por tanto, que bajo tal título buena parte de su contribución se refiere a glosar los resultados del Grupo del *Acquis* y a argumentar acerca de la forma y funciones que podrían cumplir los «Principios del existente Derecho contractual comunitario» que defiende. Pero, además, sus páginas, tras defender la investigación sistemática sobre el Derecho privado comunitario —cuyas principales directivas repasa en lo atinente al contrato—, encierran algunas conclusiones de gran enjundia, entre las que destacaré tres: en primer lugar, el autor señala que si bien el Derecho contractual comunitario es similar en valores a los modernos Derechos contractuales nacionales, está teñido de tres singularidades respecto a éstos: los fines de integración del mercado (prácticamente diluidos en los Derechos nacionales con mercados en los que ya hay mucha integración), el carácter intervencionista (con falta de elementos neutrales y liberales) y la incoherencia debida a la parcialidad normativa y a las diversas políticas confluentes. En segundo lugar, en su labor de definir los fines del Derecho contractual comunitario sobre el patrón de los Derechos contractuales nacionales, subraya que la frontera entre el Derecho privado y el Derecho público difiere mucho entre los Estados miembros; y en muchos sistemas continentales las normas de los contratos, asevera, son inaplicables si la relación se gobierna por Derecho público. De ahí que urge al Derecho comunitario preservar sus fines proteccionistas en relación con los consumidores prohibiendo a los Estados que eludan el Derecho contractual comunitario acudiendo al Derecho público [v. gr., la salvaguardia contenida en el art. 2.c) de la Directiva sobre cláusulas abusivas]. En tercer lugar, el profesor Schulte-Nölke alerta con varios ejemplos y reflexiones sobre la necesidad de insertar reglas sobre el idioma en que facilitar los deberes de información precontractual, ante las escasas directivas que, hasta la fecha, lo hacen. Este punto crítico del idioma de la información recorre distintas contribuciones de este libro.

A continuación el profesor doctor Thomas Pfeiffer, de la Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg, aborda el tema central en la obra: la formación del contrato en el Derecho comunitario (*Der Vertragsschluss im Gemeinschaftsrecht*). Una de las principales conclusiones del autor consiste en que las reglas fragmentarias sobre esta materia en el Derecho comunitario parten de principios oriundos de los Derechos nacionales. Pfeiffer destaca que el vínculo contractual, fruto del consenso de las partes, puede verse práctica-

mente como principio universal o cuasi de Derecho natural, al amparo de la libertad contractual. Se abordan las preguntas centrales sobre la formación del contrato a partir de la diferencia clásica entre la libertad de celebración del contrato y la libertad sobre su contenido; la incidencia del Derecho imperativo de consumo en esa libertad y del derecho contra la discriminación, según el autor, debe tener una clara justificación para no perjudicar el axioma fundamental de la competencia. El autor realiza un sugerente paralelismo entre la doctrina de los vicios de la voluntad –ausente de las Directivas comunitarias– y el derecho de desistimiento consagrado en varios textos comunitarios, examinando el fundamento de este derecho y la posibilidad de distinguir entre perjuicios relevantes e irrelevantes como ocurre en el ámbito de los vicios de la voluntad. Finalmente, en el capítulo se da cuenta de una serie de problemas no resueltos claramente por las directivas en vigor sobre el momento de conclusión del contrato (en torno a la teoría de la recepción o la emisión, la vinculación de las promesas, la eficacia de la declaración unilateral, la desviación de la aceptación respecto de la oferta, el valor de los usos mercantiles o la inclusión de las condiciones generales), así como sobre la información de los requisitos esenciales del negocio y la determinabilidad de dicha información.

Con un valioso y trabajado trasfondo comparatista, fundamentalmente centrado en el Derecho inglés y el francés, la profesora doctora Silvia Ferrari (Universidad de Turín) examina en *The interpretation of contracts from a European Perspective* la legislación y jurisprudencia comunitarias relativas a la interpretación contractual. La autora destaca que, pese a la escasa incidencia que las directivas hacen de los aspectos hermenéuticos del contrato, resulta curioso y paradójico que la regla más combatida (el «último recurso») y menos fiable en la historia de los cánones de interpretación –la interpretación *contra proferentem*– es la más claramente afirmada por el Derecho comunitario. El estudio del fundamento y raíces de dicha regla, en la que el *Civil Law* y el *Common Law* ya habían convergido antes de la Directiva de 1993 sobre cláusulas abusivas, especialmente en el entorno del Derecho de seguros, explica la elección de esta regla en las relaciones entre profesionales y consumidores. La profesora FERRARI incluso sugiere (p. 127) que resultaría razonable que los jueces aplicasen la regla consagrada en la Directiva 1993/13/CEE a la Directiva 1999/44/CE sobre garantías en la venta de consumo. A continuación, la autora realiza una *summa divisio* entre principios de interpretación contractual deducibles de la jurisprudencia del TJCE y principios generales para controlar (más que para interpretar) los efectos del contrato. Entre los primeros, con cita de la pertinente jurisprudencia y de los alegatos de los abogados generales, examina la interpretación sistemática, el principio de conservación del contrato, la interpretación finalista y la interpretación restrictiva de las excepciones (estas dos últimas, muy empleadas por el TJCE). Dentro de los principios de «control» del contrato examina los paradigmas de la «razonabilidad» (que equipara al principio de «proporcionalidad» aplicado a relaciones de Derecho público y de interpretación legislativa), «no contradicción» (actos propios), enriquecimiento injusto y buena fe.

Esta segunda parte del libro sobre la formación del contrato se cierra con el capítulo sobre *Formgebote für Rechtsgeschäfte und die Folgen ihrer Verletzung* del profesor doctor Peter Bydlinski, de la Universidad de Graz. En su indagación sobre los requisitos formales de los negocios jurídicos y las consecuencias de su infracción, el autor expone primero los tipos de exigencias formales, distinguiendo entre las propias de los contratos, de algunos actos

jurídicos (oferta, renuncia) o de declaraciones de voluntad. Enuncia como requisitos formales, sobre los que plantea interesantes cuestiones a la luz de diversas directivas, la escritura, la firma, la declaración electrónica, la autenticación notarial o judicial, los testigos o los idiomas preceptivos. Partiendo de la tópica división entre requisitos formales y deberes de información ligados a una forma específica, llega a una serie de conclusiones a partir del acervo comunitario, aportando ejemplos del Derecho austríaco y alemán sobre las disparidades en la transposición de una misma directiva. Así, como primera conclusión, anota la imposibilidad de desarrollar un sistema de requisitos formales coherentes a partir de los dispersos y heterogéneos requisitos comunitarios hoy existentes. Además, el profesor Bydlinski denuncia (como también hacen los autores de los capítulos finales de este libro) la escasa preocupación del legislador comunitario por delimitar las consecuencias legales de la infracción de los requisitos formales en los contratos. Por ello, este jurista requiere al legislador que explicité esas sanciones en el futuro y, además, cuando menos, que clarifique si la violación de tales requisitos comporta la nulidad del contrato. En otra de sus conclusiones aboga por establecer que sólo la parte del contrato que pretende protegerse legislativamente por las reglas de forma contractual tenga el derecho a resolver el contrato por un defecto formal.

IV. La tercera sección del volumen objeto de este comentario, relativa a los «Deberes o requisitos de información», viene a constituir la «Parte especial» del mismo, en la que se examinan tales requisitos en algunas Directivas concretas, particularmente en los dos primeros capítulos. Así, el doctor Paulo Mota Pinto, magistrado del Tribunal Constitucional portugués y profesor de la Universidad de Coimbra, analiza en detalle los fundamentos de los deberes de información en las directivas sobre contratación a distancia, en concreto, en la Directiva 1997/7/CE, *ad hoc*, y en la Directiva 2000/31/CE, sobre comercio electrónico. En este capítulo, titulado *Grundsätze von Informationspflichten im Fernabsatz nach geltendem EU-Vertragsrecht*, se constata cómo los Derechos nacionales han sido intensamente influidos por el Derecho comunitario en este ámbito y no a la inversa. El profesor Mota Pinto cifra el fundamento de la protección del consumidor a distancia en que este no tiene la posibilidad de examinar el objeto antes de la conclusión del contrato, ni de conocer sus rasgos ni prestaciones en detalle, por lo que se producen asimetrías de información con sus consiguientes riesgos. A continuación se pregunta si las reglas de las dos Directivas citadas en relación con los deberes de información son generalizables, para responder negativamente. Tras el análisis de la cláusula general del deber de información y sus concretas plasmas legales, trata de extraer cuatro principios a partir de los materiales existentes. Esos principios, que adorna con algunos ejemplos, serían: esencialidad, inteligibilidad (donde de nuevo se vuelve a poner énfasis en la cuestión del idioma y la falta de pronunciamiento de estas dos directivas), accesibilidad y oportunidad de la información. El capítulo concluye con un examen de las sanciones por incumplimiento de los requisitos de información en la contratación a distancia en las Directivas; el autor se muestra crítico con la remisión a los Derechos nacionales acerca de la adopción de los medios adecuados para atajar esa falta.

La contribución de uno de los directores del volumen, el doctor Martin Ebers, constituye un estudio minucioso de las múltiples directivas referentes a los servicios financieros, promulgadas a lo largo de veinte años, con la vista puesta en la sistematización de los deberes de información y asesoramiento

en ellas contemplados (*Informations- und Beratungspflichten bei Finanzdienstleistungen: Allgemeine und besondere Rechtsgrundsätze*). El autor, partiendo del rasgo diferencial de la «transparencia» impuesta por el Derecho comunitario para los requisitos de información de este sector, concluye que este se encuentra dotado de un notorio grado de abstracción y complejidad informativa, por contraste con otros contratos de traslación de bienes como la compraventa. En estas páginas, la médula del discurso se cimenta en la división entre «información» y «asesoramiento» en los contratos de servicios financieros: la primera se refiere a la pura comunicación de datos o pronósticos, que son valorados por el cliente potencial; el consejo y los deberes de asesoramiento van más allá al comportar una valoración cualificada y su correspondiente recomendación de acuerdo con la situación vital y los intereses del cliente. Sobre estas pautas, en el capítulo se analizan los fundamentos de los deberes de información en el sector financiero, su contenido y el momento en que debe producirse el flujo informativo, principalmente en la Directiva y el Reglamento sobre pagos transfronterizos (Directiva 97/5 y Reglamento 2560/2001), en las Directivas sobre fondos y servicios de inversión (Directivas 85/611, 93/22 y 85/611), en la Tercera Directiva sobre seguro distinto del de vida (Directiva 92/49) y en la Directiva sobre la mediación en los seguros (Directiva 2002/92). Y, por otro lado, se analizan los deberes de asesoramiento poniendo especial atención a la normativa comunitaria sobre intermediarios financieros (sobre todo, las citadas Directivas 93/22 y 2002/92, así como la propuesta de nueva Directiva sobre crédito al consumo). En la dicotomía entre reducir la información por medio de su estandarización o transformarla a través de intermediarios financieros, el doctor EBERS aboga por lo segundo, reconociendo el importante papel de estos sujetos en el emergente sistema comunitario. Particularmente crítico se muestra el autor con la incoherencia existente entre los deberes generales de información y los derivados del uso de las técnicas a distancia que, por efecto de la Directiva 2002/65 sobre servicios financieros a distancia, lastran a estas empresas frente a las que se sirven del comercio tradicional.

A continuación, en un breve pero enjundioso capítulo, el profesor doctor Sjeff van Erp (Universidad de Maastricht) efectúa un insistente llamamiento a tener en cuenta en el Derecho contractual las enseñanzas del Derecho de propiedad y derechos reales en el clásico problema de la información y publicidad que afecta no sólo a las partes, sino también a los terceros no contratantes. En su aportación, titulada *Information in contract and property Law: some cross-border remarks (A brief contribution to the discussion)*, se subraya la importancia de la seguridad jurídica, que se consigue a través del principio de publicidad en el ámbito de los derechos reales, bien a través de la posesión, para los bienes muebles, bien a través de la inscripción registral, respecto a los inmuebles. Sostiene que este patrón informativo al público en general, a los terceros, también es extensible hasta cierto punto al ámbito contractual donde los afectados no son sólo las partes. Para ilustrar la diferencia entre información al público e información a las partes cita van Erp, dentro del Derecho comunitario vigente, el Reglamento sobre procesos de insolvencia de 2000, en el que los acreedores deben ser informados individualmente, aunque existan anuncios públicos de los procesos de quiebra. Por último examina el problema de la propiedad sobre la información y las funciones del principio de publicidad, que extracta, a partir de un documento de la «Scottish Law Commission» de 2002, preconizando su aplicación al ámbi-

to contractual: publicidad, eficiencia, suficiencia, veracidad, simplicidad y uniformidad

El tercer director de la publicación de este libro, el doctor Grigolait, aborda en su amplio *Irrtum, Täuschung und Informationspflichten in den European Principles und in den Unidroit-Principles* el examen de los vicios del consentimiento en los PECL y en los Principios de Unidroit (PU), pues en tal ámbito se explicitan las obligaciones de información en la fase precontractual dentro de tales textos. Aparte de sugerir un principio general que supere la dicotomía tradicional entre error y dolo, el autor subraya que mientras suministrar información falsa siempre supone incumplimiento de los deberes precontractuales, las partes sólo están obligadas a dar información en ciertas circunstancias que, a su entender, tanto los PECL, como sobre todo los PU, deberían clarificarse más. Los requisitos de los deberes precontractuales de información casi siempre reúnen los requisitos del error esencial: obligación establecida sólo respecto a circunstancias fundamentales y nulidad como resultado del incumplimiento sólo si el error fue causa de la conclusión del contrato. Respecto a los errores sobre el contenido del contrato o errores en la declaración el autor no es partidario de calificarlos ni a través de los deberes de información ni mediante la acción de nulidad, pues considera la situación suficientemente protegida a través de las reglas de la interpretación. Otra de las aportaciones de Grigolait es defender la ampliación del mecanismo de la adaptación judicial del contrato, que tanto los PECL como los PU reconocen aparte de la nulidad y la indemnización, ante todo tipo de errores esenciales. Además, el autor encomia los PECL, que, por contraste con los PU, consagran dos puntos de referencia para evaluar los daños ocasionados por error en la voluntad, en función de si se ha producido o no la nulidad del contrato. Finalmente, el jurista alemán enuncia otras conclusiones como la ausencia de incumplimiento de los deberes de información cuando ambas partes son responsables conjuntas del error, la prevalencia de la responsabilidad por ruptura de la promesa contractual frente a las reglas de los requisitos de información y, por último, contra PECL y PU, defiende que las cláusulas de exclusión de responsabilidad de estos deberes no deberían ser válidas en ningún caso, y no sólo en relación con el dolo.

También el profesor doctor Matthias E. Storme (Universidad Católica de Lovaina y Universidad de Antwerpen) se centra en los PECL de la Comisión Lando para analizar los deberes de información y las acciones por su incumplimiento en *Information requirements and remedies in the Principles of European Contract Law*. El jurista belga explica que tales deberes apenas asoman en los PECL, tanto porque éstos sólo versan sobre el Derecho de obligaciones (en tanto que los específicos contratos son abordados por los Derechos nacionales y por las directivas), como porque se orientan primordialmente a los remedios y acciones. El autor realiza una tipología de tales remedios que después aplica a lo largo del capítulo a la división entre información incorrecta e información ausente o tardía. La primera acción posible es la indemnización de daños y perjuicios por infracción de una auténtica obligación de información. La segunda acción es la relativa a la ejecución específica en caso de incumplimiento de un derecho concreto a obtener información (v. gr., en la Directiva de agentes comerciales, o en la Directiva sobre garantías en las ventas de consumo, donde se consagra el derecho a recibir la garantía por escrito). Los otros dos remedios tienen que ver con el cumplimiento de auténticas «cargas», más que de obligaciones: una parte perderá algunos derechos que hubiera tenido si hubiese cumplido los requisitos de

información y, como reverso, también, una parte está vinculada por la información que suministró, aunque podría haber evitado ese vínculo si hubiese cumplido con los requisitos de información. El resto del capítulo examina tales remedios en los PECL, tomando en consideración tanto la responsabilidad contractual como la precontractual y la distinción entre declaraciones de voluntad y declaraciones de hechos.

V. La cuarta y última parte del libro, relativa a las sanciones y acciones en caso de incumplimiento de los deberes de información se abre con uno de los ensayos más sugerentes, a cargo del profesor doctor Thomas Wilhelmsson (Universidad de Helsinki) sobre los *Private Law remedies against the breach of information requirements of EC Law*. El capítulo comienza con la pregunta acerca de si existe un deber precontractual de informar en Derecho comunitario. Tras un sucinto repaso de los múltiples requisitos informativos en las directivas, el autor apunta que el valor de tales exigencias deviene muy relativo debido a la muy escasa regulación de las consecuencias contractuales de su infracción. Estos deberes de información son importantes en la mayoría de los sistemas continentales y nórdicos, por contraste con el Derecho inglés, que permite el error por silencio durante la negociación. En el Derecho comunitario la regulación de los remedios frente al incumplimiento de estos deberes suele asignarse a los legisladores nacionales. Cierto es que bastantes directivas otorgan remedios colectivos y que algunas promueven sanciones de Derecho público administrativo; pero lo que el autor trata de desentrañar es hasta qué punto el *acquis communautaire* cuenta con acciones *iusprivatistas* tradicionales ejercitables en litigios individuales. Para resolverlo, examina primero los remedios diseminados en el Derecho privado comunitario para enunciar un posible principio global y después evalúa si las Directivas de garantías en ventas de consumo y de cláusulas abusivas aportan nuevas posibilidades generalizables, poniendo como base de las acciones, respectivamente, las legítimas expectativas y el equilibrio contractual. En su examen primero del Derecho comunitario sistematiza la información requerida en las Directivas (relativa a información sobre las partes, sobre el cumplimiento, el precio, las cláusulas contractuales y la información legal) y concluye que ninguna Directiva contempla el remedio directo de la nulidad, pero sí remedios cercanos en torno al usual derecho de desistimiento. De ahí el profesor Wilhelmsson extrae un principio general: «un incumplimiento serio de los requisitos de información justifica el prolongamiento del período de desistimiento en los casos en que legalmente se prescribe tanto un período de desistimiento como un requisito de información». Y, de forma constructiva, va más allá al defender como principio un tal derecho de desistimiento por incumplimiento grave de los deberes de información precontractual incluso cuando no haya prescrito un período de desistimiento que prolongar (posibilidad de que la parte que no cumplió su deber de información precontractual afronte una reclamación exitosa de ineficacia contractual). Conclusión que adorna con varios ejemplos y fundamentos. Más aún, sugiere atrevidamente que cabe defender en el actual Derecho contractual comunitario, pese a los pocos indicios existentes, un auténtico principio del deber de información (*duty of disclosure*; pp. 253-255). En su examen final de las citadas Directivas de 1993 y 1999 en apoyo de argumentos para estas conclusiones, aún propone extender el requisito indirecto de información que contiene la Directiva de garantías en ventas de consumo a contratos distintos del de venta, por analogía.

El profesor doctor Hans-Peter Schwintonski, de la Universidad Humboldt de Berlín realiza un ejercicio de construcción crítica y documentada, con abundante cita de jurisprudencia comunitaria, acerca de la existencia de un sistema *implícito* de sanciones por infracción de los deberes de información precontractual en su capítulo titulado *Informationspflichten und effet utile. Auf der Suche nach einem effektiven und effizienten europäischen Sanktionensystem*. El autor sugiere que el «efecto útil» de las Directivas debe ser eficientemente implementado por los sistemas jurídicos nacionales, ligados por las sanciones inherentes a los objetivos de cada directiva, que merman así la discreción, a su juicio hasta la fecha mal entendida, de los Estados miembros en la transposición de tales remedios y sanciones. Para acreditar esta conclusión, Schwintonski toma por base la Directiva 85/577 sobre venta fuera de establecimientos comerciales, cuya transposición diferente en diversos estados (examina los Derechos alemán, austriaco, italiano, francés y británico) ha conducido a muy diversas consecuencias del ejercicio del derecho de revocación.

Por último, el profesor doctor Ulrich Magnus (Universidad de Hamburgo) retorna en el capítulo de cierre del volumen, titulado *Rechtsfolgen im Acquis communautaire*, a las ideas críticas vertidas por el profesor Wilhelmsson acerca del absurdo de prescribir requisitos de información que no están respaldados por ninguna sanción, como ocurre con el desarrollo fragmentario del Derecho contractual comunitario. Tras repasar de forma sistemática las acciones existentes (y no existentes) en el acervo comunitario tanto en relación con la responsabilidad contractual como con la extracontractual y centrarse a continuación en las consecuencias del incumplimiento de los deberes de información en doce Directivas (incluida la de datos personales, poco examinada a lo largo del libro), ofrece una serie de corolarios sintéticos, entre los que cabe destacar los siguientes: cuando la información suministrada es incorrecta y el destinatario confió en ella, el suministrador es responsable por los daños causados; si el obligado a dar información no lo hace, la otra parte tiene derecho a desligarse del contrato hasta que la información sea suministrada; una acción de cumplimiento específico para reclamar la información omitida carece de relevancia práctica, según este autor, pues no mejorará ya la formación de la voluntad de un contrato concluido.

VI. A modo de conclusión cabe volver a subrayar el interés de este libro, tanto por los resultados obtenidos en cada una de sus secciones como, particularmente, por el método empleado, en pos de una auténtica ciencia jurídica europea que trabaje sobre las normas comunitarias de Derecho privado en vigor. Si bien la línea metodológica del libro es plenamente coherente con los principios del grupo del *Acquis communautaire* que lo alumbra, acaso alguien pudiera tildar de incongruo el planteamiento de algunos capítulos centrados en los «Principios de Derecho contractual europeo» de la Comisión Lando o los Principios de Unidroit, en lugar de en las normas comunitarias y su jurisprudencia, como acontece en el resto del volumen. Sin embargo, esta aporía, a mi juicio, puede salvarse con provecho si se parte de la idea, referida al inicio de esta glosa, de que esta nueva iniciativa académica habrá de complementarse con otras de sesgo metodológico diverso en curso para obtener una más depurada armonización del Derecho contractual europeo; la interrelación entre el acervo comunitario y unos principios comunes de Derecho de obligaciones resulta tan inextricable como la ligazón entre el Derecho del consumo y el Derecho patrimonial en cualquier propuesta de texto *iusprivatista* supranacional.

En cualquier caso, este volumen cuenta en su haber con una doble oportunidad: la de revisar el Derecho comunitario de acuerdo con los designios favorecidos por la Comisión en sus documentos de 2001 y 2003, y la oportunidad –síntoma de madurez, cabría añadir– de realizar un examen detallado y transversal de un punto concreto del Derecho de obligaciones, la formación del contrato, dejando atrás ya el debate en torno a la codificación del Derecho privado europeo; de un país como Alemania, donde tal controversia cuenta ya con largos años de fermento, parte esta nueva propuesta investigadora, hacia cuyos senderos (o similares y aún con más desnivel, con acopio de líneas metodológicas complementarias) debería reconducirse ya probablemente el recorrido de nuestros esfuerzos investigadores.

Sergio CÁMARA LAPUENTE
Profesor Titular de Derecho civil
Universidad de La Rioja

TORRES PEREA, José Manuel de: *Alcance de la personalidad jurídica de la sociedad civil externa*, ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2003, 172 pp.

El título del trabajo del profesor De Torres Perea, *Alcance de la personalidad jurídica de la sociedad civil externa* refleja bien el objetivo del autor: analizar los problemas –y aportar las correspondientes propuestas– que suscita uno de los aspectos fundamentales de la sociedad civil: el de su personificación. Ahora bien, me permito decir desde el principio que tal título queda corto, porque esta obra, en la que el lector encontrará condensadas muchas cuestiones jurídicas de gran calado, termina siendo una reivindicación del importante papel que la centenaria figura de la sociedad civil puede desempeñar en el panorama jurídico del siglo XXI. Eso sí: siempre que, tal y como propone el profesor De Torres, el dinamismo y apertura de planteamientos que debe presidir la labor del legislador no encorsete las posibilidades de esta figura, vinculándola a formalidades y rigorismos hoy innecesarios, como el que supondría una hipotética vinculación de la atribución de la personalidad a la inscripción registral, o a la adopción de determinadas formas.

Si el estudio del profesor Torres se centra en el alcance de la personalidad jurídica de la sociedad externa, es lógico y desde luego útil, que el primer capítulo del libro aborde conceptos generales sobre la persona jurídica que sirven de pórtico para posteriores análisis. Así, se hace un recorrido por las distintas teorías acerca de la naturaleza de la persona jurídica, sintetizando en dos bloques los actuales planteamientos doctrinales. El primero incluiría las posturas de los autores que consideran que detrás de la persona jurídica hay un «algo» previo que el ordenamiento se limita a regular, posición en la que se alinean tanto los que adoptan la postura de la ficción como su antagónica teoría orgánica. El segundo, en línea más nominalista, entiende que la personalidad es un concepto puramente instrumental, que sirve, fundamentalmente, para designar masas patrimoniales a las que imputar relaciones jurídicas de crédito y deuda. En línea claramente desmitificadora, opta el autor por esta última concepción, propugnada por Ascarelli, por cuanto que a la vista del ordenamiento jurídico español, no siempre se exige ni la inscripción, ni la separación de patrimonios, ni la no afectación por el cambio de socios, y