

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros

**AJANI, G./EBERS, M. (editores): *Uniform Terminology for European Contract Law*, ed. Nomos, Baden-Baden, 2005, 384 pp.**

I. Introducción. Desde el año 2002, el Profesor de la Universidad de Turín Dr. G. Ajani coordina el Proyecto europeo de Investigación «Uniform Terminology for European Private Law», integrado por investigadores de diversas Universidades europeas, de Italia, España, Francia, Alemania, Holanda, Gran Bretaña y Polonia.

El libro que ahora se presenta es el fruto de las investigaciones llevadas a cabo por jóvenes profesores en el marco del citado proyecto, durante estancias en las Universidades que forman parte de esta interesante iniciativa.

El título de la obra refleja lo que, en síntesis, el lector va a encontrar en él: se trata de destacar la necesidad de una terminología uniforme en el ámbito del Derecho contractual europeo para lograr una armonización en este ámbito. Sin embargo, debe advertirse que el libro es más de lo que, a primera vista, parece expresar el título. Ciertamente el punto de partida es el indicado, pero para demostrar la importancia del tema elegido por este grupo de investigadores, se facilitan informaciones que van más allá de la “terminología uniforme” y que abarcan cuestiones de gran interés, naturalmente dentro del marco del Derecho contractual europeo, tal y como se expondrá en las líneas que siguen.

II. Estructura. El inglés, el alemán y el francés son los idiomas utilizados por los diversos autores del libro reseñado. La mayoría de los capítulos cuenta con un «summary» y un «Zusammenfassung» en el que, en pocas y claras palabras, el autor expone el objetivo de su estudio, así como las principales conclusiones a las que llega.

La obra se estructura en cinco partes, más un capítulo preliminar que dota de unidad y coherencia al libro, sirviendo de punto de conexión entre las diversas aportaciones, y cuya lectura resulta de gran utilidad, con independencia del capítulo concreto al que el lector decida dedicar mayor atención.

El citado capítulo, elaborado por el ya mencionado coordinador del Proyecto, el Profesor Dr. G. Ajani, y por el Dr. M. Ebers, está redactado a modo de presentación del libro al lector. En efecto, además de explicar el objetivo y el contenido de la obra, se tratan varias cuestiones que facilitan la inmersión posterior en la lectura del libro. En primer lugar, se expone la tesis que se defiende a lo largo de la obra: la interdependencia entre lenguaje y Derecho. Entre otras afirmaciones, cabe destacar, en este sentido, las siguientes: «Legal terms and ideas cannot be illustrated without language [...] Language thus greatly influences the construction of Law» (p. 12). En segundo lugar, se pone de manifiesto la falta de una terminología uniforme en la actual construcción de un Derecho contractual europeo, un problema al que ha contri-

buido la creación de unos conceptos propios en el ámbito europeo, unida a su interpretación autónoma por parte del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea (TJCE) (pp. 12 y 13) y a la (paradójica) diversificación de conceptos en los Estados miembro, fruto de la incorporación de las Directivas.

Prueba de la acuciante importancia de la búsqueda de una terminología uniforme es que las instituciones europeas ya han decidido intervenir: el objetivo fundamental es crear un *Common Frame Reference* (CFR) cuya principal función consiste en servir de instrumento de apoyo para: a) la Comisión cuando tenga que preparar propuestas; b) el TJCE cuando deba interpretar el *acquis communautaire*; y c) los legisladores nacionales a la hora de incorporar las Directivas.

III. Contenido. Entrando ya en el cuerpo de la obra, la primera parte, denominada «Methodological Issues» («cuestiones metodológicas») desarrolla lo que el capítulo preliminar nos había adelantado: la importancia del lenguaje en el Derecho. Los artículos de P. Rossi («The language of the Law between the European Union and the Member States»), B. Pasa («EC Consumer Protection Policies and National Reactions. Old Term for New Concepts?») y T. Katsas («Europäisches Privatrecht und juristische Methodik. Zum konzept des komparativen Denkes unter Berücksichtigung der griechischen Rechtslehre und praxis») exponen las contradicciones internas del Derecho privado europeo, los problemas derivados de la incorporación de las Directivas a los Derechos internos, así como la actitud del TJCE ante dicha situación. Son problemas por todos conocidos pero que en estos capítulos se afrontan desde una perspectiva distinta: la del lenguaje utilizado y, en concreto, la de la ausencia de unos conceptos claros y uniformes.

Así, P. Rossi (pp. 23 a 48) observa que en la Unión Europea no se llega a armonizar verdaderamente, entre otras razones, por la falta de coordinación entre las Directivas, la ausencia de una terminología única para referirse a un mismo concepto (el «derecho de desistimiento» recibe distintos nombres en las diversas Directivas que lo contemplan: «cancellation», «withdrawal» o «renunciation»), y la falta de familiaridad en algunos ordenamientos respecto de algunos términos utilizados en las Directivas (véase, la buena fe para el Derecho inglés). Para el autor, la actitud del TJCE no es de gran ayuda, pues adopta una perspectiva, en su opinión, en exceso funcionalista.

Quizá el artículo de B. Pasa sea el menos generalista de los tres que forman esta primera parte, ya que su discurso se construye en torno a un tema concreto: el Derecho de consumo. La autora sostiene que se utilizan los términos tradicionales aun cuando su significado en este ámbito concreto del Derecho sea, en alguna medida, distinto. A título de ejemplo, el tradicional *pacta sunt servanda* que acompaña al término «contrato» debe ser, en opinión de la autora, replanteado en el ámbito de consumidores, teniendo en cuenta algunos aspectos de su régimen jurídico, como el derecho de desistimiento del consumidor (p. 70).

Si en la primera parte lo que se ofrece es una perspectiva general del problema, en la segunda se analizan conceptos concretos, básicos para lograr la finalidad de protección y de efectiva aplicación de las Directivas: consumidor, agentes comerciales y derechos y deberes precontractuales.

Muy ilustrativa es la contribución de B. Zubriczky («Important factors in the new definition of the average consumer benchmark», pp. 105 a 114) en el que expone lo que para el TJCE representa un consumidor medio, a efectos de la publicidad engañosa, a través de diversos casos en los que se ha planteado, directa o indirectamente, la cuestión. De una hipótesis concreta parte M.

Ebers al preguntarse quién es consumidor («Wer ist Verbraucher? Neuere Entwicklungen in der rechtsprechung», pp. 114 a 126): se trata del caso en el que un consumidor hace creer al vendedor que obra como empresario, comprando, en realidad, para fines privados. ¿Puede este comprador invocar la protección de consumidores? El autor analiza esta cuestión al hilo de la jurisprudencia del TJCE, pero también, del BGH. Y es que también es abundante la información sobre Derechos nacionales que puede encontrarse en el libro reseñado: si en el caso del capítulo al que nos acabamos de referir era el Derecho alemán el que servía de contrapunto a la interpretación del TJCE, en el capítulo elaborado por V. Sangiovanni («Handelsvertretervertrag und Handelsvertreterbegriff», pp. 145 a 166) se añade el Derecho italiano. En efecto, el autor citado intenta extraer el concepto de «agente» a partir de la comparación entre lo que se entiende por tal en la Directiva dictada en este ámbito y en su transposición a los ordenamientos alemán e italiano.

Mostrado el problema, se ofrecen posibles soluciones en determinados ámbitos: este es el objetivo buscado por los capítulos que forman la tercera parte.

Así, F. Llodrà Grimalt («The binding preliminary contract in European contract law», pp. 199 a 217), ofrece un concepto de contrato preliminar, que construye a partir del estudio de los procesos de elaboración de algunas Directivas, de la Convención de Viena, de los trabajos llevados a cabo por los grupos que se han formado con la finalidad de lograr una armonización del Derecho Privado europeo y de los PECL.

E. Ujvári («Uniform terminology and modalities for rights of withdrawal», pp. 263 a 293) expone una propuesta sobre el modo en que debería incorporarse el derecho de desistimiento en el ordenamiento húngaro: incluyéndolo en el capítulo referido a la extinción de los contratos e integrando así todas las modalidades previstas sobre este derecho en unas reglas unitarias.

Quizá el capítulo de V. Jacometti («The “terminological” vicissitudes of the Consumer *ius poenitendi* in Community Directives and the French legal system», pp. 241 a 261) debería haberse situado en la segunda parte de la obra, pues es una muestra más del problema: la inconsistencia terminológica presente en las Directivas y en las transposiciones de las mismas.

En la cuarta parte de la obra se tratan el contrato a favor de tercero y el *pactum de non cedendo*. Al igual que en la tercera parte, en esta se aportan soluciones de armonización. En relación con el contrato a favor de tercero, C. Abatangelo («Anmerkungen zum Vertrag zugunsten Dritter im Rahmen des Europäischen Vertragsrechts», pp. 295 a 308) considera que debería prestarse especial atención en distinguir adecuadamente dicho contrato de aquel que se celebra *en beneficio* de tercero.

C. Hattenhauer, por su parte, nos muestra el problema de los efectos de la vulneración del *pactum de non cedendo* («Current issues on the pactum de non cedendo», pp. 309 a 324). La metodología utilizada en este capítulo destaca frente a la manejada en los demás ya que contiene un breve, pero claro, esbozo histórico que no encontramos en ningún otro. El punto de partida está constituido por la opción elegida por el legislador alemán ante la cuestión estudiada: en una primera aproximación, parece otorgar una ausencia absoluta de efectos a la vulneración del pacto. Tras ofrecer algunas pinceladas de la regulación sobre la materia en el Derecho comparado, en los PECL y en los Principios UNIDROIT, que siguen un criterio distinto al Derecho alemán, propone una interpretación de este ordenamiento, basada en el estudio histórico de la opción del legislador alemán durante el proceso de codificación, y

con la que secunda la tesis, ya defendida por algunos autores, de construir un régimen jurídico más flexible, que constituya un mejor balance de intereses de los tres sujetos implicados en el supuesto de hecho objeto de su estudio: cedente, cesionario y deudor cedido.

Finalmente, en la quinta parte de la obra encontramos estudios dedicados a las Directivas 1999/44, sobre garantía en la venta de bienes de consumo, y 1990/314, sobre viajes combinados.

En relación con la primera, se ofrecen dos estudios sobre transposiciones concretas. De Francia se ocupa M. Cannarsa («Une nouvelle action en responsabilité pour défaut de conformité du bien au contrat [...]», pp. 327 a 258) destacando las modificaciones más significativas que ha supuesto la transposición, así como el hecho de haber aprovechado la oportunidad brindada por la Directiva para eliminar las diferencias entre garantía y conformidad e introducir una jerarquía entre los remedios. En Holanda, debido a la reciente promulgación del Código civil, la Directiva no ha introducido grandes novedades: las pocas que introduce son las que analiza A. Janssen («The Dutch Law after incorporation of the Consumer Sales Directive. Much Ado about nothing?», pp. 343 a 358).

En relación con la Directiva sobre viajes combinados, E. Poillot («La vente de services en droit communautaire», pp. 359 a 382) se centra en el significado del término introducido por la misma «venta de servicios» y, en concreto, en los mecanismos legales que encierra dicho concepto, tales como la obligación del proveedor de cumplir conforme a las expectativas creadas en el consumidor.

En suma, no quisiera dejar de subrayar que el carácter novedoso de la presente obra reside en advertir sobre una ulterior causa, de carácter lingüístico, que, junto a las estrictamente sustantivas, dificulta la armonización del Derecho contractual europeo. La adopción de este punto de vista es lo que diferencia a este libro de los muchos que, en estos últimos años, se han ido publicando sobre el tema de la armonización del Derecho Privado europeo.

Beatriz FERNÁNDEZ GREGORACI  
Profesora Contratada  
del Programa Juan de la Cierva

**GARCÍA-CRUCES GONZÁLEZ, José Antonio: *La calificación del concurso*, ed. Thomson-Aranzadi, Cizur Menor, Navarra, 2004, 237 pp.**

1. El Doctor José Antonio García-Cruces, catedrático de Derecho mercantil de la Universidad de Zaragoza, examina sistemática y exhaustivamente en la monografía de la que ahora doy cuenta la calificación del concurso, en particular su disciplina en los artículos 163 a 175 y concordantes de la Ley 22/2003, de 9 de julio, concursal (LC). Sus reflexiones sobre esta materia las inició, antes de la entrada en vigor de la Ley concursal, con su trabajo sobre «la represión de la conducta del deudor» en el volumen que dirigió Ángel Rojo sobre *La reforma de la legislación concursal. Jornadas sobre la reforma de la legislación concursal. Madrid, 6 a lo de mayo de 2002*, Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España/Marcial Pons, Madrid, 2003, pp. 248-321, trabajo en el que desbrozaba las razones de política jurídica que justificaban una sanción jurídico-privada a la conducta del