

desilusión al comprobar que el autor no ha tenido en cuenta las ideas expuestas en un antiguo trabajo sobre *El retracto de colindantes y la legislación de concentración parcelaria*, RGLJ, 1965, p. 371 y ss.)

Por último, y aunque se advierte expresamente que no se desea agotar la problemática de los derechos reales de adquisición, hay que señalar como acertadas las explicaciones sobre la diversidad de régimen entre el tanteo y el retracto legal, así como la necesidad de incluir el tanteo siempre que se nombre el retracto en los textos normativos. Personalmente me produce reservas su concepción de ser presupuesto del tanteo una enajenación perfecta, si bien las formulaciones legales resultan ser muy variadas y hasta contradictorias.

Todavía debe subrayarse la atención que Coca Payeras presta a la legislación civil emanada de las Comunidades Autónomas, de no fácil acomodo en los programas habituales de nuestra asignatura, pero que cada día con más urgencia precisa de seguimiento.

Excelente monografía, rica en aportaciones, sugerente y sugeridora.

G. GARCÍA CANTERO

**GALGANO, Francesco: «Il negozio giuridico». Volumen I, tomo 3.º, Trattato di Diritto civile e commerciale, già diretto de Antonio Cicu e Francesco Messineo, continuato da Luigi Mengoni. Milano, Giuffrè 1988, 581 págs.**

El contenido de este volumen es buen reflejo de la crisis experimentada, dentro y fuera de nuestras fronteras, por la doctrina del negocio jurídico, pues ya de entrada confiesa paladinamente el autor que, con su lectura se «se satisfarán por defecto las expectativas de quienes, de un libro así titulado, esperan una teoría general del negocio jurídico, basada en la reducción a la unidad del contrato y del acto unilateral, del acto *inter vivos* y *mortis causa*, del acto patrimonial y no patrimonial» (p. V del Prefacio). Conviene dejar bien claro *ab initio* que lo que aquí se expone es la doctrina general del contrato, *plus* el matrimonio, *plus* el testamento, como materias separadas e independientes entre sí.

Como es sabido, el término *negozio giuridico* fue importado en Italia por la doctrina pandectística, logrando amplia difusión y aceptación por los autores, pero sin lograr pasar al lenguaje del *Codice civile* de 1942. Las conocidas obras de Stolfi, Cariotta Ferrara, Betti, Scognamiglio, etc., dan buena prueba de la fecundidad doctrinal del mismo. Pero constata Galgano que, de un tiempo a esta parte, está retrocediendo el uso de esa terminología, de modo que los repertorios de jurisprudencia carecen de la voz *negozio giuridico*, lo que refleja el uso limitado que los jueces italianos hacen de la misma, mientras que los programas de las oposiciones a Jueces se formulan en términos contractuales y no negociales, mientras que se reciben en Italia un número creciente de figuras contractuales atípicas procedentes de países que no conocen la referida categoría.

Para el autor el concepto de negocio jurídico ha finalizado por disolverse en el momento en que sus defensores han propugnado la aplicación analógica y no directa de las normas sobre los contratos a los negocios jurídicos unilaterales, así como a los actos bilaterales no patrimoniales y a los unilaterales *mortis causa*, no obstante lo cual, estima que se seguirá hablando de dicho término,

aunque cada vez menos «con la conciencia de que se trata de una expresión perteneciente a un dialecto jurídico usado en algunas subáreas del actual mundo del derecho» (p. VII).

Quienes hemos asistido al nacimiento del *Trattato* Cicu-Messineo no podemos menos de congratularnos de que, con mayor lentitud de la prevista y deseable, se vayan llenando los huecos en el plan general de una obra prestigiosa dentro y fuera de Italia. Séame permitido, con todo, avanzar alguna perplejidad sobre lo acertado del camino escogido encomendando la redacción del volumen dedicado al negocio jurídico a un ilustre jurista que no cree en él. Es inevitable, por otro lado, que con el transcurso del tiempo y el cambio en la dirección general de la obra, experimente éstas modificaciones de importancia, incluso en su concepción. Pero la solución adoptada no deja de ofrecer solapamientos con otras obras ya publicadas, tales como *II contratto in genere* de Messineo (por cierto, incorrectamente citada como *Contrato in genere* y *Contratti in generale*, respectivamente, en p. 40 nota y p. 48 nota 40), o *II contratto* de Carresi.

Por lo demás, la obra trata del contrato y de la autonomía contractual, de los requisitos del contrato, el término y la condición (no del modo), consensualidad y realidad, la causa asociativa, actos unilaterales *inter vivos* de contenido patrimonial, el voto y la deliberación, validez e invalidez del contrato, simulación y apariencia, representación (excluyendo a la legal), interpretación y calificación del contrato, la fiducia, el deber de buena fe y el abuso del derecho, el cambio contractual. Se cierra la obra con dos capítulos dedicados a exponer algunos aspectos del matrimonio y del testamento.

Hechas las salvedades indicadas, el lector encontrará muy sugestivas las páginas dedicadas a analizar la causa asociativa, los actos unilaterales *inter vivos* de contenido patrimonial y el acto colegial.

G. GARCÍA CANTERO

**GIL RODRIGUEZ, Jacinto: «Garantía por insolvencia pública en la delegación y en la cesión», Tecnos, Madrid, 1988, 132 págs.**

El autor, catedrático de Derecho civil de la Universidad del País Vasco, aborda un tema muy concreto: cuándo y con qué alcance el acreedor cedente habrá de asumir la garantía o responsabilidad del deudor cedido (art. 1529 Cc.).

El trabajo parte de una introducción en la que se subraya la dificultad que siempre ha encontrado nuestra doctrina para interpretar el art. 1529 Cc., especialmente en lo que toca a su párrafo 1.º «in fine», pues para los autores únicamente el conocimiento de la insolvencia del deudor por el cedente (conocimiento que para algunos ha de ser efectivo y para otros basta que sea probable o incluso presunto) puede ser fundamento de su responsabilidad excepcional. Estas posiciones doctrinales, difícilmente se compaginan con la buena fe del vendedor que se menciona al principio del artículo, en oposición con el vendedor de mala fe, al que se refiere el tercer párrafo del mismo precepto.

Después la obra se divide en dos capítulos básicos. En el primero de ellos se examinan con detalle las posiciones doctrinales fundamentales en torno al tema