

con fruto. Por su calidad científica, está a la altura del resto del *Traité de droit civil* de Ghestin.

G. GARCÍA CANTERO

**ROJO AJURIA, Luis:** *El dolo en los Contratos*, Editorial Civitas, Madrid, 1994, p. 320.

Una breve y obligada referencia al clásico concepto de dolo y sus dos elementos básicos, objetivo y subjetivo, da paso al detallado análisis de «cien años de jurisprudencia», cuya evidente finalidad es la de poner de relieve el escaso número de sentencias en las que se ha admitido la existencia de dolo frente al elevado índice de resoluciones que rechazan su concurrencia en favor del error, lo que evidencia un marcado carácter restrictivo en la aplicación de la figura del dolo vicio de la voluntad, poniéndose de relieve, asimismo, cómo en aquellos casos en que se admite la existencia del dolo se alude también a la de un error esencial.

Se aborda, en el segundo capítulo, la distinción, en el ámbito del dolo vicio del consentimiento, entre norma de validez y norma de responsabilidad. A modo de introducción, se realiza un análisis histórico para poner de relieve, aunque puede hablarse de cierta continuidad histórica, el cambio de orientación producido en la interpretación de los preceptos que nuestro Código civil dedica el dolo, pasando de una concepción que lo configuraba como un mecanismo de sanción para el autor del engaño, a otra que valora no tanto la conducta de quien actúa dolosamente, cuanto los efectos que tal conducta produce en la voluntad de las partes, y, en palabras del autor, «sobre el contrato» (p. 83).

El substrato histórico sirve de punto de partida para considerar dos aspectos, a saber, por un lado la teoría de los vicios de la voluntad, injustamente relegada a un segundo plano como consecuencia de la tipicidad impuesta por la formulación legal, a la que, sin embargo, sí dio importancia Trabucchi, cuya obra *El dolo en la teoría de los vicios de la voluntad* es el centro neurálgico de la que ahora tratamos; y, por otro, para proceder a determinar la configuración del dolo como vicio del consentimiento. Tarea esta que se aborda con una inicial definición del concepto «dolo», para evitar así inútiles confusiones posteriores y ausencia de precisión en la configuración dogmática del dolo vicio, y que se desarrolla mediante el detenido análisis del valor que ha de darse al elemento psicológico, poniendo de relieve en este apartado el carácter bilateral del concepto de dolo, lo que obliga a considerar la conducta de una de las partes contratantes y las consecuencias que produce sobre la voluntad de la víctima. Esta última cuestión lleva al autor a afirmar que permite el «agrupamiento del dolo junto al error en la moderna categoría técnica de los vicios de la voluntad»,

y en segundo término destaca la trascendencia que, en la configuración del dolo como vicio de la voluntad, hay que atribuir al dolo del tercero y al dolo recíproco, para concluir, siguiendo a De Castro, que ambos deben excluirse, el primero básicamente por respeto a la seguridad del tráfico, y el segundo por aplicación de principios tales como la equidad y buena fe. Debe resaltarse que tal exclusión resulta posible porque los artículos 1.269 y 1.270 no construyen la teoría del dolo con base exclusiva en el dogma de la voluntad.

Desarrolla el autor a continuación un tema ya apuntado al tratar la valoración de la conducta en el dolo, cual es, la distinción entre norma de validez y norma de responsabilidad, consideradas como efectos de la ilicitud de la conducta del causante del dolo vicio, poniendo de relieve las críticas que la distinción entre ambas ha suscitado en la doctrina y destacando dos aspectos básicos de la cuestión: la distinción y compatibilidad de ambos supuestos, admitida por el Derecho comparado, y la consideración del dolo incidental como supuesto diverso del dolo causante, que sólo daría lugar a una acción de daños y perjuicios. Para resolver la primera cuestión, introduce como elemento a considerar la responsabilidad contractual, con la finalidad de distinguir las consecuencias del dolo vicio de las que aquella genera; en este sentido, pone de manifiesto que «si bien el dolo vicio implica la existencia de un ilícito precontractual (la maquinación insidiosa), es preciso evitar asimilar esta última a la causa de nulidad; no es la propia maquinación la que ocasiona la nulidad, sino el vicio del consentimiento que ha engendrado» (p. 123).

De la consideración de la norma de validez y la norma de responsabilidad derivan, como es lógico, las correspondientes acciones para hacerlas efectivas; respecto a ellas destaca el autor las diferencias sustanciales que presiden su configuración jurídica, no siendo admisible considerar la acción de anulación y consiguiente restitución como una acción de responsabilidad, aun cuando se admita como reparación específica la desvinculación contractual entre las partes, pues sostiene que tanto el fundamento jurídico como su contenido son diferentes. Para ilustrar esta afirmación recurre a la doctrina contenida en la sentencia del Tribunal Supremo de 31 de mayo de 1921, en la que se pone de manifiesto que las normas de restitución son insuficientes para reparar todo el daño causado. Mantiene el autor su postura de defensa de las diferencias entre ambos supuestos, pese a las críticas doctrinales que ha recibido tal concepción, concluyendo que es necesario seguir diferenciando dos regímenes jurídicos distintos, por un lado el de las normas de validez y por otro el de las normas de responsabilidad, teniendo un ámbito de aplicación más restringido la primera. En este sentido, subraya la posición mantenida por la jurisprudencia, que, si bien en un principio admitía en los supuestos de dolo la existencia de dos acciones, la de anulación y la de resarcimiento, con posterioridad ha reconocido la posibilidad de indemnización por los daños y perjuicios causados por la anulación de un contrato por dolo. Por último, dedica un breve apartado a la distinción entre dolo y responsabilidad contractual.

para destacar que si bien el tema merece un estudio más detallado, se puede adelantar una primera conclusión, cual es la difícil precisión de la frontera entre el problema de los vicios del consentimiento y el de la distribución de los riesgos contractuales.

Termina este segundo capítulo con el análisis del dolo incidental, considerando como eje del estudio la distinción entre dolo incidental y dolo causante, que tiene su base en la posibilidad de establecer una gradación del dolo, al ser considerado como vicio del consentimiento y no como sanción; posibilidad de gradación que encuentra su justificación en la aplicación del principio de conservación del negocio y la seguridad del tráfico jurídico. No obstante, reconoce la dificultad de la distinción y señala cómo, ni en Alemania, ni en el *common law*, se admite que entre el dolo causante y el dolo incidental quepa hacer distinción alguna, y cómo nuestra jurisprudencia tampoco establece claramente la frontera entre ambos conceptos, pese a lo cual mantiene la necesidad de la distinción, presuponiendo que, en los dos casos —dolo causante o dolo incidental—, debe existir una relación de causalidad entre el engaño y la celebración del contrato.

El tercer capítulo se dedica a la no fácil tarea de establecer las relaciones y diferencias entre dolo y error, así como a la interrelación de la buena fe, el error y el dolo, y la incidencia de la actuación de la víctima en el dolo, lo que conduce al autor a analizar tres conceptos: negligencia, confianza y *dolus bonus*. Para ello, parte de la consideración del dolo como un vicio distinto del error; sus diferencias básicas son, en primer lugar, el carácter unilateral del error frente a la bilateralidad del dolo, pues este último obliga a considerar la conducta del deceptor y sus consecuencias en el conocimiento de la víctima; la segunda diferencia viene marcada por la relación entre el error y el requisito de la esencialidad, puesto que el error sólo es relevante si recae sobre elementos esenciales incorporados al contrato —aspecto puramente objetivo—, mientras que el dolo puede mantenerse en el terreno de los motivos —ámbito subjetivo—; y por último, como ya se había puesto de manifiesto en el capítulo anterior, el dolo reclama la existencia de un nexo de causalidad entre el engaño y la celebración del contrato, datos totalmente ajenos a los requisitos del error. Para ilustrar este tema estudia la doctrina sajona de la *misrepresentation*, que abarca el dolo y el error y viene a constituir, a juicio del autor, un claro ejemplo de cómo se puede construir una doctrina de los vicios del consentimiento prescindiendo del error.

Por otra parte, se analiza, como anunciábamos, el papel de la víctima en el dolo mediante la interrelación de los conceptos de negligencia, confianza y *dolus bonus*. Mantiene aquí Rojo la opinión común que justifica con argumentos de peso, de la irrelevancia del denominado *dolus bonus*, que, en síntesis, puede considerarse como el artificio carente de idoneidad para engañar. No obstante, tal aseveración obliga al autor a plantear diversas cuestiones, tales como si la idoneidad para engañar se mide por criterios objetivos o subjetivos; si la persona engañada tenía derecho a confiar; si

de hecho confió; o si se le exige a la víctima toda la perspicacia que debe emplear una persona media. A todas estas cuestiones da respuesta y, a modo de conclusión, establece, citando la opinión de De Castro, «que hay que atender al ambiente y tipo de negocio para poder calificar de dolosa una maquinación» (p. 246), y esto le lleva a considerar, igualmente, que cuando «el ambiente es el de una negociación seria, como ha de ser la regla general en una sociedad basada en la economía de mercado, parece que la admisión de conductas de dudosa licitud ha de ser más bien escasas» (p. 246); en definitiva, admite la irrelevancia del *dolus bonus*, pero con una limitada aplicación, por entender que una cosa es la negociación basada en la buena fe y otra el «chalaneo y los juegos de azar».

Especialmente interesante resulta, en mi opinión, el último capítulo, en el que se aborda la tipicidad de la conducta en el dolo vicio; tras una breve referencia a la consideración del abuso de posición y su posible inclusión en el dolo vicio, cuestión que resuelve en sentido negativo, procede al desarrollo de otros dos temas básicos: el dolo omisivo y la relación entre el dolo vicio del consentimiento y la obligación precontractual de información. En cuanto al primero, como integrantes del dolo omisivo, se incluyen distintas conductas, algunas de las cuales, como el error reconocido y el dolo del tercero, ya han sido tratadas en capítulos anteriores, y otras, como las maniobras de ocultación, no merecen la calificación de reticencia porque implican un actuar positivo, por lo que en este apartado el autor centra su atención en el puro silencio. Es de destacar que para calificarlo como dolo omisivo recurre a dos vías: *a)* la falsa representación tácita o implícita, o el silencio circunstanciado, *b)* y reconocer la existencia de una obligación precontractual de información, que viene impuesta, a falta de texto legal, por la buena fe objetiva. Conceptos ambos que han de tratarse conjuntamente, pues la solución definitiva a la cuestión planteada pasa por reconocer legalmente el dolo por omisión, junto al dolo por acción, y ello ha de hacerse a través de una norma que establezca una obligación de información, lo que plantea dificultades de encaje en nuestro ordenamiento en tanto dicha norma no se dicte.

Por eso es interesante que Rojo se ocupe de precisar el alcance de esta obligación de información. Que se sabe no es reciente, si bien ha cobrado mayor relieve en nuestros días, debido, en parte, a la mayor consideración que se otorga a la buena fe en las relaciones precontractuales. Así, en el ámbito del derecho comparado, el autor pone de manifiesto cómo en Francia, Alemania y Suiza se ha ido abriendo camino el reconocimiento de la obligación general de información precontractual, unida al ámbito de la buena fe que debe presidir las relaciones contractuales; y cómo la cuestión parece estar expresamente resuelta en el Código civil italiano, cuyo artículo 1.337 regula la responsabilidad precontractual bajo el deber de buena fe; además dicho Código apunta, en el artículo 1.338, la obligación de quien conozca la existencia de una causa de invalidez del contrato de ponerlo en conocimiento de la otra parte, lo que viene a ser una manifestación espe-

cífica de la obligación de información. En este mismo sentido ha evolucionado la doctrina española, afirmando la conveniencia de admitir la obligación de información, no sólo desde una perspectiva jurídica, sino también económica, como se pone de manifiesto desde la óptica del análisis económico del derecho, que el autor lleva a cabo con brevedad.

Ahora bien, pese a esta evolución favorable a la admisión de la obligación de información, el autor reconoce que no se han superado todas las objeciones planteadas, y aún hoy se sigue discutiendo sobre las fuentes de esa obligación y sobre su contenido y límites. Tras exponer y analizar las opiniones doctrinales más relevantes, sienta como premisa que ha de inspirar el estudio de la materia que «el dolo omisivo ha de estudiarse en el contexto de la existencia, fuentes y sanciones de la obligación precontractual de información, y no a la inversa» (p. 287), y que, si bien el dolo vicio puede considerarse como una de las posibles sanciones al incumplimiento de la obligación de información, no puede, sin embargo, erigirse en la única sanción al incumplimiento de aquel deber.

Estamos, pues, ante un trabajo importante y novedoso que expresa nuevas fronteras del dolo. En sí mismo considerado, por el rigor técnico con que se ha tratado la materia, y puesto en relación con nuestra literatura sobre el dolo, cobra aún mayor valor ante el escaso número de obras dedicadas al estudio sistemático de la figura. En efecto, fuera de los tratados sobre obligaciones o sobre teoría general del negocio jurídico, no resulta fácil encontrar, tras la clásica de Cossío, una obra enteramente dedicada al dolo vicio del consentimiento y toda la problemática que de él deriva. Además, innova a la luz del Derecho comparado, con especial atención al sistema anglosajón; entra en figuras nuevas y poco conocidas; obra seria y muy bien contrastada y articulada. En fin, lectura recomendable y hasta obligada para quienes se ocupen del dolo y, en particular, del complejo binomio de la reticencia y del deber de información.

M.<sup>a</sup> TERESA CARRANCHO HERRERO  
Profesora Asociada de Derecho Civil  
Facultad de Derecho de Burgos

**RUBIO GARRIDO, T.: *Contrato de compraventa y transmisión de la propiedad*, Publicaciones del Real Colegio de España, Bolonia, 1993. 679 pp.**

Aborda el Prof. Rubio en esta extensa monografía el clásico tema del contenido de la posición deudora del vendedor y, en conexión directa con él, el de la naturaleza de la obligación de saneamiento. El planteamiento del problema y el enfoque que el autor hace de él se ponen de manifiesto desde las primeras páginas: según una opinión muy extendida, obligación

esencial del vendedor (contrapartida de la obligación del comprador de pagar el precio) sería la de entregar la cosa vendida, es decir, la de proporcionar al comprador una posesión legal y pacífica; el saneamiento se plantearía así como una obligación autónoma, complementaria de la anterior, en virtud de la cual el vendedor habría de responder en el caso de que el comprador fuera vencido en esa posesión por un tercero. En cambio, el vendedor no estaría obligado, en sentido técnico, a transmitir al comprador la propiedad de la cosa vendida. Frente a este planteamiento, fundado en una determinada interpretación de la regulación legal y de los antecedentes históricos, Rubio Garrido sostiene que la tipicidad causal de la compraventa implica una relación sinalagmática entre la obligación del vendedor de transmitir el derecho de propiedad íntegro sobre una cosa exenta de vicios e idónea para su finalidad contractual, y la del comprador de pagar el precio; el saneamiento no debe entenderse como una obligación adicional, autónoma y eventual del vendedor, sino como el régimen —sólo en apariencia especial— de responsabilidad previsto para el caso de incumplimiento por el vendedor de su obligación, unitaria aunque compleja.

No cabe duda de que la tesis del Prof. Rubio tiene a su favor su absoluta coherencia con los postulados del sentido común; en una primera aproximación, no parece razonable afirmar la especialidad de régimen de un contrato tan acusadamente paradigmático como es la compraventa —el contrato por excelencia—, tradicional fuente de reglas y principios para la teoría general de obligaciones y contratos. Por ello resulta especialmente digna de encomio la labor, asumida por el autor, de aportar una fundamentación sólida a cada uno de los aspectos de su tesis, así como el cuidadoso y analítico proceso de disección y refutación de los diferentes argumentos esgrimidos en favor de otras concepciones.

La obra aparece dividida en dos partes. En la primera de ellas, el autor analiza el contenido de la compleja posición deudora del vendedor; en la segunda, se examina la naturaleza jurídica de la obligación de saneamiento.

Comienza el autor (Capítulo I) relativizando el alcance de los antecedentes romanos en la materia. La ausencia en las fuentes romanas de una expresa formulación de la obligación de transmitir la propiedad en el esquema de la *emptio venditio* responde exclusivamente a las deficiencias técnicas del propio sistema jurídico (limitación de la propiedad quiritaria a los ciudadanos romanos y a las *res Mancipi*); lo cual no obsta para que, a través de diferentes vías (entre ellas, la paulatina incorporación de la garantía frente a la evicción, culminada en época justinianea), se consiga la finalidad de asegurar al comprador una protección sustancialmente idéntica a la que se derivaría de una expresa formulación de la obligación de transmitir.

Tras rechazar los preconceptos voluntaristas que dificultan, desde un punto de vista abstracto, la propia admisibilidad de una obligación de transmitir la propiedad (*dare*) sobre una cosa exenta de vicios (la voluntad generadora de la obligación sólo es relevante en cuanto dirigida a la produc-

ción de un efecto jurídico dependiente, a su vez, de la exclusiva voluntad del deudor), el autor afirma su existencia *in concreto* en los diferentes ordenamientos jurídicos (históricos y actuales, incluyendo el sistema español), así como su inequívoca integración en el contenido típico del contrato de compraventa (Cap. II). La misma existencia de un régimen de responsabilidad del vendedor (el saneamiento) que se pone en funcionamiento al producirse el hecho eviccional o al detectarse los vicios tras la entrega de la cosa sólo se explica en la medida en que se reconozca que tales hechos no son sino una manifestación del incumplimiento definitivo de una preexistente obligación de dar una cosa idónea; obligación cuyo contenido, por lo demás, coincide exactamente con el del —único, como lo es su interés— derecho de crédito del comprador. Y, precisamente, la existencia de la obligación de transmitir es lo que hace posible afirmar, por ejemplo, la validez de la venta de cosa ajena, donde la ajenidad del derecho vendido podrá suscitar un problema de cumplimiento, pero no de validez.

El vendedor está, pues, típicamente obligado a conseguir (obligación de resultado) que se produzca el efecto transmisivo en favor del comprador. Pero ese efecto aparece vinculado en cada ordenamiento a presupuestos distintos, al tratarse de una cuestión sustraída a la voluntad de las partes y dependiente en exclusiva del criterio legal (Cap. III). El autor subraya la necesidad de evitar el influjo del sistema transmisivo abstracto alemán a la hora de interpretar los diferentes sistemas transmisivos causales, y pone de manifiesto las escasas diferencias que, en el fondo, median entre éstos (sistema consensual —Francia, Italia— y sistema del título y el modo —España—); en particular, en lo que se refiere al carácter típicamente obligatorio y transmisivo que asume en todo caso el contrato de compraventa.

Los Caps. IV a VI se dedican al examen de las diferentes formas de cumplimiento de la obligación de transmitir. Se analiza con especial cuidado la naturaleza y valor de la obligación de entrega, subrayando sus diferencias con la obligación de dar, y el papel que a la transmisión posesoria corresponde dentro del esquema típico de la compraventa, como acto —no negocial— cuya ejecución por el vendedor es necesaria, aunque no suficiente, para la consecución del efecto debido —la transmisión de la propiedad—. También ha de destacarse el estudio de las adquisiciones legales a título originario como modo de satisfacción *ex aliunde* del derecho de crédito del comprador y, correlativamente, como modo de extinción de la obligación de dar.

El último capítulo de esta primera parte se dedica, por fin, al análisis de los diferentes comportamientos que ha de observar el vendedor como deberes integrativos o instrumentales de su compleja obligación de transmitir (transmisión de frutos y accesorios, entrega de documentos, abstención de actos lesivos para la posición jurídica del comprador, custodia de la cosa antes de su entrega, etc.), o como deberes accesorios, ajenos al contenido típico del contrato, pero impuestos por el juego de la buena fe, los usos o la ley para la consecución por el comprador de una plena utilidad (deberes

de información, gestiones administrativas, etc.). En particular, se trata de poner de manifiesto la improcedencia de una formulación abusiva de tales deberes como expediente enderezado a explicar la existencia de una obligación autónoma de garantía —el saneamiento—, sin tener en cuenta su directa conexión con el incumplimiento de la unitaria —aunque compleja— obligación esencial del vendedor.

La segunda parte del trabajo se dedica al examen de la obligación de saneamiento, en coherencia con las premisas sentadas en la primera parte. La obligación de saneamiento, ya desde sus primeras formulaciones (Caps. I y II) encuentra su ubicación sistemática en el ámbito del juicio sobre funcionalidad de un contrato de compraventa válido (Cap. III). No existe, por tanto, interferencia alguna entre el posible juego de las acciones enderezadas a poner de manifiesto la existencia de un vicio originario en el contrato (ilicitud, falta de objeto o imposibilidad originaria de la obligación del vendedor, error-vicio, dolo), y que se resolverán, en su caso, en la invalidez del mismo; lo cual no obsta para que, al menos en determinados casos (aquéllos en que se pueda apreciar la existencia de un vicio del consentimiento), el comprador cuya posición jurídica se haya visto frustrada pueda optar entre el ejercicio de tales acciones o el mantenimiento de la validez del contrato, con la consiguiente posibilidad —más ventajosa, por razones prácticas— de recurrir al mecanismo del saneamiento. Mención aparte merece el afinado y prudente análisis que hace el autor de la conexión entre el régimen del saneamiento y el juego de la causa contractual en el ámbito funcional (Cap. III,4); conexión que debe afirmarse en el trasfondo mediato, pero sin que ello deba ocultar el hecho de que es el incumplimiento el fundamento directo del saneamiento.

Situado, por tanto, el régimen del saneamiento en el ámbito del juicio de funcionalidad sobre un contrato válido, el autor se preocupa de determinar cuál es su naturaleza exacta y su relación con los principios generales en materia de obligaciones y contratos (Cap. IV). Se analizan y rechazan las diferentes teorías que, relacionando correctamente el saneamiento con ese juicio de funcionalidad, tienden a configurarlo como un mecanismo especial de tutela del interés del comprador, no reconducible al sistema general de responsabilidad contractual. Se rechaza, así, la opinión de quienes ven en el saneamiento un régimen especial de distribución del riesgo (Cap. IV, 1), o una obligación de garantía impuesta al vendedor como efecto específico añadido a su obligación esencial de entrega (Cap. IV, 2). En ambos casos, el autor critica, con acierto, la utilización de conceptos tales como el de «riesgo» o el de «garantía» fuera de su sentido técnico-jurídico estricto, con lo que ello implica de ambigüedad y artificiosidad en la argumentación.

Entrando en un nivel de discusión más profundo y delicado, Rubio Garrido rechaza asimismo la concepción del saneamiento como manifestación de un sistema general de responsabilidad contractual basado en la culpa (Cap. IV,3), lo que en la práctica se traduce en una búsqueda forzada de



deberes específicos del vendedor (p. ej., el de defensa procesal del comprador demandado) cuyo incumplimiento culposo pueda justificar la aplicación de ese régimen de responsabilidad.

La última parte del trabajo (Cap. IV,4) se dedica a la exposición de la propia concepción del autor acerca de la naturaleza de la obligación de saneamiento. Esta aparece como una manifestación específica del régimen general de responsabilidad contractual vigente en nuestro Derecho, en especial en materia de contratos sinalagmáticos; un régimen que en la actualidad no puede considerarse fundado exclusivamente en la noción de culpa, sino que asume unos perfiles claramente objetivos. El incumplimiento del vendedor, manifestado en la falta absoluta de entrega, dará lugar a la aplicación directa del régimen general de responsabilidad. En cambio, el incumplimiento definitivo (o el cumplimiento inexacto) de la compleja obligación del vendedor, manifestado en el hecho de la evicción o en la no correspondencia entre las características de la cosa entregada y las exigibles por el comprador, conforme al programa contractual diseñado por las partes, da lugar, siendo imputable a aquél, a una serie de efectos que, genéricamente, se engloban en el concepto de saneamiento y que se concretan, según los casos, en: la posibilidad de exigir un exacto cumplimiento de la obligación asumida (saneamiento en sentido estricto, que englobaría supuestos tales como el cumplimiento tardío de la obligación de transmitir, la sustitución o reparación de la cosa defectuosa, o la obligación de liberar el bien vendido de cargas no aparentes); la utilización de la *exceptio non adimpleti (non rite adimpleti) contractus* (aquí llamada *exceptio imminenti evictionis*); la posibilidad, en caso de incumplimiento grave, de pedir la resolución —redhibición— del contrato, ya sea total o parcial (*actio quanti minoris*); y, en todo caso, la obligación de resarcir los daños y perjuicios que el incumplimiento haya ocasionado al comprador, bien en la medida del interés contractual positivo (cuando se opte por el cumplimiento forzoso, en forma específica o por equivalente), bien en la del interés contractual negativo (cuando se opte por la resolución). El autor demuestra la sustancial correspondencia entre este régimen y el general de responsabilidad contractual, subrayando el carácter meramente accidental de la única diferencia apreciable, la relativa al breve plazo de ejercicio de las acciones encaminadas a exigir el saneamiento por vicios ocultos; diferencia que, por lo demás, aparece como una manifiesta fuente de injusticia y que, en la práctica económica y judicial, viene siendo superada a través de diferentes mecanismos (*aliud pro alio*, recurso a las acciones generales de responsabilidad contractual, pactos especiales de garantía, etc.).

En definitiva, el trabajo del Prof. Rubio Garrido, fruto de su excelente tesis doctoral, destaca, no tanto por la originalidad de sus conclusiones (discutible virtud cuando se afronta un tema tan extremadamente clásico como éste), cuanto por la solidez y coherencia de la argumentación, y la solvencia en el manejo de las más diversas cuestiones. Cabe destacar el ágil manejo del dato comparado y de los antecedentes históricos, certera-

mente integrados en el hilo argumental (véase, por ejemplo, el magistral uso de las citas de Pothier), el impresionante aparato bibliográfico utilizado, y el rigor de la sistemática adoptada. A ello debe añadirse la elegancia en el uso del lenguaje y, desde un punto de vista formal, la cuidadosa elaboración de los diferentes índices: general, por autores, materias y disposiciones normativas. Todo ello hace de este libro, a nuestro juicio, una obra bien hecha, destinada a convertirse sin duda en punto de referencia en el estudio del contrato de compraventa.

CARLOS MANUEL DÍEZ SOTO

**SCYBOZ et GILIÉRON: «Code civil suisse et Code des Obligations»; 5<sup>ème</sup>. ed. mise au jour; Introduction de Jean Gauthier; Editions Payot, 833 + 737 pp., Lausanne 1993.**

El Derecho civil suizo no es desconocido entre nosotros, pero tampoco nos resulta demasiado familiar. Desde la clásica monografía del Prof. Serrano y Serrano sobre el Registro de la Propiedad en este país —que lo ha convertido en cita obligada al ocuparse de los aspectos comparativos dentro de las obras generales sobre Derecho Inmobiliario Registral— no parece que las instituciones civiles suizas hayan sido objeto de especial atención por parte de los investigadores españoles (véase la alusión al procedimiento helvético de reforma de la legislación que hago en el Prefacio de la 12.<sup>a</sup> revisión de Castán, II-1, Madrid 1984). La creación del excelente Instituto de Derecho Comparado de Lausanne, gracias al impulso del Prof. Overbeck, puede incentivar tal tipo de trabajos a partir de ahora.

Acaso la explicación del apuntado hecho se encuentre en el dato de que la doctrina civilista suiza se expresa fundamentalmente en lengua alemana (véanse los monumentales Comentarios de Berna y de Zurich, aún en curso de publicación, aunque con varias ediciones). Pero no debe olvidarse la importante aportación científica de la doctrina de expresión francesa (obras generales y Manuales universitarios suelen publicarse en los dos idiomas).

Conviene tener presente, de otra parte, el modo ejemplar con que se llevó a cabo la Codificación en este país, en un prolongado proceso (desde 1872 a 1912), que partiendo de un Derecho civil cantonalizado, ha conducido a la unificación de las obligaciones civiles y mercantiles, e incluso del Derecho del Trabajo. Como se sabe, el Código de las Obligaciones, cuya promulgación se anticipó en el tiempo, constituye hoy el Libro V del Código civil suizo, aunque conserva su numeración independiente.

El presente volumen, cuya primera edición fue publicada en 1972 como continuación de las que, por más de medio siglo, estuvieron al cuidado de Virgilio Rossel y sus hijos, constituye un precioso instrumento de trabajo