

COLÁS ESCANDÓN, Ana María: *La ratificación*, ed. Comares, Granada, 2000, 582 pp.

1. La enorme trascendencia práctica de la figura de la ratificación por el representado de las actuaciones llevadas a cabo por el falso representante (que no ha sido autorizado como tal o que se ha extralimitado en el ejercicio de sus funciones), así como la notable ausencia de estudios doctrinales sobre dicha figura dentro de nuestro país hacen especialmente interesante y recomendable la lectura de esta monografía.

Si alguna vez se ha criticado a la investigación universitaria (y, por ende, a la producción bibliográfica que de ella resulta) un cierto alejamiento respecto de los problemas que se plantean en la práctica, tales críticas en modo alguno pueden formularse a la obra de Ana María Colás Escandón, que consigue involucrar al lector en la gran variedad de cuestiones pendientes en torno a la ratificación (o a la representación en general), que la autora va analizando concienzuda y rigurosamente a través de los siete capítulos que componen su libro.

2. La sistemática de esta monografía sorprende en un primer acercamiento por varias razones. Por un lado, la *Introducción* deja sentadas –y resueltas, según el criterio de la autora– ciertas cuestiones trascendentales sobre la representación, tales como la distinción entre la directa o indirecta o la calificación de esta última como verdadera y propia representación. De otro lado, se advierte igualmente que el concepto de ratificación no se ofrece hasta bien avanzada la obra (en concreto, en el capítulo cuarto), después de que hayan sido examinadas la evolución histórica y regulación actual sobre la ratificación (capítulo primero), su naturaleza jurídica y distinción de figuras afines (capítulo segundo) y la situación y posibles efectos del negocio jurídico sometido a ratificación (capítulo tercero). Todo ello se hace, como veremos, con un objetivo claro que la autora parecía vislumbrar desde el comienzo mismo de la Tesis doctoral que ha dado lugar a la publicación de esta monografía.

3. En efecto, se analiza en la *Introducción* el tema clásico de la diferenciación entre la representación directa (actuación del representante en nombre y por cuenta del representado) e indirecta (actuación del representante *propio nomine*, pero por cuenta o interés del representado).

Expone la autora en este punto las dos tesis que conviven dentro de nuestra doctrina sobre la naturaleza de la llamada representación indirecta. En opinión de algunos autores, ésta es verdadera representación en cuanto que de ella se derivan efectos directos para la persona del representado (en concreto, se le transmiten, sin necesidad de nuevo negocio con el representante, los derechos que dimanar de la actuación representativa, aunque no las obligaciones). Otras opiniones, por el contrario, sostienen que no se trata de una modalidad de representación, ya que tanto los derechos como las obligaciones que derivan del negocio realizado por el representante *propio nomine* recaen directamente sobre él, siendo necesario un posterior acto de transmisión para que tales derechos incidan sobre la esfera jurídica del representado.

Los argumentos manejados por el primer grupo de autores son varios.

Se aduce, en primer lugar, que la *contemplatio domini* no es un elemento esencial de la representación, como lo demuestra el tenor literal de los artículos 431 y 439 CC.

En segundo lugar, se argumenta asimismo que la adquisición por el representado de los derechos (no de las obligaciones) derivados del negocio representativo tiene que producirse de manera automática porque, de otro modo, el posterior acto traslativo entre representante y representado carecería de causa. En apoyo de

esta comunicación directa se alude igualmente a lo dispuesto en los artículos 908 y 909.4 CCO (que permiten separar el objeto del negocio representativo de la masa de la quiebra del representante) o a la posibilidad que tiene el representado –en el mismo supuesto de quiebra o en otros que pudieran plantearse– de ejercitar una acción reivindicatoria en su calidad de *dominus*.

La autora se decanta también por esta tesis (minoritaria dentro de la doctrina), concluyendo que la actuación del representante en su propio nombre produce una comunicación directa de los derechos derivados del negocio concluido por el *falsus procurator* al representado, aunque sea el representante el único que puede quedar obligacionalmente vinculado frente al tercero. Esto último viene exigido por el artículo 1257 CC, así como por el hecho de que, de acuerdo con nuestro ordenamiento jurídico, no se puede obligar a una persona a tener como deudor a alguien distinto de aquél con quien se comprometió.

A los argumentos anteriormente expuestos (y a algunos otros manejados por este sector doctrinal) añade la autora uno propio, derivado del tenor literal del artículo 1717 CC. Señala este precepto que en el supuesto de que el representante actúe en su propio nombre, el mandatario es «*el obligado directamente*», de donde se infiere, a juicio de Colás Escandón, que la incomunicación de los efectos del negocio realizado por el representante a la persona del representado se limita exclusivamente al plano de las obligaciones.

Partiendo de la naturaleza representativa de la actuación del *procurator* en su propio nombre y por cuenta e interés del representado, la autora considera, entrando ya en el tema de la monografía, que la ratificación es predicable tanto de la representación directa como de la indirecta. Aun cuando el artículo 1259 CC parece referirla exclusivamente a la actuación en nombre del representado, la ratificación no sólo es posible sino que incluso resulta imprescindible, en el marco de la representación indirecta, para lograr la comunicación de los derechos derivados del negocio celebrado por un representante que no ha sido autorizado o que se ha extralimitado en el poder conferido, entendiendo también como extralimitación la actuación *propio nomine* cuando el representado no la hubiese autorizado.

Precisamente en la *Introducción* expone la autora la primera diferencia notable que presenta la ratificación según incida sobre un negocio realizado por un *falsus procurator* en su propio nombre o en nombre del representado. En el primer caso, la ratificación no opera como requisito de perfección del negocio representativo, porque éste ya es perfecto desde el momento en que concurren los consentimientos del representante (que actúa bajo reserva mental) y el tercero, auténticas partes negociales. En este supuesto concreto, cuando el *dominus negotii* ratifica la actuación del representante, su intervención queda, en realidad, limitada a hacer suyos los derechos derivados del negocio jurídico. Comunicación que no abarca, por las razones antes expuestas, al plano obligacional.

Si, por el contrario, nos referimos a una actuación negocial desenvuelta por un *falsus procurator* que utiliza el nombre del representado (y que actúa también por cuenta e interés de éste), la ratificación sí opera entonces como elemento imprescindible para la perfección del negocio jurídico, al que falta todavía el consentimiento de una de sus partes (a saber, el representado).

No terminan aquí las notas distintivas que la autora atribuye a la ratificación, cuando ésta tiene por objeto un negocio consumado por el «representante» en su propio nombre. A lo largo de los diversos capítulos de la obra, afloran muchos otros aspectos en los que divergen ambas modalidades de representación (representación directa o indirecta), lo que confirma nuevamente la oportunidad de clarificar esta distinción en las primeras páginas del libro. La ratificación incide sobre un negocio realizado por un representante sin poder (o que se ha extralimi-

tado en el poder conferido), tanto si éste ha actuado en su propio nombre como si lo ha hecho en nombre de la persona supuestamente representada (*contemplatio domini*).

4. Aunque no se dedica a la definición de la ratificación del negocio representativo, sí contiene el capítulo segundo (*Evolución histórica y regulación actual de la ratificación*) una aproximación –ya muy cercana– a esta figura cuando, después de ubicarla legalmente en los artículos 439 (en sede de posesión); 1259, párrafo 2.º (relativo a los contratos celebrados a nombre de otro); 1727, párrafo 2.º (en cuanto al mandato); 1892 y 1893 CC (en la normativa referente a la gestión de negocios ajenos) CC, se contemplan los aspectos que la diferencian de la llamada aprobación de la gestión.

A juicio de la autora, se trata de dos conceptos que comparten rasgos muy similares, ya que ambos constituyen declaraciones de voluntad referidas a la gestión llevada a cabo por una persona en interés del declarante, aunque ciertamente puedan encontrarse también ciertas diferencias entre ellas (v. gr., la ratificación produce efectos frente a los terceros que negociaron con el representante, vinculándolos con el ratificante; la aprobación, por el contrario, tiene una mera eficacia interna o *inter partes*, dando lugar a una depuración de responsabilidad, al reembolso de los gastos realizados por el «representante», etc).

Son estos aspectos en los que divergen la ratificación y la aprobación de la gestión los que han motivado la discusión sobre la ubicación de cada una de ellas en los preceptos antes mencionados del Código civil.

Colás tercia en esta discusión a favor de la tesis de que todos estos artículos se refieren indistintamente a cualquiera de estas dos nociones jurídicas. Para ello se apoya no sólo en un argumento de tipo literal, sino también en la interrelación existente entre la ratificación del negocio (que se proyecta *ad extra* en las relaciones con terceros) y la aprobación de la gestión (referida a la relación interna entre «representante» y representado). No se puede ratificar –argumenta la autora– el negocio celebrado por el «representante» y no aprobar, sin embargo, la gestión que el mismo ha desarrollado para su consecución y, viceversa, no se puede aprobar la gestión desempeñada por el pseudorepresentante, asumiendo los efectos de la misma y no el negocio por él celebrado.

5. El capítulo segundo aporta muchas notas sobre el concepto de ratificación al tratar sobre la distinción de esta figura respecto de otras afines. Siguiendo a la doctrina mayoritaria, la autora califica la ratificación como un negocio jurídico constituido por una declaración de voluntad unilateral y recepticia dirigida a producir unos efectos jurídicos (la asunción de la actuación llevada a cabo por el representante sin poder o con extralimitación respecto del mismo) que están reconocidos y protegidos por el ordenamiento. No obstante, frente a quienes equiparan la ratificación con un mandato *a posteriori*, la autora considera preferible atribuirle la naturaleza de un apoderamiento *a posteriori*, ya que en ambos casos el objeto negocial es la concesión a una persona de un poder de representación o legitimación para que celebre un acto o negocio que desea que le vincule.

Atendido este dato y frente a quienes estiman que ratificación y convalidación son la misma cosa, Colás Escandón afirma que la ratificación, a diferencia de la otra figura, no está llamada a incidir sobre negocios inválidos sino sobre negocios incompletos a los que les falta un requisito de perfección (el consentimiento del *dominus*).

Tampoco la ratificación puede ser confundida con la conversión del negocio nulo en otro apto para producir los mismos efectos jurídicos queridos por las partes, ya que lo único que pretende el representado al emitir su declaración de voluntad es completar el mismo negocio celebrado entre el «representante» y el

tercero. De otro lado, también puede anotarse como diferencia entre ambas que en la conversión intervienen las mismas partes del negocio nulo, mientras que en la ratificación aparece un sujeto nuevo (el ratificante). En definitiva, y todo ello según la opinión de la autora, la conversión incide sobre negocios viciados de invalidez y la ratificación sobre negocios todavía no perfeccionados.

Con la ratificación comparte la confirmación su naturaleza de negocio jurídico unilateral (y, a juicio de Colás, también recepticio), pero difiere de ella en otros aspectos básicos como su fundamento, forma, el objeto de actuación o su eficacia (la ratificación otorga efectos a un negocio que carecía de ellos mientras que la confirmación mantiene definitivamente los efectos que ya se habían producido).

En último término –sólo por citar algunas de las figuras afines que menciona Colás Escandón en este capítulo–, tampoco ha de confundirse la ratificación con la aceptación por el tercero del contrato realizado a su favor. Ni el tercero beneficiado se convierte, merced a la aceptación, en parte del negocio celebrado (como, al contrario, sí sucede con la ratificación), ni es desconocido para el sujeto que contrata con él (en la representación indirecta, por el contrario, la existencia misma del representado es desconocida por el tercero). En la representación indirecta el representado no puede dirigirse directamente frente al tercero que negoció con el representante indirecto, pero el beneficiario en el contrato a favor, sí puede reclamar de modo directo al promitente la ejecución de la prestación.

6. El capítulo tercero lleva por título *Situación y posibles efectos del negocio antes de la ratificación o, en su caso, de la revocación*. En él se examina la trascendental cuestión de la calificación que debe recibir el negocio jurídico realizado sin un previo poder de representación o con extralimitación por parte del representante en el ejercicio de los poderes conferidos. La cuestión tiene importancia en relación con el tema de la ratificación, ya que de ella dependerá la función que quepa atribuir a la declaración unilateral y recepticia efectuada por el representado con el fin de asumir los efectos jurídicos del negocio realizado por el *falsus procurator*.

Parte en el examen de este tema de lo dispuesto en el artículo 1259 CC, según el cual el contrato celebrado a nombre de otro por quien no tenga su autorización o representación legal es nulo.

Aunque, como expondré a continuación, la conclusión final de la autora sobre la categoría de ineficacia a la que se encuentra sometido el negocio ratificable es antagónica a la idea de nulidad, en ningún momento descarta que esta solución sea incongruente con la naturaleza de la representación, sino, al contrario, perfectamente compatible con las tesis que mantienen que la voluntad verdaderamente relevante dentro del negocio representativo es la del representado. Dado que en esta situación de extralimitación o de ausencia de poder no concurre dicha voluntad, la conclusión obvia, según este sector doctrinal, es que el negocio será nulo por carecer de uno de los elementos esenciales a los que se refiere el artículo 1261 CC.

Dentro de la doctrina española y extranjera pueden encontrarse varias tesis sobre la relevancia del consentimiento dentro del negocio representativo. De un lado, están quienes opinan que la voluntad relevante es la del representado. En el extremo contrario hay autores que consideran que sólo es relevante en el negocio representativo la voluntad del representante («teorías de la representación»). Las tesis intermedias sostienen que ambas voluntades (la del representante y la del representado) «cooperan» en la celebración del negocio representativo.

La anterior discusión tiene una incidencia fundamental en el tema de la sanción que recae sobre los actos realizados sin poder o con extralimitación. Así, los

autores que estiman que la voluntad del representado es esencial suelen decantarse por la invalidez del negocio representativo (en sus modalidades de inexistencia negocial, nulidad absoluta o relativa y anulabilidad). Por el contrario, el sector doctrinal partidario de la relevancia de la voluntad del representante consideran que el negocio sujeto a ratificación ha sido válidamente celebrado y se decantan, por ello, por sostener su mera ineficacia (tesis del negocio inoponible al representado, tesis del negocio sometido a condición suspensiva). Las tesis eclécticas que defienden que ambas voluntades (la del representante y la del representado) son igualmente relevantes, se muestran proclives a afirmar que el negocio en espera de ratificación no se encuentra aún perfeccionado y que, por tanto, no produce efectos. Para estos autores (dentro de la doctrina española, Rivero Hernández, Badenas Carpio y Díez-Picazo) el negocio concluido por el falso representante es un negocio en vías de formación (*in itinere*). Antes de que sobrevenga la ratificación, no puede decirse que el negocio sea nulo o ineficaz, sino que se trata de un negocio que se encuentra en proceso de formación, al carecer aún de la voluntad del representado, que, junto con la del representante, es esencial para el perfeccionamiento del mismo. La autora se muestra partidaria de las tesis intermedias tanto en lo que se refiere a la relevancia de las voluntades del representante y del representado para la perfección del negocio jurídico representativo, como en lo que respecta a la calificación de éste como negocio imperfecto, incompleto o inacabado hasta que no concorra la voluntad del representado a través de la ratificación. Ahora bien, Colás considera que esta naturaleza (negocio en vías de formación cuya perfección depende de otro negocio de carácter accesorio como es la ratificación) sólo es predicable del negocio ratificable en el que el *falsus procurator* actúa en nombre del representado. Cuando actúa en nombre propio hay que entender que el negocio es perfecto, al haberse presentado el pseudorepresentante frente al tercero como verdadera parte contratante. A juicio de la autora, el «representante» ha otorgado su consentimiento bajo reserva mental, la cual, en nuestro ordenamiento, no impide la perfección del negocio celebrado.

7. El concepto de ratificación, su fundamento, clases y caracteres constituyen el objeto del capítulo cuarto de la obra.

Después de toda la exposición anterior, de la que cabe inferir muchas de las notas que la autora atribuye a la ratificación, se define ésta como una declaración unilateral de voluntad, de carácter recepticio, dirigida al falso representante y al tercero, consistente en un negocio jurídico de naturaleza idéntica al apoderamiento con la única peculiaridad de ser otorgado a posteriori. En virtud de ella un sujeto (el pseudorepresentado) declara, expresa o tácitamente, querer para sí el negocio (representativo) celebrado por dicho falso representante (sin poder, o con extralimitación respecto del poder que le había sido previamente conferido), haciendo devenir ese negocio representativo plenamente válido y eficaz, con carácter retroactivo.

La ratificación puede clasificarse en diversos tipos o categorías, teniendo en cuenta el origen (ratificación forzosa o legal y ratificación voluntaria), la forma (ratificación expresa o tácita) o la previa existencia o no de *contemplatio domini* en la actuación objeto de la ratificación (ratificación propia o impropia). Todas ellas son categorías aceptadas y explicadas por la autora, excepto la distinción entre ratificación propia e impropia (correlativa a la de representación directa e indirecta), que no comparte en coherencia con su tesis de que la representación indirecta es también verdadera y propia representación.

Como caracteres de la ratificación se apunta en este capítulo el dato de que se trata de una declaración de voluntad unilateral y recepticia, siendo discutido dentro de la doctrina si el destinatario de tal declaración debe ser el «representan-

te», el tercero que contrató con él o ambos (tesis, esta última, que mantiene la autora).

8. La caracterización de la figura de la ratificación queda completada en el capítulo que dedica a sus requisitos subjetivos y objetivos (capítulo quinto).

En cuanto a los primeros, se examinan separadamente las personas del representado (*dominus negotii*) y del representante, en perfecta armonía con la tesis de que ambas voluntades poseen igual relevancia en la perfección del negocio jurídico representativo.

La legitimación para otorgar la ratificación corresponde, eso sí, al *dominus negotii*, que puede otorgar la declaración de voluntad por sí o por medio de representante legal o voluntario. En este último caso se produce, a juicio de la autora, un peculiar supuesto de sustitución en la representación, en el que el representante inicial, en lugar de nombrar un sustituto con carácter previo a la realización del acto, lo nombra *a posteriori*, recayendo dicho nombramiento en la persona que ha llevado ya a cabo un acto del tipo del que él debía realizar en ejecución de la representación que le había sido conferida.

La capacidad exigida al *dominus negotii* para llevar a cabo la ratificación, es, según la doctrina mayoritaria, la misma que se requiere legalmente para llevar a cabo el negocio representativo. La autora es también partidaria de esta concepción, al entender que los efectos de dicho negocio recaen sobre la esfera jurídica del representado. Además, admitir la tesis contraria podría dar lugar a situaciones fraudulentas, en el sentido de que quien no poseyera la capacidad necesaria para llevar a cabo un determinado negocio, nombrase a un representante voluntario, recibiendo así los efectos del negocio que no le estaba permitido realizar.

El representando ha de poseer la capacidad necesaria para celebrar el negocio representativo. Si se trata de un apoderamiento, tal capacidad ha de estar presente cuando se otorgue el poder, así como cuando éste se ejerza por el representante. En cambio, si se trata de una ratificación, es suficiente con que se posea esta capacidad en el momento de emitirse la declaración de voluntad. A juicio de la autora, no es pertinente exigir al *dominus negotii* la posesión de la capacidad necesaria en el momento en que se lleva a cabo el negocio representativo, porque hasta su declaración ratificadora no se perfecciona y, por tanto, no produce efectos frente a él.

Junto a esto, y dado que Colás estima que ambas voluntades —la del «representante» y la del representado— son relevantes en el negocio representativo (en cuanto que ambas contribuyen a la conformación del contenido contractual) concluye que el representante también ha de poseer capacidad. Por ello, si bien no se le puede exigir la necesaria para celebrar el negocio de que se trate —ya que él no deviene parte—, sí ha de poseer al menos la que se requiera para prestar manifestaciones de voluntad válidas (art. 1263 CC). De esta forma, el negocio celebrado por un «representante» que sea incapaz será anulable, y ello tanto si actuó en nombre del representado como si lo hizo *propio nomine* (con mayor razón será anulable en este último caso, ya que, según la tesis de la autora, el representante indirecto asume las obligaciones que derivan del negocio representativo).

Del mismo modo será anulable el negocio representativo celebrado con vicios en el consentimiento, que puedan afectar al representante, al representado (cuando apodere o ratifique) o al tercero.

Dentro de los requisitos objetivos se incluyen aspectos tan variados como el ámbito objetivo de la ratificación, su objeto, el tiempo en que ha de efectuarse o la forma que se requiere.

Dada la naturaleza que la autora atribuye a la ratificación (apoderamiento *a posteriori*), se afirma que su ámbito objetivo incluirá necesariamente la realiza-

ción de aquellos negocios que sean susceptibles de apoderamiento. A saber, los actos patrimoniales *inter vivos*, pero no los negocios unilaterales no recepticios.

El objeto de la ratificación ha de ser el acto o negocio celebrado por el falso representante. En este sentido, la ratificación ha de ser total, pura y simple, sin introducir nuevos elementos, ya que en caso contrario el tercero tendría derecho a considerar la ratificación como una nueva oferta.

En cuanto al tiempo en que ha de llevarse a cabo la ratificación, el artículo 1259 CC se limita a señalar que ha de efectuarse antes de que el tercero que contrató con el «representante» revoque su consentimiento. A juicio de Colás, es perfectamente posible que el falso representante y el tercero fijen un plazo dentro del cual haya de producirse la ratificación. Pero, aun cuando no se hubiese fijado, el principio de buena fe que preside nuestro ordenamiento exigiría en cualquier caso que la ratificación se emitiera por el representado en tiempo prudencial. En último término, si éste hubiera sido requerido (por el tercero o por el «representante») para otorgar la ratificación, el silencio sólo podrá considerarse como positivo cuando entre las partes hubieran existido previamente relaciones del mismo tipo que el negocio representativo realizado, y en ellas la pasividad hubiera sido equiparada al consentimiento.

Respecto de la forma de la ratificación, también adopta la autora una postura coherente con la naturaleza jurídica que le atribuye, lo cual le lleva a concluir que aquélla ha de reunir los requisitos de forma del apoderamiento. Siguiendo a la doctrina mayoritaria, considera que ha de regir para el apoderamiento —y en consecuencia, para la ratificación— el mismo principio general que para el resto de negocios jurídicos, esto es, la libertad de forma salvo cuando la Ley disponga para un supuesto concreto lo contrario (*vid.* en relación con el poder lo dispuesto en el art. 1280.5 CC). En este último caso, el incumplimiento de los requisitos formales tendrá como consecuencia que el negocio representativo sea ineficaz.

9. El artículo 1259, párrafo 2.º *in fine* CC dispone que el contrato celebrado por el falso representante puede ser ratificado antes de ser revocado por la otra parte contratante.

Este precepto concede al tercero una facultad de revocación, con la clara finalidad de protegerle frente a la circunstancia de que la persona que negoció con él (falso representante) carecía de poderes suficientes para hacerlo.

Para Colás Escandón ésta es la *ratio legis* de la norma, motivo por el cual la autora excluye de la protección que deriva de la revocación al tercero que conocía la ausencia de legitimación del representante. En estos casos, el tercero queda plenamente vinculado al consentimiento que inicialmente prestó, lo cual obviamente no debe ser interpretado como una vinculación contractual (dado que se trata de un negocio en formación), sino como la imposibilidad que aquél tiene de impugnar el negocio representativo durante el tiempo que media hasta la ratificación o su denegación.

Si la ratificación tiene lugar, surgirán entre las partes (representado y tercero) las obligaciones propias del negocio jurídico de que se trate. Por el contrario, si el representado deniega la ratificación, el tercero tendrá derecho a dirigirse contra el representante para reclamarle el resarcimiento de los daños y perjuicios causados.

De lo dispuesto en el artículo 1259 CC se infiere que la revocación sólo puede realizarse en tanto el representado no ratifique el negocio representativo. Ahora bien, pese al tenor literal de este precepto, la autora considera que la revocación sí será posible, a pesar de que haber mediado la declaración ratificadora, cuando el tercero no haya tenido conocimiento de ella, ya que la ratificación, al igual que la revocación, es también una declaración de carácter recepticio.

10. El capítulo séptimo está dedicado al tema de los efectos de la ratificación y su ausencia.

La consecuencia principal que dimana del otorgamiento de la ratificación es la plena adquisición por el *dominus* de los efectos derivados del negocio representativo y, en consecuencia, la liberación de toda responsabilidad del pseudorepresentante frente al tercero que con él negoció. Ello, no obstante, con la excepción de los supuestos de actuación representativa de carácter indirecto en los que el falso representante, pese a la ratificación, va a seguir vinculado frente al tercero en lo que respecta a las obligaciones (no a los derechos) derivados del negocio representativo.

A diferencia de los ordenamientos alemán e italiano, nuestro ordenamiento no contiene ningún pronunciamiento sobre el carácter retroactivo de la ratificación. A pesar de ello, la doctrina y jurisprudencia en nuestro país han reconocido este efecto unánimemente, de tal forma que, según este planteamiento, una vez que ha mediado la ratificación el negocio representativo despliega sus efectos *ex tunc*, esto es, desde el momento en que el *falsus procurator* y el tercero manifestaron sus consentimientos. La autora se suma también a esta tesis, ya que resulta coherente con su propia concepción sobre el negocio ratificable (negocio imperfecto que requiere del consentimiento del representado para producir efectos). Al ratificar, el *dominus* declara querer para sí los efectos del negocio o, en otras palabras, desea hacer suya la declaración emitida ya, para él, por el *falsus procurator*. Por lo tanto, el momento al que se debe atender para fijar el comienzo de los efectos del negocio ha de ser aquél en el que se otorgó la declaración que el representado pretende asumir.

La autora observa una total falta de atención por parte de la doctrina respecto del tema de los efectos concretos que produce la retroacción. Valoración que no considera extensible a la Jurisprudencia, seleccionada por ella en este último capítulo, que ha insistido frecuentemente en que los efectos retroactivos del negocio jurídico bilateral ratificado han de entenderse sin perjuicio de los derechos legítimamente adquiridos en el *interin* por los terceros que traen causa de actuaciones celebradas, antes de la ratificación, bien por el pseudorepresentado, bien por el tercero que prestó su consentimiento al *falsus procurator*. Para ello el tercero ha de ser de buena fe, entendida ésta como la ausencia de conocimiento de la existencia de un previo negocio pseudorepresentativo en situación de incertidumbre en tanto no recaiga la ratificación. La solución acordada resulta, en opinión de Colás Escandón, de los principios hipotecarios de nuestro ordenamiento, así como del principio general de protección del tercero de buena fe.

El último tema que se analiza es el de las responsabilidades que se originan entre los distintos sujetos que intervienen en el negocio representativo (o frente a terceros que puedan haber adquirido algún derecho con anterioridad a la ratificación), tanto en los supuestos en los que ésta tiene lugar como en aquellos otros en los que la declaración ratificadora no llega a concurrir.

11. A modo de conclusión no queda sino reiterar nuevamente las observaciones con las que comencé la recensión. La obra constituye una verdadera aportación al tema de la representación, en cuanto viene a cubrir el vacío doctrinal hasta ahora existente en torno a la figura de la ratificación. Todo ello, además, con una profusión de citas del Derecho comparado (especialmente del ordenamiento italiano) y de la doctrina y Jurisprudencia española, que la convierten en una obra sólida y de enriquecedora lectura.