

**RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, José Ignacio: *El principio de relatividad de los contratos en el Derecho español*, ed. Colex, Madrid, 2000, 314 pp.**

1. Hasta la fecha no existía ninguna monografía en la doctrina española sobre el denominado principio de relatividad de los contratos. El artículo 1257 CC recoge el citado principio afirmando que «los contratos sólo producen efecto entre las partes que los otorgan y sus herederos». El autor intenta con su obra determinar qué sujetos pueden ser considerados *parte del contrato*, qué sujetos son *terceros*, y qué *efectos* produce el contrato respecto de las *partes* y respecto de los *terceros*.

La jurisprudencia del Tribunal Supremo juega un importante papel en la delimitación del citado principio. Consciente de ello, Rodríguez González acude en innumerables ocasiones a ella para fundamentar sus tesis.

A diferencia de la doctrina española, en Derecho comparado la doctrina sí ha estudiado con mayor detenimiento el principio de relatividad de los contratos. El autor se centra en el Derecho francés e italiano.

La monografía tiene la siguiente estructura: una introducción (en la que el autor justifica la elección del tema y nos señala, brevemente, los objetivos de la obra) y seis capítulos. El capítulo I se ocupa de los antecedentes históricos y de la formulación actual del principio. En el capítulo II que lleva por título «los elementos subjetivos del contrato», el autor intenta concretar qué sujetos tienen la consideración de *parte contratante* y quiénes son *causahabientes a título universal*. El capítulo III está dedicado a la delimitación del concepto de *tercero*. En el capítulo IV se aborda el estudio de las diferentes clases de eficacia del contrato, dedicando especial atención a la oponibilidad. En el capítulo V se analiza el ámbito de aplicación del principio de relatividad. Por último, en el capítulo VI se estudian las excepciones al mencionado principio.

2. Como hemos señalado, Rodríguez González dedica el capítulo I al estudio de los antecedentes históricos del principio de relatividad y a la formulación actual del citado principio.

2.1. En primer lugar, se detiene en los antecedentes históricos señalando que el origen del principio se encuentra implícito en la idea misma de contrato como vínculo. Por esta razón se remonta al Derecho romano. Afirma que ya en Roma el principio de relatividad (*res inter alios acta aliis nec nocere nec prodesse potest*) era expresión del límite de la eficacia subjetiva del contrato. En Derecho romano, en virtud del principio de relatividad, sólo las partes quedaban vinculadas por el contrato. Los terceros no podían quedar obligados ni ser titulares de derechos en virtud de un contrato ajeno. Rodríguez González concluye, al igual que el resto de la doctrina, tanto española como de Derecho comparado, que el origen del principio de relatividad se encuentra en el Derecho romano.

2.2. En la segunda parte del capítulo, el autor aborda la formulación actual del principio. Después de señalar los antecedentes del artículo 1257 CC y de transcribir algunas definiciones que la doctrina española ha realizado del principio de relatividad, Rodríguez González se detiene en el análisis de la relación existente entre los artículos 1091 y 1257.I CC. Afirma que aunque la mayoría de la doctrina conecta ambos preceptos, éstos hacen referencia a distintos aspectos del contrato: el artículo 1091 CC al contenido obligatorio del contrato y el artículo 1257.I CC al límite subjetivo de eficacia del contrato.

El autor analiza cuál es el estado de la cuestión en Derecho francés e italiano, realizando una comparación entre el artículo 1165 CC francés, el artículo 1372 CC italiano y el artículo 1257 de nuestro Código civil. Rodríguez González con-

cluye que en los tres ordenamientos analizados el principio de relatividad está formulado en términos similares.

Finaliza el capítulo con una breve alusión a la configuración que la jurisprudencia realiza del principio de relatividad (límite subjetivo de la eficacia contractual), haciendo una mención especial a las sentencias que admiten excepciones al citado principio.

3. Rodríguez González estudia en el capítulo II los sujetos de la relación contractual. Este capítulo consta de dos grandes apartados: el primero está dedicado a las *partes contratantes* y el segundo a los *causahabientes a título universal*.

3.1. En el primero de los apartados, el autor comienza señalando que las *partes contratantes* pueden intervenir en el otorgamiento del contrato por sí o por medio de representante. Con apoyo en la jurisprudencia afirma que el representado tiene la consideración de *parte contractual* (representación directa) y que la relatividad contractual es aplicable a la denominada representación indirecta regulada en el artículo 1717 CC (así pues, en el negocio celebrado con el tercero, tendrán la consideración de *parte contractual* el representante y el tercero).

Rodríguez González, en un primer momento, centra sus esfuerzos en delimitar el concepto de *parte contractual*. Utiliza para ello diversos criterios [criterio de la prestación del consentimiento contractual (mayoritario en la doctrina), criterio del interés contractual (empleado por la doctrina italiana), criterio del título de intervención en la relación jurídica, criterio de la titularidad de los bienes y derechos objeto del contrato y, por último, dedica especial atención a los casos de legitimación para vincular al titular de los bienes (por ejemplo, en la sociedad de gananciales, en las comunidades de bienes, en las sociedades)].

Posteriormente, realiza una breve mención de las distintas clasificaciones existentes sobre el concepto de *parte contractual*. Por una parte, distingue entre *parte en el consentimiento* («sujeto que elabora y emite la declaración») y *parte en la relación contractual* (el beneficiario de un contrato en favor de tercero). Por otra parte, Rodríguez González distingue entre *parte originaria* (sujeto que concurre a la formación del contrato mediante el consentimiento contractual) y *parte derivativa* (sujeto que entra en una relación contractual ya constituida). Se detiene en el estudio de esta última, por ser, sin duda, la que mayores problemas puede plantear en relación con el principio de relatividad al implicar una sucesión en la posición de *parte contratante*.

A continuación, analiza la figura de la cesión de contrato (admitida unánimemente por la doctrina y la jurisprudencia en virtud del principio de autonomía de la voluntad) como medio para transmitir la posición de *parte contractual* y su relación con el principio de relatividad. Señala, en primer lugar, que requisito necesario para que la cesión sea válida es que exista el consentimiento de los tres sujetos afectados por la cesión (cedente, cesionario y cedido). En segundo lugar, aborda la cuestión de si el cesionario es parte del contrato cedido. La conclusión a la que llega, con apoyo en la jurisprudencia, es afirmativa. Se puede afirmar, por tanto, que el cesionario es *parte derivativa* del contrato [cumpliéndose el principio de relatividad (art. 1257 CC)]. Finalmente califica a la cesión de contrato como una forma de transmisión subjetiva de las obligaciones (compartiendo los principios rectores de la cesión de créditos y de la asunción de deudas).

3.2. Rodríguez González dedica el segundo apartado del capítulo II al estudio de los *causahabientes a título universal*. El autor afirma (con apoyo en los arts. 661 y 1257 CC) que éstos son *parte derivativa* del contrato. En el mismo sentido se manifiesta la jurisprudencia cuando mantiene que el heredero está vinculado a los contratos concertados por su causante. Ello, sin embargo, admite excepciones. El propio artículo 1257 CC señala que el *causahabiente a título uni-*

*versal* no sucede a su causante en los derechos y obligaciones que proceden del contrato cuando éstos «no sean transmisibles, o por su naturaleza, o por pacto, o por disposición de la ley» (por ejemplo, los contratos de carácter personalísimo).

En opinión del autor, los legatarios de parte alícuota de una herencia no pueden ser considerados *causahabientes a título universal*, pues sólo adquieren una parte activa del patrimonio hereditario (no adquieren las deudas del causante). Por lo que se refiere a los supuestos en los que toda la herencia se divide en legados, Rodríguez González mantiene que en estos casos los legatarios siguen siendo *causahabientes a título particular*, que primero pagan las deudas y luego adquieren la parte que reste (el activo). Su posición jurídica, en opinión del autor, es «un híbrido entre liquidadores de la herencia y legatarios».

Rodríguez González se plantea si en nuestro ordenamiento es admisible la figura del *causahabiente a título universal* por acto *inter vivos* (la doctrina francesa admite dicha figura). La respuesta a esta cuestión dependerá en gran medida del concepto de *patrimonio* que se defienda. El autor opta por un concepto estricto de *patrimonio* («sólo la ley puede autorizar la creación de un patrimonio separado del personal»). Rodríguez González examina dos supuestos en los que puede existir la transmisión *inter vivos* de un patrimonio: *a)* la donación de todos los bienes presentes del donante, y *b)* la sociedad universal de todos los bienes presentes. En ambos casos, el autor niega que estemos en presencia de la transmisión de un patrimonio y, en consecuencia, que el adquirente sea un *causahabiente a título universal*. En el primer supuesto, en virtud de la interpretación del artículo 634 CC (la donación comprende sólo el activo), y en el segundo supuesto, por considerar aplicables las reglas de la asunción de deudas [aunque las deudas de los socios queden integradas en la sociedad, si no existe consentimiento de los acreedores, los socios (deudores) no quedan liberados].

La conclusión final a la que llega Rodríguez González es que la sucesión *mortis causa* puede ser a título universal o particular, mientras que la sucesión *inter vivos* es siempre a título particular.

4. El autor aborda en el capítulo III el estudio del concepto de *tercero*. Determinar quién es *tercero* en una relación contractual es una cuestión fundamental para conseguir una correcta aplicación del principio de relatividad (art. 1257 CC).

4.1. Rodríguez González comienza señalando que la mayoría de la doctrina opta por un concepto negativo de *tercero* (son terceros todos los que no son parte contractual). A continuación, nos ofrece diversas clasificaciones del concepto de *tercero* que realiza la doctrina (Dualde, Roca Sastre, Ragel Sánchez y de diversos autores de la doctrina francesa).

4.2. Una vez que ha fijado el estado de la cuestión, Rodríguez González nos ofrece su propia clasificación de *terceros*. Distingue tres tipos: *a)* terceros adquirentes de algún bien o derecho; *b)* terceros interesados en la relación jurídica contractual; y *c)* terceros *penitus extranei*.

4.2.1. Los terceros adquirentes de algún bien o derecho son denominados también *adquirentes a título particular*. El autor, después de señalar los distintos significados que en el Código civil (analiza los arts. 1218 y 1225) tienen los términos *tercero* y *causahabiente* (no se refiere al adquirente a título particular), entra a examinar la posición jurídica del *adquirente a título particular* (sujeto muy próximo a la parte contractual). Afirma que el adquirente a título particular es *tercero* respecto de los contratos anteriores celebrados por su causante. Rechaza la idea de Roca Sastre de considerar al tercero adquirente como sujeto que entra en la relación jurídica anterior. Asimismo señala que la jurisprudencia del TS aplica de forma muy imprecisa el concepto de *tercero civil* (el TS emplea el citado término para hacer referencia a un sujeto que no es alcanzado por ningún

tipo de efecto derivado de un contrato ajeno). En opinión de Rodríguez González, el término *tercero civil* debería utilizarse para hacer referencia a los sujetos que no son parte del contrato. Finalmente dedica un apartado al estudio del *tercero hipotecario* (expone brevemente los argumentos de la tesis dualista y los de la tesis monista). Afirma que éste es un *tercero civil* cualificado, pues debe reunir los requisitos del artículo 34 LH.

4.2.2. *Los terceros interesados* en la relación contractual son los sujetos ajenos a la relación contractual (no son *parte*) y que tampoco han adquirido un bien o derecho objeto del contrato de una de las partes (no son *terceros adquirentes*), pero que, sin embargo, tienen algún tipo de interés porque el contrato ajeno les repercute positiva o negativamente. Tras analizar la posición jurídica de esta clase de terceros, se detiene en el estudio de los acreedores como supuesto típico de *terceros interesados*, analizando las distintas concepciones doctrinales (tanto de España como de Francia) sobre los acreedores. Concluye Rodríguez González que el acreedor es un *tercero interesado* al que la ley le otorga una pluralidad de facultades «para defender su crédito, para conseguir su cobro, para ejecutar el patrimonio del deudor incumplidor».

4.2.3. La última categoría de *terceros* es denominada por el autor como *terceros penitus extranei* (son los «sujetos absolutamente extraños al contrato, que no se relacionan con las partes ni pueden verse afectados por la relación contractual»). Señala que esta clase de *tercero* no aparece en la Ley porque no tiene ningún interés jurídico.

5. Rodríguez González dedica el capítulo IV al estudio de la eficacia contractual. Comienza analizando las diferentes manifestaciones del contrato (como hecho, como negocio jurídico, como norma jurídica, como relación jurídica). A continuación, se centra en la cuestión que constituye el núcleo del capítulo, esto es, los distintos tipos de eficacia contractual. Rodríguez González afirma, al igual que la mayoría de la doctrina, que se pueden distinguir dos tipos de eficacia: a) la *eficacia directa*, y b) la *eficacia indirecta*. La *eficacia directa* se refiere a los efectos obligatorios del contrato y es predicable sólo de las *partes contractuales*, mientras que la *eficacia indirecta* hace referencia a los efectos de la relación contractual respecto de los *terceros*. Se detiene en el análisis de esta última y afirma (siguiendo al profesor Díez-Picazo) que puede diferenciarse entre: a) *eficacia refleja* [cuando un contrato repercute en la esfera jurídica ajena en virtud de un fenómeno de conexión entre diversas relaciones jurídicas (por ejemplo, un subarriendo respecto del arrendamiento de la misma cosa)], y b) *eficacia provocada* [cuando el contrato «es utilizado como fundamento de una toma de actitud o de una pretensión», pudiéndose dar dos supuestos distintos: 1.º que una o ambas partes del contrato funden una pretensión dirigida contra el tercero (oponibilidad); 2.º que el tercero se sirva de la celebración del negocio como fundamento de su pretensión contra las partes (utilizabilidad)].

5.1. Especial atención dedica Rodríguez González al tema de la *oponibilidad* del contrato. Ello nos parece muy oportuno, pues consideramos que es una cuestión de gran importancia. El tratamiento que realiza es acertado y clarificador. Afirma que en nuestro ordenamiento la *oponibilidad* de los contratos es la regla general aunque con excepciones (supuestos de inoponibilidad). Señala los requisitos necesarios para que estemos ante un supuesto de utilizabilidad o de *oponibilidad* del contrato. Uno de los requisitos necesarios para que exista *oponibilidad* es que el tercero tenga conocimiento de la existencia de la relación jurídica (el conocimiento puede existir gracias a la publicidad que emana de los registros públicos o en virtud de otros medios, como la posesión). Asimismo señala que otro de los requisitos que la doctrina exige para que exista *oponibilidad* es la

certeza del contrato. Ésta se obtiene a través de la documentación (arts. 1218 y 1227 CC). Si no existe certeza estaremos en presencia de un supuesto de inoponibilidad del contrato. La inoponibilidad como acertadamente señala Rodríguez González no es una forma particular de ineficacia contractual, «sino una medida establecida por la ley para salvaguardar legítimos intereses de terceros».

El autor se hace eco de la tendencia del legislador de instaurar, con la finalidad de proteger los intereses de los terceros, sistemas de publicidad de los contratos mediante su inscripción en registros públicos (por ejemplo, la Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles). Ello genera dos consecuencias: *a)* la oponibilidad del contrato inscrito frente a los terceros; *b)* la inoponibilidad de los contratos no inscritos.

Por otra parte, Rodríguez González distingue dos tipos de *oponibilidad*: *a)* la *oponibilidad de primer grado*, que «impone, con carácter general, la documentación del contrato al cumplir los requisitos de certeza que marca la ley». Esta clase de oponibilidad sirve para oponer a los terceros la fecha y el hecho que motiva el otorgamiento del contrato (se basa fundamentalmente en el principio de prioridad); y *b)* la *oponibilidad de segundo grado*, que permite oponer al tercero el derecho o limitación reflejado en el contrato ajeno. Este tipo de oponibilidad se fundamenta en las cualidades intrínsecas de la obligación (se asemeja a un derecho real oponible *erga omnes*) o bien en el conocimiento efectivo o ficticio (por estar inscrita en un registro público) que el tercero tiene de la citada obligación (el tercero en estos supuestos no tendría buena fe).

Por último, y antes de exponer las conclusiones del capítulo, Rodríguez González realiza una exposición de la habitual distinción de la doctrina entre derechos de crédito (derechos relativos) y derechos reales (derechos absolutos).

5.2. Las conclusiones que se derivan de este capítulo son, principalmente, dos. La primera es que hay que diferenciar claramente la eficacia directa del contrato (efectos obligatorios y vinculantes entre las partes contratantes) y la eficacia indirecta del contrato (oponibilidad) respecto de los terceros. La segunda conclusión es que la relatividad contractual sólo se refiere a la eficacia directa del contrato.

6. Una vez expuestos en los capítulos anteriores los elementos que forman el principio de relatividad de los contratos, en el capítulo V el autor examina el ámbito de aplicación del citado principio.

6.1. El primer apartado del capítulo lo dedica a fijar cuál es el sentido actual del principio de relatividad. Señala que dicho principio «establece el límite subjetivo de la eficacia contractual» (a quién afecta el contrato, quién está vinculado por su contenido), así como que la relatividad se predica de las *partes contractuales* (la determinación de quién es *parte* es una cuestión de hecho), no de los *terceros*. Rodríguez González reitera algo ya mencionado: el principio de relatividad de los contratos (art. 1257 CC) hace referencia a los efectos directos, nunca a los efectos indirectos del contrato. En este sentido señala el autor que relatividad e inoponibilidad no son términos equivalentes. Analiza dos supuestos en los que se ven con nitidez las diferencias entre los efectos directos y los indirectos: *a)* la venta de cosa ajena y *b)* la doble venta.

A continuación, el autor afirma que el principio de relatividad (art. 1257 CC) en nuestro ordenamiento se refiere únicamente a los derechos de crédito, no a los derechos reales. Examina también la diferencia entre contratos obligacionales y contrato reales (exponiendo, de forma breve, el estado de la cuestión en Derecho francés e italiano).

6.2. En el segundo apartado del capítulo V, Rodríguez González intenta fijar cuál es el fundamento del principio de relatividad. Afirma que hay que «bus-

carlo en la misma esencia del contrato». La doctrina (tanto española como de Derecho comparado) afirma que el verdadero fundamento de la relatividad contractual se encuentra en la autonomía privada (si un sujeto no presta su consentimiento, para él no hay contrato).

6.3. A continuación dedica sus esfuerzos a diferenciar el principio de relatividad de otras figuras que, aunque relacionen a las *partes contratantes* con *terceros* ajenos a la relación contractual, no son excepciones al citado principio (oponibilidad; apariencia; simulación; acciones subrogatoria y revocatoria; pago por tercero; enriquecimiento injusto; transmisión subjetiva de derechos y obligaciones contractuales; adquirentes a título particular).

6.4. El último apartado del presente capítulo está dedicado al tratamiento que la jurisprudencia realiza del principio de relatividad (art. 1257 CC). Señala Rodríguez González que la jurisprudencia, al igual que la doctrina, confunde la *relatividad* con la *oponibilidad* [principalmente cuando quiere que el *adquirente a título particular* quede afectado por determinados derechos u obligaciones que había acordado el transmitente con terceras personas (por ejemplo, SSTS de 4 de junio y 24 de octubre de 1990)]. En el extremo contrario nos encontramos con el mismo problema, esto es, la jurisprudencia también confunde la *relatividad* y la *inoponibilidad* al afirmar que cuando un derecho u obligación no reúne los requisitos necesarios para su oponibilidad a terceros es una consecuencia de la relatividad contractual (por ejemplo, SSTS de 30 de marzo de 1990 y 26 de mayo de 1995). Este planteamiento, a juicio del autor, no es correcto, pues las cuestiones de oponibilidad nada tienen que ver con el principio de relatividad.

Rodríguez González prosigue el análisis de la jurisprudencia relativa al principio de relatividad. Ello le permite afirmar que los *terceros* no pueden ejercitar acciones contractuales [por ejemplo, la acción de resolución por incumplimiento (art. 1124 CC)]. Éstas sólo pueden ser ejercitadas por los sujetos que tengan la consideración de *partes contratantes*. Por el contrario, la jurisprudencia afirma que están legitimados activamente para ejercer la acción de nulidad y de anulabilidad contractual no sólo las *partes contratantes*, sino también los *terceros* que tengan un interés legítimo. Asimismo, después de analizar la jurisprudencia llega a la conclusión de que no se produce litisconsorcio pasivo necesario respecto de los *terceros interesados* cuando se ejercitan acciones contractuales. Ello, sin embargo, no impide que los *terceros interesados* en el contrato sean llevados a juicio (lo cual no quebranta el principio de relatividad de los contratos).

7. El último capítulo de la obra lleva por título «Excepciones al principio de relatividad» y está dedicado a exponer las distintas manifestaciones que implican una quiebra de la relatividad contractual. Para Rodríguez González son excepciones al citado principio los supuestos «en los que un sujeto, tercero respecto de la relación jurídica contractual, se encuentre legitimado para ejercitar un derecho contractual contra una de las partes contractuales o, en su caso, pueda verse compelido a cumplir una obligación que deriva del contrato».

7.1. La primera excepción al principio de relatividad aparece recogida en el artículo 1257.II CC. Nos estamos refiriendo a la *estipulación en favor de tercero*. El autor, en un primer momento, con apoyo en la jurisprudencia, diferencia la *estipulación en favor de tercero* de otras figuras afines. Después de exponer distintas opiniones doctrinales sobre si en nuestro ordenamiento la aceptación del tercero es un requisito necesario para adquisición del tercero, Rodríguez González concluye dando una respuesta afirmativa a dicha cuestión y señalando que la *estipulación en favor de tercero* constituye una excepción al principio de relatividad, aunque matizada como consecuencia de la necesaria aceptación del tercero.

7.2. A continuación examina, brevemente, la figura del *contrato a cargo de tercero* (en el que una parte, en nombre propio, promete a otra la prestación de un tercero que queda obligado a realizarla, debiendo el tercero para quedar obligado dar su consentimiento). En opinión del autor en esta clase de supuestos no existe quiebra del principio de relatividad.

7.3. La siguiente figura que analiza es el *contrato en perjuicio de tercero* [los contratantes con motivo de la celebración de un contrato ocasionan un daño a un tercero (vulneración de un derecho subjetivo concreto)]. En el análisis del régimen jurídico de esta figura el autor hace suyas las tesis de Gullón Ballesteros. La conclusión a la que llega, una vez examinada la jurisprudencia sobre el tema, es que no constituye una excepción al principio de relatividad porque el tercero no puede ejercitar una acción contractual, sino únicamente una acción de indemnización de daños y perjuicios de naturaleza extracontractual.

7.4. Especial atención dedica Rodríguez González al estudio de los denominados *contratos con efecto protector para terceros* (categoría creada por la doctrina alemana). Tras analizar las características de este tipo de contratos [a) los terceros están en una especial relación con una de las *partes contratantes* (parientes, trabajadores a su cargo); b) la prestación principal se da sólo entre las *partes contratantes*; c) el contenido vendría dado por la facultad de los terceros de reclamar los daños y perjuicios sufridos como consecuencia de la violación de los deberes contractuales de conducta], el autor llega a la conclusión de que la citada figura no es admisible en el Derecho español, pues implica reconocer la posibilidad de que un tercero ejercite una acción contractual contra el deudor que incumple los deberes contractuales de conducta (ello supondría una excepción al principio de relatividad que requeriría «expreso reconocimiento legal»).

7.5. Finalmente, Rodríguez González aborda el problema de las relaciones contractuales complejas. Se detiene, en primer lugar, en el estudio de los denominados *contratos complejos o mixtos* (al igual que sucede con los contratos típicos, esta clase de contratos presenta el problema de la delimitación de su eficacia obligatoria y de la oponibilidad frente a terceros). Posteriormente, analiza diversos supuestos de conexión contractual en el Derecho español: a) en primer lugar, analiza los *contratos conexos* (contratos de garantía, convenio arbitral, subcontrato). Éstos se caracterizan por la existencia de un nexo funcional entre ellos. Se plantea la cuestión de si los contratos conexos implican una extensión de la denominada eficacia directa del contrato (ver, *supra*, apartado 5.º de la presente recensión), llegando a una conclusión negativa sobre dicha posibilidad. b) Como segundo supuesto de conexión contractual estudia las denominadas *acciones directas* (tienen naturaleza contractual y se caracterizan por poner en contacto a dos partes que no han contratado directamente entre sí, pero que están relacionadas indirectamente a través de dos contratos celebrados con la misma persona). El autor hace una exposición de las *acciones directas* que se reconocen en los diversos ámbitos de nuestro ordenamiento [entre ellas, podemos citar la acción directa en el contrato de seguro (art. 76 LCS) y la acción directa del arrendador contra el subarrendatario (arts. 1551 y 1552 CC)]. Rodríguez González concluye que en los supuestos en los que la ley prevé una *acción directa* se están protegiendo intereses dignos de tutela jurídica, solucionando aspectos negativos de la aplicación estricta del principio de relatividad. Ahora bien, rechaza la posibilidad de admitir, con carácter general, la *acción directa* en cualquier caso de *conexión contractual*.