

sición en la mayoría de los Estados miembros de deberes de información basados en la buena fe. Es precisa una armonización en clave europea en todos los Estados de la Unión Europea. La misma está vinculada a la existencia de la *good faith and fair dealing*, sobre todo con respecto a la información de las circunstancias contractuales. El resultado de esto ha sido la publicación por la Comisión Europea, el 11 de octubre de 2011, de una propuesta para la regulación de una *Common European Sales Law*, a la que se refiere con detenimiento la autora, en el epígrafe relativo al CESL y la buena fe precontractual.

La monografía concluye con un estudio del profesor Schulze, que analiza «*la responsabilidad contractual en la normativa común de compraventa europea*». Se examina la propuesta de una NCCE. Se destaca la relación entre la ciencia jurídica y la política en el camino hacia el Derecho contractual europeo, el derecho al cumplimiento específico, la adaptación contractual cuando acontece un cambio de circunstancias, el incumplimiento y los nuevos tipos de remedios que regula la NCCE, tanto del comprador como del vendedor, así como su jerarquía, con unas atinadas conclusiones finales, en las que sobre todo se subraya que es mucho más coherente que los proyectos previos de la legislación europea en materia de Derecho privado, porque surge después de un largo recorrido de trabajos científicos con origen en la Comisión Lando y de un intenso diálogo entre la ciencia jurídica y la política. Un derecho de la compraventa moderno, puede facilitar pronto las transacciones en el mercado interior y, quizás, inspirar futuros desarrollos del Derecho contractual internacional.

Tanto el interés del tema abordado como su enfoque interdisciplinario evidencian la importancia de esta monografía, de lectura muy recomendable para comprender la responsabilidad contractual en la actualidad en nuestro país y en Europa, teniendo en cuenta su trayectoria histórica.

Antonio CABANILLAS SÁNCHEZ
Catedrático de Derecho civil
Universidad Carlos III de Madrid

ELIZALDE IBARBIA, Francisco: *El contenido del contrato*, Aranzadi-Thomson Reuters, Cizur Menor, 2015, 378 pp.

1. Uno siempre tiende a pensar, cuando le es encomendado elaborar la recensión de una obra como la de Francisco de Elizalde, que lo complicado estriba en hallar puntos de discrepancia con el autor a fin de poder emitir una valoración crítica, que será mejor cuantas más disconformidades sea el recensionista capaz de poner de manifiesto. La realidad dista de ser así y no puedo sino coincidir con el viejo Hegel cuando, en algún lugar de las Lecciones sobre la Filosofía de la Historia, escribe: «Es más fácil ver las faltas de los individuos, los Estados y el gobierno del mundo que su contenido verdadero. Pues al reprender negativamente se mantiene uno noblemente y con elevado gesto por encima de la cuestión, sin tener que penetrar en ella, esto es, sin haberla captado a ella misma, su parte positiva. Indudablemente, el reproche puede ser fundado; sólo que es mucho más fácil averiguar lo defectuoso que lo sustancial (por ejemplo en las obras de arte)... Es un signo de máxima super-

ficialidad encontrar en todas partes lo malo, y no ver en ellas nada de lo afirmativo y genuino». A mi juicio, y pese a las inevitables discrepancias, las aportaciones del profesor Elizalde tienen mucho de genuino.

2. Una idea oscila a lo largo de la monografía: el contenido del contrato (*lex contractus*) y su configuración a través de la interacción dinámica entre las fuentes que lo conforman. El mérito del autor, creo, radica en apuntar a esta noción del contenido contractual (que no equivale al documento contractual) y su construcción a partir de diferentes fuentes, que exceden de la autonomía de la voluntad y entre las que cobra vital importancia la buena fe objetiva (art. 1.258 CC). La construcción del contenido del contrato constituye el paso previo que permite desentrañar la eficacia vinculante del mismo para las partes. De ese modo, la apreciación del incumplimiento, que en el moderno Derecho de contratos consiste en toda desviación del contenido contractual, dependerá entonces de aquello que se entienda incorporado al contenido del contrato. Insisto en destacar el esmero empleado por el autor en diferenciar, a lo largo de la obra, ambos estadios: el de la construcción del contenido del contrato, por un lado; y el del incumplimiento (ejecución) del mismo, unido a un sistema de remedios, por el otro; pese a la estrecha relación que ambos guardan entre sí.

3. El libro objeto de la recensión se estructura en tres partes, divididas a su vez en varios capítulos. Si bien aparece más relacionada con la segunda, la primera parte actúa como tronco común de las restantes dos. En ella, el autor analiza el régimen general del Código Civil respecto a la eficacia vinculante de la utilidad de la cosa para el acreedor, esto es, si cabe su incorporación al contenido del contrato con arreglo al sistema regulado en dicho cuerpo legal. En la segunda parte de la monografía, el autor se ocupa de soluciones que permiten incorporar la utilidad del objeto al contenido del contrato, como son la doctrina jurisprudencial del *aliud pro alio* y el principio de conformidad. La tercera parte aborda la eventual incorporación al contenido del contrato de la utilidad del objeto confeccionada por la *información* transmitida u omitida por la parte deudora en el momento de contratar. Interesa destacar el diálogo que Elizalde mantiene, en todo momento, con el Derecho inglés como sistema jurídico de contraste con las conclusiones del sistema español obtenidas en cada una de las partes de la monografía, lo que constituye un elemento de valor añadido a la misma. Tras esta visión de conjunto, paso a exponer las principales valoraciones críticas que me merece la obra.

4. El autor apunta que, con arreglo al régimen del Código Civil, en las obligaciones de dar cosa específica, la utilidad cualitativa de la cosa (vicios redhibitorios que amparan las acciones edilicias) no se encuentra comprendida dentro del contenido del contrato, cuando las partes, en ejercicio de su autonomía de la voluntad, no han tenido a bien incluirla. Por lo tanto, el vendedor cumple con su deber de entrega (art. 1.461 CC) transmitiendo la cosa tal cual existe en la realidad sin que el defecto cualitativo de que adolece pudiera reputarse como incumplimiento del contrato. El Código Civil es entonces consecuente, pese a que el problema sea de incumplimiento.

No obstante, sí puede entenderse que el Código permite un régimen de compatibilidad entre las acciones edilicias y la anulación del contrato por error vicio. El art. 1.494 II CC, para las ventas de animales, señala: «*también* será nulo el contrato de venta de los ganados y animales, si expresándose en el mismo contrato el servicio o uso para el que se adquieren, resultaren inútiles para prestarlo» [la cursiva es mía]. Este precepto viene a incorporar, dentro del régimen de las acciones edilicias, la acción general de nulidad por error. Con

el adverbio «también» se plantea una alternatividad con respecto al régimen del saneamiento. De este manera, el Código reconoce una compatibilidad lógica entre acciones, toda vez que aquello que resulta válido para la compraventa de animales tanto más ha de serlo para el resto de los supuestos (*vid. MORALES MORENO, A., M., «El alcance protector de las acciones edilicias», Anuario de Derecho Civil, 1980, p. 677*). De la lectura del art. 1.494 II CC no puede, sin embargo, forzarse la conclusión de que el precepto está pensando en la incorporación de las cualidades de la cosa al contenido del contrato; y de ahí extraer, a su vez, la conclusión de que esta incorporación sería posible asimismo mediante la interpretación objetiva, la interpretación de la buena fe o la integración del contrato (art. 1.258 CC). Esta línea reflexiva arrojaría entonces una suerte de compatibilidad entre la acción de saneamiento por vicios ocultos y las acciones por incumplimiento del contrato. El que hoy se reconozca que el problema es de incumplimiento no debe conducirnos a obligar a decir al Código lo que no dice. El Código es, como digo, consecuente y la conclusión acertada es la reflejada por Elizalde.

Todavía dentro de la primera parte de la obra el autor se ocupa del nivel cualitativo al que se vincula el deudor en las obligaciones de hacer, existiendo distintos niveles de vinculación en función de si la obligación es de medios o de resultados. Si nos situamos en el terreno de las obligaciones de medios veo acertada la aportación ya que señala a la autonomía de la voluntad como fuente preferente en la determinación del contenido del contrato, de manera que la diligencia exigible (art. 1.104 CC) cumpliría una función de integración del contenido del contrato que vendría a incorporarse al mismo, supliendo las eventuales omisiones de la reglamentación contractual. Esta reflexión, con la que coincido, merece un comentario. La incorporación de la diligencia exigible al contenido del contrato, junto a la voluntad de las partes, determina que aquella tendrá incidencia en la valoración de un hipotético incumplimiento de la obligación de medios. Así, aunque en el moderno Derecho de contratos se tiende a prescindir de la diligencia exigible como criterio de imputación de responsabilidad, ésta puede jugar un papel en la propia conceptualización del incumplimiento.

En otro orden, el autor entiende –en nota al pie (p. 102)– que las obligaciones de medios no pueden encuadrarse dentro del concepto unitario de incumplimiento, porque ello supondría entender que se incorpora al vínculo contractual la utilidad que el acreedor espera obtener del contrato. En mi opinión, nada obsta a considerarlo así si tenemos en cuenta que la correcta prestación del servicio encierra también un resultado en sí misma y que ese resultado no es equiparable a la satisfacción del interés que el acreedor espera obtener del contrato, que queda extramuros del vínculo. Este primer resultado sería el interés del acreedor configurado y garantizado por el contrato, cuyo incumplimiento genera responsabilidad.

5. La segunda parte de la monografía está dedicada a la transformación del ordenamiento jurídico mediante posiciones que buscan incorporar la utilidad de la cosa al contenido del contrato. El primer capítulo se refiere a la doctrina jurisprudencial del *aliud pro alio* que «incorpora la utilidad del objeto al contenido del contrato, integrando en la regla vinculante el deber de entregar un objeto hábil, que sea apto para satisfacer al comprador» (p. 122). Esta doctrina, aplicada al contrato de compraventa, puede recaer sobre una obligación específica o genérica. En cuanto a las obligaciones genéricas, el autor expone que a partir de la especificación acontece la privación al acreedor de los remedios generales derivados del incumplimiento contractual, úni-

camente quedando facultado a ejercitar las acciones edilicias previstas para la compraventa específica. Sin embargo, si en la compraventa genérica las cualidades sirven para identificar el objeto vendido y, al mismo tiempo son parte del contenido del propio derecho de crédito (MORALES MORENO A., M., «Tres modelos de vinculación del vendedor en las cualidades de la cosa», *ADC*, 2012, p. 8), no acabo de comprender ese salto, producido tras la especificación, que transforma los remedios del comprador. Considero que la especificación constituye un presupuesto lógico en el *iter* de ejecución de una venta genérica pero este hecho necesario no puede hacer desaparecer las cualidades de la cosa del contenido del contrato. Elizalde, para salvar esta disfuncionalidad y dar coherencia al sistema, recurre a la concesión al acreedor de cierta intervención en la especificación –aun cuando se trate de un acto debido por el deudor– para convalidarla (aceptando la entrega) o rechazarla. A mi juicio, esta solución no sería del todo necesaria si se le resta importancia jurídica a la especificación del género; además una solución en los términos propuestos podría suponer un incremento de los costes de transacción y entorpecer el tráfico, al tiempo que, como el autor pone de relieve, sólo abriría las acciones generales del incumplimiento a los casos de vicios manifiestos.

Incidiendo ya en el análisis que se desarrolla sobre la doctrina *aliud pro alio*, coincido con Elizalde cuando llama la atención sobre la inseguridad jurídica que implica su aplicación sin esbozar los criterios que permiten distinguirla del régimen de los vicios ocultos (arts. 1.484 y ss. CC), tal y como hace el Tribunal Supremo (p. 132). Esta consideración lleva al autor a inferir que el criterio que subyace a la aplicación de la doctrina *aliud pro alio* frente al régimen de los vicios ocultos radica en la condición de profesional del vendedor, que participa en la elaboración del objeto o se dedica al comercio de las cosas que enajena (p. 142). El autor desprende su conclusión de un detenido análisis de la jurisprudencia del Tribunal Supremo. En mi opinión, lo más interesante sería conocer –a efectos de una mejor aproximación sobre lo subyacente a la doctrina del *aliud pro alio*– cuál es el tipo de remedio general del incumplimiento más aplicado por los tribunales. Si lo que se concede con más frecuencia fuese la indemnización de daños, con la doctrina se estaría salvando la restricción impuesta por el art. 1.486 II CC, al tiempo que aproximaría la utilidad de la cosa al concepto de las *warranties* inglesas en las cuales el acreedor está legitimado a reclamar daños (*vid. Bettini v. Gye* 1876 QBD 183).

La otra gran posición transformadora del ordenamiento jurídico español –abordada por el autor– que posibilita la incorporación de la utilidad del objeto al contenido contractual es el *principio de conformidad*. Conviene recordar, pese a lo reiterativo, que este principio conlleva a que la entrega de un bien que no se corresponda con el objeto del contrato constituye un incumplimiento contractual (p. 168). Hay que destacar el esfuerzo de Elizalde en presentar el sistema del Derecho inglés de los *implied terms*, como fuente jurídica del principio de conformidad; toda vez que el reconocimiento del principio de conformidad supone agregar a nuestro ordenamiento la idea de que el deudor garantiza un resultado (un estado de la realidad) en su deber de prestación. Ello, como dice el autor, trae consigo el trastrocamiento de la noción tradicional de obligación (art. 1.088 CC), y por ello aboga por sustituir el concepto de obligación por el de garantía contractual, porque explica mejor la comprensión actual del contenido del contrato (p. 175). En este sentido terminológico discrepo con el autor, ya que creo que, en nuestro derecho, cobra más sentido preservar la noción de obligación, aunque ensanchada. Con estos mimbres,

se reconoce hoy que la obligación no se agota en el deber de prestación, sino que constituye una vinculación tendente a la satisfacción del interés del acreedor, bien mediante el cumplimiento, bien mediante la indemnización. La visión inglesa supone colorar al acreedor en una posición prevalente respecto del deudor, favoreciendo al primero mucho más que al primero. En mi opinión, además, en el sistema actual del Código Civil goza de mayor sentido el mantenimiento de la noción «obligación», máxime cuando nos referimos a la pretensión indemnizatoria (*vid.* art. 1.101 *in fine* CC). Asimismo, los arts. 1:301 (4) PECL o 6:101 (1) PECL se refieren respectivamente a *obligation under the contract* y a *contractual obligation* (*vid.* nota 163).

Elizalde, acertadamente, pone el acento en la importancia de los remedios del incumplimiento como pilar distribuidor, junto con el contenido del contrato, del riesgo contractual de inhabilidad del objeto vendido entre las partes; a la vez que se cuida de insistir en la distinción latente entre «el incumplimiento del contrato como noción neutra, que acontece por la desviación del programa contractual apreciada objetivamente [...] de la exigencia de conformidad como estándar prestacional vinculante». El papel de los remedios del incumplimiento es clave en el abordaje de la cuestión de si cabe extender el principio de conformidad a todos los tipos contractuales (y no sólo a las compraventas donde el vendedor ostenta la condición de profesional) (generalización objetiva del principio). Aquí no comparto la reticencia del autor a extender, a través del principio de conformidad, el remedio indemnizatorio en los contratos que contienen obligaciones de dar. Para el autor habría que optar, como presupuesto necesario, entre las altas cotas de la CISG, que sólo permiten al deudor exonerarse si prueba que el incumplimiento excede de su órbita de control (art. 79 CISG) o la más tradicional, que en nuestro ordenamiento es la exigencia de culpa *ex* art. 1.101 CC. A mi juicio, el autor obvia que la clave en este aspecto reside en si un concreto resultado dañoso, provocado por el incumplimiento del contrato, queda comprendido dentro del fin de protección del contrato como forma de entender la regla de la previsibilidad (art. 1.107 I CC). Por otro lado, creo posible la extensión del principio de conformidad a las obligaciones de medios, siempre que los criterios legales de integración se circunscriban a la prestación en sí misma, y no a que tenga que satisfacer la utilidad final del acreedor. Hay que advertir que es Elizalde quien plantea esta posible complicación para las obligaciones de medios, exponiendo ambas maneras de entenderlo (p. 187).

Finalmente, considero que acierta el autor al plantear el problema de la extensión del principio de conformidad a las ventas realizadas por un no profesional, aunque discrepo en su negativa a extender dicho principio a las mismas. Las razones jurídicas que esgrime (los productos comercializados no son nuevos; ausencia de posición dominante del vendedor) son del todo convincentes, pero entiendo que sería mejor emplearlas como fundamento para atemperar los remedios aplicables al incumplimiento, y no para excluir la extensión del principio de conformidad en sí. En este sentido, el mismo autor reconoce que, «dependiendo de la forma en que se regule, esa gravedad [el alto estándar de vinculación impuesto al deudor mediante el principio de conformidad] puede matizarse por el funcionamiento del sistema de remedios que es inherente al principio de conformidad» (p. 200).

6. La tercera parte de la obra se adentra en el reconocimiento, por parte del ordenamiento español, de que la información transmitida u omitida *in contrahendo* por el deudor puede incorporarse al contenido del contrato y adquirir, en consecuencia, eficacia vinculante. La concepción anterior supo-

ne, a mi modo de ver, una de las aportaciones más importantes de esta monografía. Elizalde parte del régimen del Código Civil y señala, con acierto, que esa información sólo adquiere relevancia contractual en caso de dolo (arts. 1.270 II y 1.486 II CC); pero advierte, a su vez, que semejante relevancia contractual no se traduce en integración del contenido del contrato por parte de la información, sino que la relevancia se adquiere en términos de responsabilidad contractual (pretensión indemnizatoria únicamente). Aunque la idea que emana de los artículos del Código sea menos transversal que la tesis defendida (incorporación de la información a la *lex contractus*), considero que no puede obviarse su influencia en el reparto de riesgos derivados de esa información, sobre todo si admitimos –como el mismo autor señala (p. 219)– que la responsabilidad por dolo alcanza a los casos de negligencia en la transmisión u omisión de información cuando el vendedor es un profesional. Esta idea ya es apuntada por García Goyena (*vid. Concordancias, motivos y comentarios del Código Civil español*, III, 1852, p. 399). Hecha esta puntualización, me centraré en el análisis del autor sobre la incorporación de la información –publicitaria y no publicitaria, respectivamente– al contenido del contrato.

Antes de afrontar la información publicitaria corresponde hacer una puntualización previa. El autor apunta a la confianza del destinatario de la información publicitaria transmitida *in contrahendo* como fundamento de la vinculación, lo cual comparto (p. 231). No obstante, resulta dudoso su juicio de que la voluntad del emisor no sea una oferta de contrato (lo será en la mayoría de casos); a mi entender, lo que ocurre es que esa voluntad del emisor como declaración pública no es, al menos en este supuesto, fuente de obligaciones.

Afrontando, ahora sí, la información publicitaria (Derecho de consumo) parece acertada la opinión del autor de que aquella puede acceder al contenido contractual –y, por tanto, adquirir eficacia vinculante– sin que ello se asiente en una operación matemática: es necesaria una confianza razonable en el receptor de la información para posibilitar su agregación al contenido del contrato; y esta es una de las contribuciones con mayor relevancia de la monografía. Esta idea es ligada por el autor al principio de conformidad en ventas de consumo (art. 116.d TRLGDCU), cuyo incumplimiento genera responsabilidad contractual, constituyendo la confianza razonable del consumidor el eslabón entre la información suministrada *in contrahendo* y dicho principio; relación que al lector atento se le va esbozando conforme avanza en la obra. Por otra parte, resulta interesante el estudio del autor sobre si el anunciante no contratante puede quedar vinculado contractualmente por la publicidad; Elizalde –reconociendo la relación íntima entre la actividad del anunciante y la decisión del destinatario de la publicidad– se muestra partidario, siguiendo a Morales Moreno, de responsabilizar contractualmente al anunciante sobre la base de la garantía asumida por aquél respecto del riesgo de insatisfacción del destinatario de la publicidad. A mi juicio, resulta complicado, aunque deseable, justificar tal vinculación. Siguiendo la idea apuntada de que el anunciante asume una posición de garantía, podría defenderse la existencia aquí de una solidaridad tácita reconocida por la Sala 1.^a del Tribunal Supremo. Según ella, debe admitirse «una solidaridad tácita cuando aparece de modo evidente una intención de los contratantes de obligarse *in solidum* o desprenderse dicha voluntad de la propia naturaleza de lo pactado, por entenderse, de acuerdo con las pautas de la buena fe, que los interesados habían querido y se habían comprometido a prestar un resultado conjunto,

por existir entre ellos una comunidad jurídica de objetivos» (*vid.* STS 17 abril 2015, RJ 2015\1350).

La confianza razonable del destinatario –derivada de la buena fe objetiva (art. 1.258 CC)– también es el fundamento, para el autor, de la vinculación de la información no publicitaria proporcionada por el vendedor; por ejemplo en la compraventa de empresas mediante acciones o participaciones; esta eficacia vinculante no es tampoco automática, pues la confianza puede ser destruida por distintas vías, como la propia autonomía de la voluntad de los contratantes.

7. Junto con la información suministrada *in contrahendo*, el autor no deja de ocuparse de la posible eficacia vinculante de la información omitida también *in contrahendo*, cuando una norma (ley, buena fe o los usos) exige que se comunique. Aquí el autor se preocupa de subrayar que no es el silencio *en sí* lo que vincula al omitente, sino el estado de la realidad falsamente representado por aquél, en el cual la parte receptora confía razonablemente. Se aprecia, de nuevo, la relevancia de la confianza del destinatario como presupuesto para que el silencio incida en el *contenido del contrato*. En ello insiste el autor. Así, al analizar los deberes precontractuales de información típicos –concretamente el art. 65 TRLGDCU– se cuida Elizalde de advertir, aun sin decirlo expresamente, que no conviene confundir la construcción del contrato con los remedios del incumplimiento (p. 304). Como dije al principio, esta idea levita durante toda la obra y no creo que estén de más, a efectos de una mejor claridad positiva, las llamadas a su recuerdo.

8. El último capítulo es referido por el autor a la confianza como fuente del contenido contractual. En su opinión, la confianza del destinatario tiene que reunir tres requisitos para poder actuar como fuente del contenido contractual y, por consiguiente, permitir que la información transmitida u omitida *in contrahendo* se incorpore a dicho contenido. Uno de los requisitos es que la confianza del receptor de la información sea *razonable*, esto es, que sea la de un contratante medio. Este requisito me parece necesario, pero insuficiente, no sólo por la dificultad de dibujar ese contratante medio, sino también porque no soluciona casos en los que la frontera del hombre medio aparece más difusa (casos distintos al de una motocicleta anunciada por 12,90 euros, en lugar de por 1.290 euros: p. 321). Por este motivo, me atrevería a añadir que, en los casos en que sea dudoso reputar como razonable la confianza del destinatario de la información, al deudor de la información le está vedado aprovecharse de la confianza de un determinado contratante, cuando no podía ignorar que aquélla existía y la contraparte la estaba depositando. En ese caso, esa confianza aún podría ser tutelable y la información en que el contratante pueda confiar quedaría incorporada al contenido del contrato. La jurisprudencia tiene dicho, al valorar la excusabilidad del error, que si el adquirente tiene el deber de informarse, el mismo principio de responsabilidad negocial le impone al enajenante el deber de informar (STS 4 enero 1982 y 22 mayo 2006), y que ante la información de los vendedores el comprador no ha de confirmarla, pues no es obligada la duda de la buena fe de aquel con quien se contrata (STS 20 enero 1966) (*vid.* Díez Picazo, L., y Gullón, A., *Sistema Derecho Civil*, II/1, Tecnos, Madrid, 2016, p. 47).

En última instancia, no alcanzo a compartir la visión del autor, para quien «las expectativas que la información (transmitida u omitida; *rectius*: el estado de la realidad que se representa) suscita en la otra parte han de ser interpretadas conforme al estándar objetivo de la persona razonable o contratante medio, para determinar si, en el caso, concurre una confianza razonable que

vincule al declarante u omitente de la información *in contrahendo*» (p.300). Así pues, rechaza recurrir a las normas de interpretación del contrato por tener como finalidad desentrañar la intención de las partes. A pesar de coincidir con Elizalde en la importancia de interpretar las expectativas que la información provoca en el receptor, no considero que el criterio del hombre razonable sea el más apropiado, toda vez que es un criterio susceptible de ser manipulado a través del simple ejercicio de estipular cuáles son las características de dicha persona, lo cual puede desembocar, a su vez, en toda una serie de criterios enarbolados por los jueces al albur de esta «persona razonable» (*vid.*, aunque para la regla de la previsibilidad, Fuller, L. L., y Perdue, W., *The reliance interest in contract damages*, Yale Law Journal, 1936, p. 84). Creo que no habría problema en recurrir al contrato como elemento objetivable a fin de determinar las expectativas provocadas, sin que ello supusiese *per se* una interpretación del sentido objetivo de la declaración de voluntad; máxime cuando el mismo autor insiste, con acierto en mi opinión, que el parámetro de la interpretación de la confianza ha de hallarse fuera del sujeto y la razonabilidad debe medirse con arreglo a un criterio objetivo (p. 328).

9. En las anteriores líneas he intentado proyectar mis juicios críticos sobre las notas claves de una obra muy recomendable en el marco del moderno Derecho de contratos. En ella Francisco de Elizalde, demostrando un enorme rigor intelectual, nos regala, además, unas excelsas aportaciones sobre Derecho comparado; configurando, con todo ello, un libro ágil y útil, de fácil lectura, pero sin perder por ello un ápice de exigencia para el lector.

Antonio Ismael RUIZ ARRANZ
Universidad Autónoma de Madrid

GREGORACI, Beatriz: *Cláusula resolutoria y control del incumplimiento*, BOE, Madrid, 2015, 188 pp.

1. Consideraciones generales: el título del libro objeto de esta recensión es un atinado reflejo de la materia que desarrolla. Se trata de un estudio crítico acerca de la conveniencia de que el juez, ante una cláusula resolutoria expresa introducida de forma voluntaria y libre por las partes, entre a valorar la concurrencia de los requisitos o presupuestos de la resolución, como si se tratase de una resolución por incumplimiento del art. 1124 CC. En particular, se centra en el análisis de si el incumplimiento ha de ser «esencial» para que tenga lugar la resolución establecida en la cláusula. El tema es de gran importancia práctica tal y como demuestra el gran número de sentencias recaídas sobre la materia y que son analizadas y clasificadas brillantemente por la autora del libro.

La obra se estructura en tres capítulos, seguidos de unas conclusiones y de tres anexos en los que se recoge la jurisprudencia del Tribunal Supremo. El primer capítulo se destina al análisis general de la cláusula resolutoria expresa negociada por las partes. El segundo capítulo contiene un inciso sobre la resolución del art. 1504 CC respecto a la compraventa de inmuebles con precio aplazado; y, el tercero, trata de la cláusula resolutoria introducida en el contrato por una sola de las partes, es decir, de forma predispuesta y no negociada.