

ser analizado por el jurista dejando al margen sus concepciones morales personales. Ahora bien, desde mi punto de vista, en lo que no habrá discrepancia será en el reconocimiento del enorme trabajo realizado por Andrea Macía Morillo, de su precisión jurídica, y de la indudable aportación al esclarecimiento de los numerosos problemas que suscitan estas acciones prácticamente desconocidas en nuestro sistema, lo que convierte a esta monografía, sin lugar a dudas, en una obra de referencia en el Derecho de daños.

M.<sup>a</sup> Carmen CRESPO MORA  
Contratada posdoctoral de investigación  
Universidad Autónoma de Madrid

**MORALES MORENO, Antonio Manuel: *La modernización del Derecho de obligaciones*, ed. Thomson Civitas, Madrid, 2006, 353 pp.**

A quien le interese el Derecho de contratos que lea este libro. Y si le interesa especialmente la compraventa, mayor razón. Porque Derecho de obligaciones equivale aquí a Derecho de contratos, y cinco de los once artículos refieren al contrato de compraventa.

Como sugiere DÍEZ-PICAZO en el prólogo, Morales Moreno ha dedicado una porción significativa de su biografía académica al estudio del Derecho de contratos. Y en esta empresa, buena parte de su atención se ha centrado en reflexionar sobre los cambios que le ha impuesto a su fisonomía en el Derecho español la Convención de Viena de 1980 (en adelante CISG) y, más tarde y aún tenuemente, los Principios de Derecho Europeo de Contratos (en adelante PECL).

Hay dos formas de hacerse cargo de este libro. La primera es comenzar por el principio, y la segunda, por el final. Aunque principio y final son aquí dos expresiones ambiguas. Cronológicamente, el último de los trabajos del libro –«El “propósito práctico” y la idea de negocio jurídico en Federico de Castro» es el primero donde el profesor Morales Moreno se despega de lo que podríamos denominar una concepción tradicional del Derecho de contratos. Y el primero de los trabajos del libro –«Evolución del concepto de obligación en derecho español»– es, hasta ahora, la culminación de ese proceso. «El “propósito práctico”...» es un trabajo extremadamente sugerente en la medida que con la claridad con que el autor suele presentar sus ideas, encubre el germen de un replanteamiento bien radical del Derecho de contratos. Este propósito práctico servirá como un dispositivo heurístico para reformular desde la formación del consentimiento hasta el sistema de remedios frente al incumplimiento. En «Evolución del concepto de obligación en derecho español» el dispositivo ya ha hecho todo su trabajo, y ahora aparecen con claridad sus resultados. Entonces entendemos con claridad la distinción entre deuda y responsabilidad y la necesidad de una construcción unitaria del sistema de remedios, porque, casi sin darnos cuenta –como si fuera nuestra propia idea–, «El “propósito práctico”...» nos había enseñado que al pensar los contratos hay que prestar menos atención a la esencia o identidad del negocio (una idea acuñada –literalmente– hace miles de años por Aristóteles y sistematizada más tarde por Santo Tomás) y centrarnos en «la función o utilidad

que de un modo mediato o inmediato se espera obtener». Igualmente nos había alertado acerca del peligro de las construcciones voluntaristas del contrato, tan caras a los exégetas tempranos del *Code*, y tan insuficientes para explicar adecuadamente la complejidad del Derecho de contratos. Teniendo esas dos cosas claras, se dispone de una buena guía para desplazarse por el libro completo.

Esto, desde luego, incluye a la compraventa. Pero, los artículos sobre ella merecen algún comentario aparte. Si el «El “propósito práctico”...» es, por decirlo así, una brújula para orientarse aquí, el territorio es el nuevo Derecho de contratos, cuyos referentes más claros es la CISG –llevada, en sede de consumidores, a la Directiva 1999/44– y, más difusamente, los PECL. Y donde esto aparece con mayor claridad es, desde luego, en el contrato de compraventa. El primero de los artículos sobre él –«Adaptación del Código civil al Derecho europeo: la compraventa»– se hace cargo de la Directiva 1999/44 sobre la venta y garantía de bienes de consumo. La pregunta sobre la cual gira el artículo es, sin embargo, más ambiciosa, se trata de averiguar cómo compaginar el Derecho de contratos –no sólo los contratos que originan relaciones de consumo– con los dos núcleos normativos básicos de la Directiva: la exigencia de conformidad y el sistema de remedios que articula para el caso en que no se presente dicha conformidad, y esa compaginación, en el caso de la compraventa, precisa de una reforma de la regulación de la compraventa en el Código civil, cuyas líneas son esbozadas por el autor. El segundo de los artículos –«Bases para una regulación del contrato de compraventa en un futuro Código Europeo de las Obligaciones»– comienza asumiendo que, actualmente se encuentran disponibles los fundamentos para justificar una regulación del Derecho de las obligaciones. Los fundamentos se encontrarían en la CISG y en la Directiva 1999/44. La pretensión del autor es, con todo, más modesta y su alcance se limita a una regulación uniforme de la compraventa, y esa regulación se endereza desde la CISG, pero también presta atención a los PECL y a las soluciones de ciertos códigos civiles tardíos como el holandés, y esto supone, entre otras cosas, reconsiderar aspectos del contrato como la fijación del precio (¿es necesario que las partes lo fijen o, si no lo hacen, puede ser el habitual?), el sistema de responsabilidad (unificación, objetivación y limitación en el uso de los remedios), las obligaciones que surgen para las partes (y aquí resulta especialmente la idea de conformidad propia de la CISG) y los efectos del incumplimiento (así, por ejemplo, el problema del incumplimiento no esencial). El tercer artículo –«La conformidad de la cosa vendida según la Directiva 1999/44»– enfatiza uno de los aspectos tratados por el anterior, como su título lo indica, la conformidad. Y este es un tema que merece cierta atención monográfica, porque lejos de ser un asunto terminológico, la incorporación de la expresión conformidad de la cosa vendida supone, entre otras cosas, una reformulación del sistema de los vicios redhibitorios, y aligera la superación de las diferencias entre compraventas genéricas y específicas. Desde luego comprender esto pasa por disponer de un concepto de conformidad y dotarlo de operatividad, pero eso es algo que hace de sobra el artículo, de manera que no es necesario detenerse aquí. El cuarto artículo –«El derecho a la reparación o sustitución de la cosa no conforme y la naturaleza de la obligación del vendedor»– se adentra en otro de los conceptos claves del nuevo derecho de la contratación: el interés del acreedor que permite entender, entre otras muchas cosas, por qué en la última reforma del BGB se permite al acreedor elegir entre la eliminación de los defectos de la cosa o la entrega de otra libre de defectos (y allí, como advierte el autor, hay que notar que la distinción

entre cosas específicas y genéricas se queda sin tracción). El último de los artículos sobre compraventa –«Autonomía de la voluntad y responsabilidad en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías»– trata sobre el papel de la autonomía privada (en el sentido en que entendió De Castro esta expresión) en la formación y efectos del contrato. Respecto de la formación resulta interesante considerar –como lo hace el autor– parte de los problemas de la responsabilidad precontractual desde la tensión que suele presentarse entre la autonomía de la voluntad y la protección de la confianza, un tema que aquí aparece esbozado y que, confiemos, merecerá algún día un desarrollo más acabado por parte del autor. Respecto de los efectos, se presenta, casi inadvertidamente, un razonamiento económico que, como sucede a veces, es la única forma coherente de explicar el diseño de una norma: cuando la CISG atribuye a cada uno de los contratantes los riesgos asociados a su prestación, lo que está haciendo es generar incentivos para que las partes vuelquen en el contrato la mayor distribución posible de riesgos, es decir que diseñen un sistema de remedios cuyo antecedente no sea la ley, sino la voluntad de las partes.

En conjunto con los artículos sobre compraventa, el libro contiene tres trabajos referidos a la formación del consentimiento –«Información publicitaria y protección del consumidor (“Reflexiones sobre el artículo 8 de la LGDCU», «Declaraciones públicas y vinculación contractual (reflexiones sobre una propuesta de Directiva)», y «Los vicios de la voluntad en los Principios del Derecho Europeo de Contratos». El primero de ellos resulta especialmente interesante en la medida que considera los remedios con que cuenta el contratante afectado por publicidad engañosa bajo el Derecho tradicional de contratos –es decir antes de la ratificación de la CISG y la incorporación de la Directiva 1999/94–; el segundo trabajo encara la misma tarea, pero, desde una perspectiva del Derecho europeo. Los dos trabajos recuerdan algo que los civilistas no deberían olvidar, y es que de la matriz de formación del consentimiento de los códigos decimonónicos queda poco –aunque ese poco sea extremadamente importante– y que la atención debe desplazarse hacia dos fenómenos: las condiciones generales y la publicidad. El tercer artículo refiere al tratamiento de los vicios de la voluntad en el Derecho europeo, y allí están vertidas en forma resumida, pero útil, algunas de las ideas del profesor Morales Moreno sobre el error y el dolo, y esto no es poca cosa; después de todo, se trata, en el caso español, de uno de los comentaristas más finos sobre la materia.

*Caveat emptor.*–Dos prevenciones para terminar. La primera es que Antonio Manuel Morales Moreno es mi maestro, y la segunda es que en los temas que reúne *La modernización del derecho de obligaciones*, su conocimiento excede con holgura el mío. Así que (1) esta es una reseña escrita con simpatía, y (2) por alguien que no domina el tema en la forma en que lo hace el autor del libro. Pero (1) aún si sintiera alguna animadversión hacia el libro, la honradez intelectual obligaría a decir más o menos lo mismo que he dicho, y (2) sé suficiente Derecho de obligaciones como para poder afirmar que, a quienes se educaron en la teoría tradicional del Derecho de contratos, la lectura de este libro les resultará una experiencia intelectualmente estimulante y, acaso, algo inquietante; como debe ser cuando se trata de un libro importante, como éste.

Íñigo DE LA MAZA GAZMURI  
Profesor de Derecho civil  
Universidad Diego Portales (Chile)