

II. NOTAS CRITICAS

La mediación

(A propósito de la obra de Luigi CARRARO)*

I

El libro de Luigi Carraro (1) sobre la mediación es un exponente claro del estado actual de la ciencia jurídica italiana. La obra, fundamental en la materia, es una revisión aguda y penetrante de toda la problemática tradicional en torno al llamado contrato de corretaje o mediación.

La postura de Carraro, como en general la de la doctrina italiana ante la problemática jurídica, es el resultado de dos direcciones fundamentales: la pandectística y el positivismo jurídico. Por la primera, el jurista italiano posee todas las virtudes que este movimiento aportó a la ciencia jurídica: la conservación de la tradición romanística y el rigor lógico de las categorías, que sobre esta base se mantenía. El positivismo jurídico actual, con sus raíces en la filosofía de la ilustración, unido a las tendencias neohegelianas, se alía perfectamente con los postulados históricos y sociológicos de la pandectística.

El reflejo de esta orientación, en la parte técnica del Derecho civil, se observa a través de la sistematización de los *Tratados* que los autores más representativos elaboraron, y en la serie de *monografías* de carácter especializado que una legión de juristas realizaron. Todo ello comprende el bagaje de la llamada *dogmática jurídica moderna*.

Esta dogmática, que en un principio se orientaba hacia dos metas extremas—las llamadas *jurisprudencia de conceptos* y *jurisprudencia de intereses*—, se aprovecha actualmente de ambas aportaciones. Sobre un sistema de categorías jurídicas preordenadas se trata de integrar los intereses en juego de las partes con objeto de lograr una eficiente justicia objetiva.

La pretensión de aunar estos dos puntos de vista de la doctrina se realiza en la obra de Carraro. El intento no es fácil, ya que supone en el autor la conciliación de dos contrarios que le vencen: el excesivo afán lógico de la justificación sistemática y el empirismo casuista que maneja.

II

La diversidad de opiniones que se suscitaron en torno a la problemática de la mediación creó una visión confusa, contradictoria y vacilante, que impidió,

(*) CARRARO (Luigi). *La mediazione*. Padova, 1962. Ed. Cedam, 269 págs.

(1) El profesor CARRARO es conocido por trabajos anteriores: *Il diritto sul documento*, Padova, 1940; *Il negozio in frode alla legge*, Padova, 1943; *Il mandato ad alienare*, Padova, 1947; *Valore attuale della massima «fraus omnia corrumpit»*, en *Riv. trim. de Dir. e Proc. civili* (1940), 791 y otros.

en gran manera, el concretar, incluso en el ámbito jurisprudencial, su particular sentido.

El estudio profundo y minucioso que el autor realiza, prácticamente, viene a agotar el tema. Carraro divide sistemáticamente su obra en cinco amplios Capítulos: I. La mediación típica.—II. La mediación negocial.—III. La relación de mediación respecto al intermediario.—IV. La relación de mediación respecto a las partes del negocio.—V. El premio.

De la distribución de materias se puede observar, sin más, los puntos de vista sobresalientes de su construcción: la nueva aportación legislativa del actual Código civil italiano y la reelaboración de una doctrina frente a las posturas tradicionales. Esta ambivalencia en que se mueve le lleva a una clara distinción de la mediación que denomina *típica* frente a aquella otra que llama *negocial*.

El A. entiende por mediación típica la consignada en el título III, del libro IV del Código civil bajo la calificación *Dei singoli contratti*. Parte del artículo 1.754 para afirmar la no contractualidad de la mediación típica y sostener que es suficiente—según una posición extrema (pág. 5)—el desarrollo de la actividad del mediador para la constitución de la relación y la conclusión del negocio. Bajo el aspecto práctico cree, además (pág. 6), que se siente la necesidad de reconocer al mediador el derecho al premio (y, por tanto, admitir la existencia de la relación de mediación) cuando las partes del negocio utilizan el resultado de la actividad mediadora, prescindiendo, de la circunstancia de que el mediador recibiese el encargo o que hubiese una voluntad negocial de los sujetos.

Pero aunque Carraro (pág. 26) observa que el precepto contenido en el artículo 1.754 supone una definición y, por tanto, revela poco valor normativo, no obstante, cree que la definición allí contenida íntegra (y por esta vía tiene valor preceptivo) la voluntad legislativa expresada en las normas sucesivas. Concluye (pág. 27) que desde el momento en que el legislador, para la constitución de la relación, se limita a emplazar elementos no negociables, parece contrario pensar en la insuficiencia de ellos y sostener también la necesidad de un origen negocial.

El problema de la contractualidad o no de la mediación y sus efectos es analizado por Carraro en varios títulos más, de este primer capítulo, donde realiza las cuestiones sobre *la utilización de la actividad del mediador* (pág. 7), *el problema de derecho positivo y de política legislativa* (pág. 10), *los indicios anticontractuales de la doctrina y de la jurisprudencia* (pág. 12) y *la puesta en relación de las partes como actividad de indicación o mediación del negocio* (pág. 17).

Al afirmar este autor (pág. 26) que la norma del artículo 1.754 es demostrativa de que la mediación no tiene un origen negocial, se ciñe demasiado al pie de la letra; supone una interpretación literal nominalista del texto de la ley. El artículo 1.754 dice: «Es mediador aquél que pone en relación a dos o más partes para la conclusión de un negocio, sin estar ligado a alguna de ellas por relaciones de colaboración, de dependencia o de representación.» El texto del artículo revela la preocupación del legislador en determinar la persona del mediador y su función específica—dada su posible similitud con otras formas de contratación (mandato, gestión de negocios, arrendamiento de obra, etc.)—; pero

nunca el dar una definición de la mediación. Por otra parte, al venir incluido bajo el título de *los contratos particulares*, hay que considerarlo como uno más dentro de la rica gama de contratación moderna. Creemos que la afirmación de Carraro, de que la mediación típica carece de base negocial, no tiene un gran apoyo. Así ocurre cuando trata de determinar la naturaleza jurídica de la mediación típica, con objeto de salvar y defender su coordinación lógica de la institución. Entonces califica esta determinación legal como incerteza legislativa (pág. 27, núm. 31). Para ello, arguye la justificación de que mientras la mediación típica no es un contrato, lo es por el contrario la atípica. De aquí que también hable (pág. 12) de la posibilidad de configurar la mediación como un contrato, desde el punto de vista abstracto de la lógica jurídica.

La falta de cierta consistencia y la quiebra de la distinción entre la que él llama mediación típica y la negocial puede observarse en su propia argumentación cuando señala la naturaleza contractual de la mediación negocial. «Si se piensa en las facultades que tiene el mediador de renuncia a la realización del negocio o alejarse del mismo—manifiesta (pág. 13)—, se podía responder, como ejemplo, que el contrato de mediación se perfecciona sólo en el momento en que se concluye el negocio para el cual se confiere el encargo.» La tesis no puede ser más débil. Si la mediación contractual tan sólo se perfecciona con la conclusión del negocio previsto—tesis que no aceptará absolutamente más adelante (v. págs. 36 y ss.)—, ¿cómo es posible hablar de mediación contractual bilateral según él hace? Creemos que la simple situación de mediación, por el hecho de una puesta en contacto de las partes, sin un previo acuerdo de voluntades, no tiene eficacia por sí sola. Si tal ocurriera no estaríamos ante un supuesto de mediación, supondría una gestión de negocios ajenos, una prestación de servicios a impulsos de beneficencia o liberalidad o incluso un cuasi contrato innominado, pero nunca una relación de mediación (2). Incluso surgiría el peligro de confundir la *mediación típica* con la mera *información*.

En el mismo Código civil italiano puede advertirse que la mediación presupone un contrato bilateral cuando en el artículo 1.758 habla expresamente de *negocio*, y en el artículo 1.757 de *contrato*, y en los restantes (arts. 1.759 y ss.) regula, no sólo los derechos del mediador, sino también sus obligaciones y responsabilidades.

No obstante, Carraro añade argumentaciones en favor de la tesis antinegocial de la mediación típica a propósito de las relaciones de representación, de dependencia y colaboración (pág. 27; también cuando trata de la revisión crítica a la doctrina antinegocial de la mediación típica refuerza sus argumentos. «Si un cierto efecto jurídico es recogido por la ley cuando existe un determinado hecho (por ejemplo, la puesta en relación de las partes por obra del mediador, la conclusión de un negocio), el mismo efecto no puede ser producido contractualmente (y subordinadamente al verificarse el mismo hecho), puesto que el contrato sería inútil y, como consecuencia, nulo por falta de causa» (pág. 34).

Tal afirmación nos vuelve a mostrar la formación dogmática y legalista del autor. Se observa cómo desde la publicación del novísimo Código civil italiano

(2) Sobre la mediación como contrato unilateral condicional, véase nuestra posición en torno a la S. 3 junio 1950. *El contrato de corretaje o mediación* en ANUARIO DE DERECHO CIVIL, IV-4 (1951), 1617.

un gran sector doctrinal trata de construir un cuadro de instituciones que obedecen a una elaboración geométrica, donde se advierten dos polos principales: el legal y el voluntario. Dominado el campo del Derecho por el Estado, el legalismo es el sistema apto para lograr sus realizaciones. El plano sociológico, vital, del querer de las personas, viene postergado por la operación abstracta que realiza la ley y donde las partes han de vaciar sus pretensiones si intentan lograr la juridicidad de sus relaciones. La ley es así el mejor instrumento para conseguir la garantía absoluta de las relaciones, la racional distribución de intereses y la coordinación de voluntades, ya que al perder las autoconductas individuales el sentido social, moral y normativo, no pueden lograr la imposición de un orden. De ahí que el polo voluntario quede reducido a un mínimo. Por el contrario, la ley lo absorbe todo. Dentro del formalismo de la ley se estampa la peculiar estructura del *deber ser* de las partes, como la única y posible aspiración dentro del orden jurídico. La voluntad, al ser expresión de una intencionalidad dirigida a la consecución de un resultado jurídico queda mediaticada por el propio resultado impuesto por la norma. La mentalidad legalista llega así a la constitución de una prevoluntad que la norma anticipa, no ya como un *deber ser*, es decir, una aspiración de normación de conductas, sino como una imposición de la voluntad legal objetivamente juridizada, con la que los sujetos coincidirán necesariamente.

Consecuente con esta dirección legalista, Carraro (pág. 41) puede afirmar la irrelevancia jurídica de la voluntad de las partes en la hipótesis constitutiva de la mediación típica, y la importancia del simple hecho de las partes como un acto jurídico en sentido estricto (pág. 43). «Es evidente, además—afirma (pág. 45, núm. 57)—, de la misma disciplina legislativa, que la relación de mediación surge por la puesta en relación de las partes y por obra del intermediario, puesto que de este acto el ordenamiento hace derivar obligaciones y derechos definitivos a cargo de las partes.»

Otro de los elementos característicos que integran la mediación típica es la imparcialidad que el mediador observará en la realización de la gestión (pág. 45), y que la distinguirá al mismo tiempo del mandato (pág. 50).

Por último, analiza el A. el elemento personal de la mediación típica, según sea el que la realice un profesional o una persona de mera ocasión. A diferencia de la legislación alemana (3), donde la caracterización de una u otra dependerá de la comercialidad o no del negocio o de la profesionalidad o no del empresario, la legislación italiana disciplina unitariamente la relación de mediación.

III

Frente a la mediación típica habla Carraro de la mediación negocial. Cree (pág. 58) que el ordenamiento, a pesar de haber previsto y disciplinado un tipo de mediación de origen no contractual, y parecer nulo un negocio dirigido a constituir el mismo tipo, no por eso el legislador agotó los probables aspectos que la mediación puede asumir y que, además, se excluya—al menos en abstracto—la posibilidad de que los particulares establezcan relaciones de mediación que se destaquen del tipo legislativo.

(3) Igualmente sucede en la nuestra (art. 2 y 4 del Código de Comercio).

Por tanto, el problema que se plantea Carraro (pág. 59) es el de ver en qué límites es posible cambiar la configuración jurídica de la relación típica, sin incidir sobre la naturaleza de la misma y transformarla, por tanto, en otra relación; por otro lado—y en sentido opuesto—, ver entre qué límites eventuales, concluidos entre las partes de la relación de mediación típica, no inciden sobre elementos esenciales de la misma y, además, sean idóneos para transformarla en mediación atípica.

Otro de los argumentos que trae a colación el A. para admitir la mediación negocial es el de que la práctica aporta numerosos ejemplos de actividad prestada por un sujeto para facilitar la conclusión de un negocio, de modo diverso del de la mediación típica. «La práctica—añade (pág. 60)—y frecuentemente la misma jurisprudencia hablan de mediación, si bien no se realiza dentro de la hipótesis típica de ésta.»

Carraro (pág. 62) concibe la mediación en un sentido amplio, al decir que supone una actividad dirigida a poner en relación a dos o más partes para la conclusión de un negocio. Señala también (pág. 63), la importancia del modo de desenvolver la actividad mediadora, con objeto de distinguir la mediación en sentido amplio de otras relaciones. En diversos títulos individualiza los elementos que la distinguen del contrato de obra (pág. 65) y del contrato de agencia (pág. 72). Cree que no es mediación el negocio en virtud del cual el premio es debido independientemente de la conclusión del negocio (pág. 76) y distingue la posición de un contrato de obra unido a la relación mediática, debido a modificaciones negociales de la relación típica relativas al premio (página 79).

Según el A. (pág. 85), el desistimiento de la relación es otro de los elementos esenciales y característicos de la mediación. Observa que es opinión dominante de la doctrina y de la jurisprudencia el admitir que el mediador y las partes interesadas, en la eventual conclusión del negocio, puedan siempre en cualquier época, y prescindiendo de la valoración de su comportamiento, bajo el aspecto de la buena fe, desistir de la relación de mediación sin ninguna responsabilidad.

Es corolario de tal postura la revisión que a continuación lleva a cabo el A. (pág. 88) de las doctrinas contractualistas comunes, donde se advierte su incompatibilidad con la facultad de desistimiento.

Es interesante para nuestra posición unilateral de la mediación, ya señalada (4), el observar cómo Carraro (pág. 91) reconoce que esta concepción satisface algunas de las fundamentales exigencias propias del concepto de mediación. Por eso, afirma que si la tesis resulta inabordable es debido a que falta en el ordenamiento italiano un reconocimiento de la promesa unilateral.

En nuestra postura, la facultad de desistimiento es fácilmente explicable, mientras que en frase de Carraro (pág. 94), el caso de desistimiento «supone una afirmación no demostrada y una petición de principio; por tanto, es necesario indicar la fuente de un poder tan amplio atribuido a las partes que pueda eliminar el vínculo contractual». A pesar del silencio del Código civil italiano, cree el A. (pág. 95) que se puede hablar de una facultad legal de desistimiento. Para nosotros, si se piensa en la obligación unilateralmente contraída por el mediador y la condicionalidad impuesta de que se concluya el contrato principal,

(4) V. nuestro trabajo cit., págs. 1020 y ss.

será posible el desistimiento en todo momento y por cualquiera de las partes, siempre que se mantengan dentro de los límites de la buena fe (5).

El A. (pág. 96) pasa a estudiar la mediación negocial como contrato que se concluye en el instante de la perfección del negocio intermediado. Aquí estamos ante el punto central de la tesis de Carraro (pág. 99). Define la mediación considerándola «un contrato en virtud del cual un sujeto presta a uno u otros más un servicio (consistente en hacer concluir un negocio), con el equivalente del premio». De tal modo—dice—se reconoce a la mediación el carácter de contrato de prestaciones equivalentes, adhiriéndose así a la naturaleza económica de la institución frente a los sostenedores de la unilateralidad.

La tesis de Carraro no aparece completamente concluyente. Por un lado, afirma la contractualidad de la mediación con prestaciones equivalentes para las dos partes (mediador y mediado), y, por otro, reconoce una simple fase precontractual originada por una oferta de mediación (en la que no se realiza inmediatamente el contrato) que no tiene lugar hasta la conclusión del negocio principal. ¿Cómo es posible hablar de contrato sin que surjan derechos y obligaciones desde el momento en que es contraído? Carraro sigue diversos caminos y retuerce argumentos. Tiene que salvar muchas dificultades, fundamentalmente, la facultad de desistimiento y la imparcialidad del mediador, que en su concepción negocial tiene difícil explicación.

Por el contrario, en la concepción unilateral que hemos dejado sentada—y no la de Tumedei, que Carraro combate (págs. 97 y ss.)—es posible conciliar perfectamente el desistimiento de las partes y la imparcialidad del mediador. Según Tumedei, la mediación supone una *locatio operis* sin *conductio*, y concluye que en realidad se trata de una promesa unilateral de locación de obra. De igual modo conciben la mediación los autores que le siguen. Pero todo ello viene perfectamente diferenciado en nuestra posición (6). Una cosa es la locación de obra y otra es la promesa unilateral de locación frente a la mediación, la cual supone el compromiso de una de las partes (mediado) al pago del premio, si se realiza el negocio previsto.

La negativa de Carraro (pág. 97) es consecuente con sus principios al sostener que se debe a la limitada admisibilidad de esta institución en su ordenamiento. Pero tal argumentación formal, de sistema, carece de una base firme para la relación de mediación material o sustantiva. Sin embargo, el A. no deja de reconocer la eficacia de la tesis unilateral cuando manifiesta que la expresión podría ser usada en el sentido de contrato preliminar de locación de obra, unilateralmente vinculante; «aunque entonces—dice—sería necesario una ulterior declaración de voluntad para la conclusión del contrato definitivo, la cual no se encuentra en el contrato de mediación». También—añade—la relación no podría ser aplicada, puesto que no justificará la facultad de desistimiento del promitente».

Frente a estas afirmaciones de Carraro, desde nuestro punto de vista, se puede objetar que en un contrato unilateral condicional, como es la mediación no es necesaria una ulterior voluntad para que el negocio se realice; basta tan solo que se cumpla la condición, es decir, que el negocio previsto se concluya.

(5) V. nuestra op. cit., pág. 1622.

(6) V. nuestro trabajo cit., págs. 1625 y ss.

Por lo que se refiere a la facultad de desistimiento, se le puede objetar que es perfectamente compatible con la obligación originada siempre que no se concluya el negocio; en tanto esto no suceda las partes son libres para desistir en cualquier momento.

A propósito de la individualización de hipótesis en que es admisible la mediación negocial (pág. 101), el A. vuelve a insistir en que la admisibilidad de un negocio unilateral asume un valor exclusivamente terminológico y no conceptual, ya que en el caso del procurador de negocios y el mediador unilateral no subsiste ninguna diferencia (pág. 102). «La razón está—dice el A.—en que no se recoge la figura del mediador unilateral en la del mediador típico debido al defecto de imparcialidad.»

La identificación que pretende Carraro de la mediación unilateral con el *gestor de negocios*, y la de su parcialidad, es inexacta. El argumento legalista de que no sea recogida la figura en la del mediador típico, no quiere decir nada, según vimos, en cuanto premisa lógica y sustantiva del problema. Es posible aceptarlo para el Derecho positivo italiano, pero no siempre, pues ello no quiere decir que el mediador unilateral no pueda obrar con imparcialidad. Como premisa esencial de la función de mediación, la imparcialidad supone siempre una actuación independiente y autónoma; y si no se dan estas circunstancias dentro de la puesta en contacto de las partes, ello querrá decir que la relación obedecerá a otros supuestos diversos, ya sean de trabajo, de poder conferido o de delegación, pero nunca de mediación. Que la ley italiana no haya previsto la promesa unilateral, ello nada explica de que no sea posible la relación unilateral de mediación y que no se pueda justificar una intervención unilateral independiente. La razón no estará tanto en la ley que la regula como en el ser de la propia institución jurídica.

IV

En los capítulos siguientes de la obra de Carraro, dedicados a la relación de mediación respecto al intermediario (cap. III) (pág. 107), y en cuanto a las partes del negocio (cap. IV) (pág. 176), se trata de examinar los derechos y deberes respectivos de las partes, tanto en la llamada mediación típica como en la negocial.

La tesis contractualista resalta con la típica, y ello obliga al A. a mantener una relativa disposición de ánimo para encuadrar ambas relaciones. «Si bien el premio—dice (pág. 107)—supone el efecto principal de la mediación no se puede olvidar que la relación mediaticia es, jurídicamente, relevante, desde el momento en que el intermediario pone en relación las partes interesadas hasta la conclusión del negocio: surge entonces un deber de comportamiento a cargo del mediador, y, según se verá más adelante, también a cargo de las mismas partes.»

El primer problema que Carraro afronta (pág. 110) es el de si el mediador está o no obligado a iniciar o proseguir el desenvolvimiento de la actividad mediadora. A pesar de que el ordenamiento no lo prevé, acude al propio ordenamiento para justificar tal posibilidad y que puedan surgir a favor del mediador obligaciones fundamentales de información o de desarrollar una actividad mediaticia en sentido propio. Los límites de esta obligación, de la

conclusión del negocio, los analiza en título aparte (pág. 111). El problema interesa prácticamente en las hipótesis en que el mediador pueda orientar al cliente hacia varios negocios y de considerar si es responsable en cuanto al modo en que lo ha orientado. «Una responsabilidad del mediador—concluye (pág. 113)—jamás puede sostenerse en base a los principios del ilícito extracontractual.»

En este capítulo se tratan también diversas obligaciones, tales como las de imparcialidad del mediador típico (pág. 116) (en donde el A llega a una identificación de la mediación unilateral con la fiduciaria); la obligación de información (pág. 124), así como las relaciones entre la obligación de información y la reserva del intermediario (pág. 132); la garantía por la autenticidad de la firma (pág. 134); el aseguramiento de la identidad y de capacidad de las partes (pág. 144); las obligaciones de pactos especiales relativas al mediador típico (pág. 147), y las obligaciones del intermediario en la mediación negocial (pág. 151). Entre ellas debe reconocerse—afirma el A. (página 153)—que el deber de no obstaculizar la conclusión del negocio es una manifestación del deber del intermediario de obrar según la buena fe; no de otro modo mantendrá su prestigio y crédito en el ejercicio de su profesión (7).

Por último, en este capítulo, el A. establece las obligaciones particulares del mediador profesional (pág. 155), y la cuestión del contrato concluido por el mediador sin manifestar el nombre de su contrayente (pág. 159).

V

Carraro aborda diferentes problemas en el capítulo IV referentes a la relación de mediación respecto a las partes del negocio, especialmente aquellos supuestos que no son tratados preferentemente por la disciplina legislativa. Tales son: la libertad de las partes de aceptar o refutar el negocio intermediado (pág. 176); los deberes de las partes en orden a la conclusión del negocio (pág. 182); la responsabilidad de las partes por la mala fe en solicitar la intervención del mediador (pág. 185); los deberes de comunicación al mediador (pág. 189); el pacto de exclusión y de irrevocabilidad a favor del intermediario (pág. 193), y el fraude al mediador (pág. 204). Todos estos problemas son tratados desde el punto de vista de la mediación como un contrato bilateral.

El capítulo V, y final de la obra, se refiere al premio de la mediación. Según Carraro (pág. 209), el premio debe entenderse como la compensación debida al mediador por el resultado útil y el hecho de unir a las partes en el negocio.

Otros autores creen que el premio sería debido, no por un simple resultado, sino por un resultado de trabajo (Reichel), o bien que es la recompensa de un trabajo o la indemnización de los gastos y el premio del riesgo (Heymann). A Carraro (pág. 210) le parece inoportuno hablar en este caso de resultado de trabajo, puesto que el trabajo desenvuelto, a fin de conseguir un resultado, es siempre irrelevante para la determinación del premio.

(7) V. nuestro trabajo cit., pág. 1621.

Opina con Bolaffio (pág. 211) que el premio es el efecto útil de la obra, no del trabajo prestado. A nuestro parecer, no se trata de compensar el efecto útil de la obra, puesto que ya tenemos dicho (8) que no existe en la mediación una equivalencia de prestaciones. El premio será la obtención de la recompensa pactada por el efecto útil de la gestión lograda.

A continuación, el A. expone las hipótesis de mediación indirecta y la exclusión del derecho al premio, especialmente la correspondencia entre el negocio intermediado y el concluido (pág. 212). Habla de dos hipótesis: a) Cuando se indica a una persona, por medio de la cual las partes se ponen en relación y lo concluyen; b) Cuando las partes, puestas en relación por el mediador, concluyen entre ellas un negocio diverso de aquél para el cual se desarrolla la actividad mediadora. Según Carraro (pág. 213), la segunda, la mediación subjetivamente indirecta no da origen a la mediación típica. Ni sería admisible—cree—la mediación negocial, puesto que la existencia del contrato contradeciría a la dicha mediación indirecta.

Frente a Carraro, creemos que al ser la mediación una institución que tiene su fundamento en la puesta en relación a las personas, es decir, el facilitar el encuentro de las partes en el tráfico jurídico, sería posible en la mediación subjetivamente indirecta reclamar el premio, no en base al objeto propio del negocio realizado (motivo de las partes), sino en consideración a la función específica, y fundamental, de la puesta en contacto de las partes, realizada y desarrollada por el mediador.

Otros problemas interesantes son tratados en la obra de Carraro, tales como la mediación de negocios familiares, la de negocios ilícitos y la de negocios simulados (pág. 218); la conclusión del negocio y la equivalencia en cuanto al premio, entre contrato definitivo y contrato preliminar (pág. 225); la nulidad del negocio (pág. 228); la conclusión del negocio y el derecho al premio en los casos de ineficacia sucesiva (pág. 233); la no conclusión del negocio en caso de que su eficacia sea suspendida (pág. 239); débito del premio (pág. 242); el derecho al premio en caso de varios mediadores (pág. 252), y la obligación de pagar el premio (pág. 254).

La obra de Carraro, perfectamente sistematizada y de un estilo sobrio y correcto, es una aportación decisiva en la literatura jurídica civilista de nuestros días.

José BONET CORREA.

(8) V. nuestro trabajo cit., pág. 1621.