

anuló la meritada resolución por extemporánea, no entrando, pues, al fondo del asunto. Por su parte, la resolución de la DGRN de 9 de junio de dos mil seis fue dejada sin efecto por la sentencia de 13 de febrero de dos mil siete del juzgado de primera instancia número veinte de Barcelona por extemporánea y su contenido fue dejado sin efecto por la de la Audiencia provincial de Barcelona de 22 de enero de dos mil ocho y publicada en el Boletín Oficial del Estado de 23 de junio de dos mil once. En ésta se pone en tela de juicio, rebatiéndola, la doctrina DGRN sobre el pretendido carácter vinculante de sus resoluciones para todos los registradores desde el momento de su publicación en el Boletín Oficial del Estado aún estando pendientes de resolución judicial firme. Así, señala la sentencia precitada que: «A mayor abundamiento ha de recordarse que la Exposición de Motivos de la Ley Hipotecaria señala que los registros deben estar bajo la dependencia exclusiva del Ministerio de Justicia y bajo la inspección de la autoridad judicial, siendo ésta únicamente la llamada a decidir las dudas y cuestiones que se susciten. Lo que a derechos civiles se refiere, no puede con arreglo a nuestra legislación política estar subordinado a la autoridad del orden administrativo, principio de salvaguardia judicial que acoge el artículo 1 Ley hipotecaria y por tanto la doctrina de la Dirección general no puede ser de superior rango que la jurisprudencia dictada por la Sala 1.^a del Tribunal Supremo, por lo cual, si el asunto de fondo debatido se encuentra pendiente de resolución firme por los Tribunales y sujeto al control jurisdiccional, hasta tanto no se pronuncien definitivamente los Tribunales su vinculación no resulta pertinente». Enlazando la idea de la responsabilidad del registrador por sus actuaciones como tal con su relación como Cuerpo con la DGRN y abundando en lo ya expuesto, resulta que si las resoluciones de ésta no son vinculantes (dos de las resoluciones expuestas fueron declaradas extemporáneas y la tercera anulada en cuanto a su contenido), aquél no puede ampararse en éstas, en orden a eximirse de responsabilidad; es decir, la responsabilidad únicamente lo es del registrador que, para el caso de no estar de acuerdo con la resolución de la DGRN en un caso que le afectara, siempre pudo interponer recurso contra aquélla. Por tanto, ni la DGRN dicta si ha de practicarse o no una inscripción ni el registrador puede, por intervención de ésta, quedar exonerado de responsabilidad.

Y con esto debo tal vez volver al comienzo. Pues superando dichas perspectivas críticas, la realidad es que el profesor Estruch nos ha vuelto a demostrar su valía intelectual y buen hacer jurídico, presentando una extensa obra, bien articulada, que ha de convertirse en referente indiscutible en la materia y guía para otros trabajos que quieran trabajar temas conexos.

Iñigo MATEO Y VILLA
Registrador de la Propiedad
Doctor en Derecho

GALICIA AIZPURÚA, Gorka: *Fiducia, leasing y reserva de dominio*, Reus, Madrid, 2014, 224 pp.

A cualquier lector atento, la simple lectura del título de la obra de Gorka Galicia le pone sobre aviso de la gravedad y dificultad de los temas tratados. Es difícil encontrar en Derecho civil español temas tan complejos como los negocios fiduciarios y la reserva de dominio, que han sido en los últimos

años campo de batalla de numerosos debates doctrinales, y en los que sigue sin reinar la deseable unanimidad.

A mi juicio, el primer mérito de la obra, en tal sentido, es abordar conjuntamente esas dos instituciones, y añadirle a su debate el tratamiento del *leasing* –aunque este último, a mi juicio, presenta perfiles autónomos que tal vez hacen que se compadezca mal con las otras figuras–. En otros ordenamientos europeos, es común el estudio conjunto de reserva de dominio y transmisión en garantía –recuérdese en Alemania la monumental obra en seis volúmenes que Rolf Serick dedicó a ambas instituciones–, pero en España esa perspectiva había quedado un tanto orillada hasta ahora. Y es claro que son numerosos los puntos en que el análisis conjunto puede abrir perspectivas de soluciones coherentes.

El segundo acierto del libro es el tratamiento metodológico directo y un tanto «esencialista» de su materia. El hilo conductor de las tres cuestiones abordadas es la eficacia transmisiva de esos contratos, y en ese sentido se dejan de lado debates que podrían ser interesantes, pero que no alcanzan el núcleo fundamental del problema. El autor quiere plantear la relación entre transmisión de propiedad y finalidad de garantía, la coherencia interna de las explicaciones que reciben fiducia, *leasing* y reserva, a fin de enjuiciar si los diversos esquemas explicativos son compatibles entre sí.

A lo anterior hay que sumar que el libro no está escrito desde una perspectiva expositiva, sino problemática. El autor toma postura razonada ante los numerosos problemas que le salen al paso, y da su propia solución a las contingencias que se presentan. No se soslayan los problemas, ni se adoptan soluciones de compromiso, y el lector no puede menos que aplaudir la honradez intelectual con que el autor lleva a cabo su propósito.

Sin embargo, y sin rebajar en punto alguno todos esos méritos, reconozco no compartir las conclusiones que Gorka Galicia alcanza, y que el propio autor anticipa en la introducción del libro. Tal vez convenga recogerlas para entender el porqué de mis pegas. Dejemos hablar al autor: «el presente libro tiene dos objetivos. El primero consiste en denunciar las incoherencias internas y lo débil de las conclusiones a las que llega la tesis más extendida entre la doctrina y la jurisprudencia española acerca de la naturaleza de la fiducia *cum creditore*. Se alude, obviamente, a la teoría de la *titularidad fiduciaria*. Pero, en segundo lugar, persigue también –y éste es su fin fundamental– demostrar la escasa congruencia que guarda con ella la *communis opinio* hoy existente sobre la estructura de las otras dos modalidades de propiedad en garantía a las que alude el rotulo de la obra: el arrendamiento financiero o *leasing*, de un lado, y la reserva de dominio en su versión clásica (es decir, entendida como una auténtica condición suspensiva de la transmisión de la propiedad), de otra. Pues aunque un gran número de sentencias y de autores acepten, en la actualidad, sin cuestionamiento alguno la condición de verdadera propietaria de la entidad financiadora, en el primer caso, y del vendedor, en el segundo, es lo cierto que, de ser fieles a aquella teoría, esto no debería ser así. Por el contrario, un seguimiento a la letra de sus postulados conduce inexorablemente a imputar a tales sujetos una mera titularidad formal o aparente, mientras que la propiedad (la auténtica propiedad) ha de residenciarse necesariamente conforme a ellos, ya en el arrendatario, ya en el comprador». A la vista de esto, creo que a más de un lector le surgirá la pregunta que a mí me surge: si la tesis de la titularidad fiduciaria presenta incoherencias internas y resulta débil en sus conclusiones –como ya demostró el mismo autor en su libro «Causa y garantía fiduciaria»–, y además resulta incongruente con la

communis opinio en materia de *leasing* y reserva de dominio, ¿no será más lógico resolver la contradicción abandonando la tesis de la titularidad fiduciaria o del supuesto carácter simulado de la fiducia, más que resolviéndola en sede de *leasing* y reserva de dominio? En esta cuestión se halla el nudo gordiano del libro.

Gorka Galicia no elude este problema. Sucede que él, que no está convencido de la coherencia de la tesis de la titularidad fiduciaria, si lo está de que el *leasing* y la reserva de dominio no sirven para retener la propiedad en manos del arrendador financiero o del vendedor. A su juicio, las posiciones de tales sujetos no pasan más allá, respectivamente, de las de un mandatario *ad acquirendum* o un enajenante garantizado con una condición resolutoria o derecho de garantía en cosa ajena (*vid.* pp. 74 ss., y 127 ss.). Punto en el que yo reconozco no coincidir con el autor. En sede de *leasing*, pues más allá de las dudas interpretativas a que pueda dar lugar el artículo 1717 del Código civil y la dudosa eficacia directa de un mandato *ad acquirendum*, no creo que quepa equiparar a la sociedad de *leasing* con un mandatario, precisamente porque está gestionando un interés propio en el negocio; y de hecho Galicia Aizpurua no esconde que el legislador español ha dejado numerosos indicios de que la sociedad de *leasing* es verdadera propietaria. En sede de reserva de dominio, porque esa retención dominical es la que resulta de la propia voluntad contractual expresada por las partes y de la reciprocidad de las prestaciones. El hecho de que al comprador, no siendo aún propietario, correspondan los frutos y riesgos de la cosa, es consecuencia de su vocación a titular real y de la propia estructura contractual; que el vendedor-propietario deba a veces resolver para recuperar –no, por ejemplo, cuando ejerce una tercería– no será sino resultado de la necesidad de hacer ineficaz el *ius possidendi* del comprador.

Pero si en la crítica a las posiciones clásicas sobre *leasing* y reserva de dominio no coincido con el autor, sí que lo hago plenamente en sus objeciones a la tesis llamada de la titularidad fiduciaria, que pretende explicar la fiducia *cum creditore* conforme a un esquema negocial que atribuiría al acreedor una mera posición de garantía carente de toda propiedad. Gorka Galicia se da perfecta cuenta de sus inconsistencias, que no duda en revelar: desde los difusos contornos del *ius retinendi* que se atribuye al acreedor –incongruente, además, con el carácter tasado que se predica de los derechos de retención–, hasta el difícil anclaje de la preferencia para el cobro que se le pretende atribuir, o la dificultad de reconvertirla en una garantía real conocida por el ordenamiento.

Hasta aquí la recensión: no parece que el recensionista deba traspasar ciertos límites en su comentario. Pero con ello vuelvo en cierto modo al comienzo: a señalar que, dada la importancia de los temas tratados, y la valentía y rigor intelectual con que los afronta el autor, es difícil al lector del libro no entrar en diálogo con el autor.

Bruno RODRÍGUEZ-ROSADO
Profesor Titular de Derecho Civil
Universidad de Málaga

LLAMAS POMBO, Eugenio: *La compraventa, La Ley, Madrid, 2014, 1329 pp.*

El título de la obra que se recensiona, si bien escueto, no puede ser más descriptivo de su contenido: un minucioso estudio del contrato de compraventa, no solamente de la compraventa civil, sino también la mercantil, la de consumidores, y la compraventa internacional de mercaderías. Se trata de una tarea ardua que el autor –catedrático de derecho civil en la Universidad de Salamanca y abogado– resuelve con notable éxito gracias a un loable de esfuerzo de concreción, a pesar de las más de mil trescientas páginas que tiene la obra.

Aunque sin huir de disquisiciones dogmáticas, el libro contiene una visión eminentemente práctica de la materia, lo que encaja perfectamente con el perfil del autor. Este enfoque hace que la obra sea extremadamente útil para los operadores jurídicos, en la que podrán encontrar, con una redacción clara y concisa, una completa exposición del régimen del contrato de compraventa. El autor se apoya en las tesis de la doctrina científica que podríamos calificar de más asentada en el derecho español, y, sobre todo, en la jurisprudencia del Tribunal Supremo y de las audiencias provinciales.

La estructura de la obra revela asimismo su naturaleza fundamentalmente práctica. Después de una primera parte introductoria, dedicada a los aspectos generales del contrato de compraventa, se analizan por separado cuatro tipos de compraventa: la civil, la mercantil, la de consumidores y la internacional. Se sigue estrictamente el derecho positivo, eludiendo cualquier tentación de un enfoque más unitario de la materia como el que pudiera surgir de las modernas propuestas armonizadoras del derecho contractual.

La primera parte de la obra trata de los rasgos generales del contrato de compraventa. Tras una breve referencia histórica, centrada en el derecho romano y en los derechos francés, italiano y alemán, se aborda su concepto y características. A la delimitación del concepto de compraventa contribuye el capítulo dedicado a su distinción con figuras afines; así se explica que se aborde con parecida extensión la distinción respecto a la donación o el arrendamiento de cosas, en que la diferencia es evidente, que la distinción con el arrendamiento de obra, en muchas ocasiones difícil de precisar y que ha dado lugar a una amplia literatura al respecto.

Esta primera parte concluye con el estudio de la promesa de venta (art. 1451 CC), y del contrato de opción. Estamos ante dos manifestaciones del denominado precontrato, en la que esta última –únicamente aludida en el art. 14 RH e ignorada por el CC–, de carácter unilateral, viene tratada con el detalle que merece su importancia dentro del tráfico jurídico; como no podía ser de otra manera, el autor selecciona la mejor doctrina del TS, que distingue el contrato de opción del *pactum de contrahendo*, caracterizado aquél en que su eficacia depende exclusivamente de la voluntad del optante, de manera que para la perfección del contrato no es preciso que el concedente realice ninguna nueva declaración de voluntad.

La segunda parte del libro –la más extensa, ocupa 555 páginas– se refiere a la compraventa civil. Siguiendo los esquemas clásicos, los primeros apartados se dedican a los elementos del contrato –sujetos, objeto y forma–. Dentro del capítulo relativo a los sujetos se estudia el régimen de la venta de bienes de menores e incapacitados, en las que sus representantes legales precisan autorización para llevar a cabo las ventas de bienes inmuebles y de otros objetos de extraordinario valor; en cambio, respecto a las compras de