

# BIBLIOGRAFÍA

## Libros\*

A cargo de: **Bruno RODRÍGUEZ-ROSADO**  
Catedrático de Derecho civil  
Universidad de Málaga

**Juan Pablo MURGA FERNÁNDEZ**  
Profesor titular de Derecho civil  
Universidad de Sevilla

**FERNÁNDEZ CHACÓN, Ignacio: *Derecho contractual y mercado interior europeo*, Aranzadi, Cizur Menor, 2023, 255 pp.**

Los juristas nos encargamos del análisis y de la aplicación del Derecho, y los economistas del estudio de la toma de decisiones en un contexto de escasez de recursos en relación con las necesidades humanas (expresamente evitamos la referencia a la toma de decisiones «racionales», dado el creciente empuje de la economía del comportamiento –nos remitimos a Daniel Kahneman y a Richard H. Thaler, fundamentalmente–).

Quedando encuadradas ambas disciplinas en la categoría más general de las ciencias sociales, no causa sorpresa el intento de enriquecer el propio análisis recurriendo a criterios propios de campos de estudio limítrofes, lo que comenzó a evidenciarse, en lo que ahora nos interesa, a partir de las aportaciones de Ronald H. Coase, en el punto de intersección entre la organización empresarial, la Economía y el Derecho, sin olvidar a Guido Calabresi (distribución del riesgo y daños) o, en fecha más reciente, a Gary S. Becker (análisis económico de la desigualdad, del crimen o de instituciones como el matrimonio o el divorcio, por ejemplo).

Una realidad social cada vez más compleja y acelerada exige necesariamente, para dar una adecuada respuesta a las demandas de la ciudadanía, el recurso a la transversalidad, tanto dentro de una disciplina como interdisciplinaria.

Y así es como surge, sucintamente, el análisis económico del Derecho (*Law & Economics*), cultivado desde la otra orilla del Atlántico por juristas como Richard A. Posner o Cass R. Sunstein (coautor de Thaler en la obra *Nudge*, traducida al español con el desagradable título *Un pequeño empujón*).

Desde la perspectiva de la aplicación del Derecho, tanto el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) como los tribunales españoles, y la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo, en concreto, han debido asumir el enfoque económico, e incluso el financiero, que, en el fondo, late en el Derecho Privado.

---

\* El ADC se encarga de seleccionar los libros objeto de reseña.

do y en el incipiente Derecho de los Mercados Financieros (respecto de este último, véase la llamativa referencia del preámbulo de la Orden ECC/2316/2015, de 4 de noviembre, relativa a las obligaciones de información y clasificación de productos financieros).

La debida protección de los consumidores y de los usuarios de servicios financieros acaso sea no la única pero sí la muestra más expresiva de esta evolución. Tenemos el ejemplo de la sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, núm. 241/2013, de 9 de mayo de 2013, que, como se recordará, a propósito de la conocida como «cláusula suelo» de los préstamos hipotecarios a tipo variable, empleó el concepto de «orden público económico» para tratar de soslayar –sin éxito, pasado el tiempo– el efecto devolutivo asociado a la nulidad por falta de transparencia de una parte de la cláusula reguladora del tipo de interés.

El reciente intercambio de argumentos entre el TJUE y la Sala de lo Civil del Supremo (sentencias, como más recientes, de 16 de marzo de 2023, asunto C-656/21, y núm. 816/2023, de 29 de mayo de 2023, respectivamente), a propósito de la comisión de apertura y su eventual consideración como tipo de interés remuneratorio, entre otros aspectos, también obliga a superar la mera estructura contractual para tratar de indagar en la función y en el sentido económico de parte del clausulado.

En este cruce de caminos entre el Derecho y la Economía, la profundización en la institución del mercado, el foro cada vez más internacional y digital donde se negocian y cierran los acuerdos, se presenta como particularmente útil, especialmente en materia contractual en el ámbito privado, ya nos encontremos ante relaciones entre empresas o, sobre todo, entre empresas y consumidores (dejamos al margen los casos de contratación entre particulares o con la participación de una Administración Pública).

El análisis de la normativa europea en el ámbito de la contratación privada –y en muchos otros– revela el interés en la promoción, la preservación y la sucesiva ampliación del mercado interior, entendido como un espacio sin fronteras ni aduanas, que no se puede disociar de las cuatro libertades de circulación (mercancías, servicios, personas y capitales) del artículo 26 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE).

En el artículo 3 del Tratado de la Unión Europea encontramos la lacónica referencia a que «La Unión establecerá un mercado interior». Pero nos parece que lo interesante, por su valor para la puesta en contexto, es lo que viene a continuación, es decir, la necesaria actuación comunitaria en pro del desarrollo sostenible (verdadera palanca, por otra parte, para facilitar la evolución de las instituciones de la Unión en la lucha contra el cambio climático y la desigualdad social), basado en un crecimiento económico equilibrado y en la estabilidad de los precios, en el marco de una economía social de mercado altamente competitiva.

Llegados a este punto, siempre nos hemos preguntado si el consumidor es una pieza más del mercado interior o bien si el mercado interior está a disposición de los consumidores, sin olvidar el irremplazable papel de las empresas –y de la libertad de empresa– por el lado de la oferta de bienes y servicios.

También se suele decir que cada momento de estrés (ahí tenemos, en fechas cercanas, la crisis financiera de 2008, el Brexit iniciado en 2016, la pandemia de 2020, la crisis energética de 2022...) se convierte en una oportunidad para, sobre los principios generales de los Tratados y el impulso de la Comisión y otras instituciones de la Unión (invariablemente respaldados por

el TJUE), la evolución de Europa y del marco jurídico comunitario como elemento instrumental.

En este sentido, a pesar de la parquedad inicial, incluso de su posible postergación, el consumidor, en el contexto del mercado interior, sí que emerge, o, al menos, eso nos parece, como una pieza clave en la actuación de las autoridades europeas y, por extensión, posiblemente también por convicción, de las nacionales.

El profesor Ignacio Fernández Chacón ha publicado en 2023 la obra *Derecho contractual y mercado interior europeo*, prologada por Fernando Gómez Pomar, para dar respuesta a algunas de estas cuestiones.

Para comenzar, se debe valorar favorablemente una cierta audacia para adentrarse en un terreno en el que, como hemos señalado, el análisis jurídico se debe complementar con el propio de otras disciplinas circundantes, aunque, repasando las líneas de estudio del autor, se aprecia que no es, desde luego, su primera incursión en este ámbito con resonancias económicas.

La obra se estructura en tres capítulos, dedicados, respectivamente, a las competencias de la Unión Europea en materia contractual, a la incidencia del Derecho contractual en el funcionamiento del mercado interior, y a los modelos de conformación del Derecho contractual europeo. Seguiremos su estructura y añadiremos un breve apartado a modo de reflexión final sobre este libro y su contenido.

El punto de partida del trabajo, y nos referimos al capítulo primero, es la constatación de que en materia de Derecho contractual los Tratados de la Unión no prevén una competencia específica al respecto, lo que le genera al autor la duda sobre el alcance de la base legal de la actuación del legislador comunitario (arts. 114, 115 y 169 TFUE).

Como consecuencia de ello, la base del desarrollo legislativo europeo en este ámbito se aproxima a las competencias sobre mercado interior y protección de consumidores. Es más, se parte, con buen criterio, de que «la protección de los consumidores ha sido el paradigma tradicionalmente empleado para justificar el proceso de armonización del Derecho contractual europeo».

Se apunta por el autor que, más allá del acervo comunitario de consumo y de algunas excepciones puntuales en ámbitos sectoriales específicos, la armonización del Derecho contractual en términos más ambiciosos también ha descansado en actos comunitarios que no producen efectos legales vinculantes, del tipo de recomendaciones, comunicaciones, guías, directrices, opiniones o resoluciones, con marcado protagonismo de la Comisión Europea.

La referencia meramente apuntada a otros espacios sectoriales, apostillamos, quizás habría merecido mayor desarrollo, y alguna mención a los avances experimentados, tras la crisis financiera de 2008, en el ámbito del sistema financiero, por su impacto profundo, sobre todo, en las relaciones contractuales entre las entidades y los usuarios de servicios financieros (que pueden ser consumidores o no, pero que comienzan a adquirir un estatus particular que creemos que no ha atraído todavía en grado suficiente el interés de la doctrina).

Tenemos el ejemplo de las normas comunitarias de crédito al consumo, de crédito para la adquisición de inmuebles residenciales o de protección de inversores en activos financieros (MiFID, por sus siglas en inglés), entre otras.

De otro lado, algunas de las fuentes que sirven para emitir los actos no vinculantes anteriormente enunciados, en función del emisor, de su objeto y de los destinatarios (generalmente, los oferentes de bienes y servicios), también terminan influyendo de materia notable en materia contractual. Aquí, añadimos, la estrategia de la Unión Europea respecto de un foro público

como es el mercado es la de fomentar la transparencia y la competencia entre las empresas (*benchmarking*) que conforman el lado de la oferta, en términos de mejora de las propias características de los bienes y de los servicios, pero también del contenido contractual (incluso, en fase precontractual y de mera ejecución del contrato –información periódica–).

El empleo de la competencia del artículo 169 TFUE, dedicado a la protección de los consumidores, prosigue Fernández Chacón, ha sido nulo en la práctica, con alguna excepción.

Pero lo cierto es que las normas contractuales y de protección de consumidores europeas «tradicionalmente se han vinculado con la efectiva realización y mejora del funcionamiento del mercado interior *ex* artículo 114 TFUE», al que se debe anudar la necesaria aplicación de los principios de proporcionalidad y de subsidiariedad, este último revisado en profundidad por el Tratado de Lisboa para incorporar un doble control de cumplimiento: fase política previa, en la que participan los parlamentos nacionales, y fase jurídica *ex post*, por un Tribunal de Justicia que tiende a validar los actos legislativos aprobados en base a estos dos principios –sin excesivas exigencias, en ocasiones–, cuando se trata de solucionar problemas de dimensión transfronteriza que afectan, por ejemplo, al mercado interior.

Para el autor, este planteamiento económico supone asumir que «la elaboración de normas comunes en el ámbito del Derecho privado y, particularmente, del Derecho contractual, constituyen un ‘pre-requisito’ de la existencia de un genuino mercado interior». Añade igualmente, con contundencia, que, «guste o no, lo cierto es que la base competencial del artículo 169 TFUE en materia de protección de consumidores y usuarios se encuentra ‘coartada’ e indisolublemente vinculada a la mejora del funcionamiento del mercado interior habida cuenta del tenor literal de los artículos 114 y 169 TFUE»<sup>1</sup>.

El carácter instrumental del Derecho de consumo en la mejora del mercado interior se pasa a analizar seguidamente, atendiendo al propio avance de las instituciones comunitarias, del Derecho originario y derivado europeo, y de las resoluciones del TJUE (partiendo de la sentencia *El Corte Inglés*, de 1996, sobre crédito al consumo y contratos vinculados).

Como se indicó anteriormente, también son abundantes las referencias a los documentos de posicionamiento de la Comisión Europea («Estrategia en materia de política de los consumidores 2002-2006», «New Deal for Consumers», «Nueva Agenda del Consumidor», «Estrategia para el Mercado Único Digital»...), que se convierten, a la par, en un útil elemento interpretativo y de balizamiento del devenir legislativo en la Unión en no pocas veces.

Nos ha parecido particularmente interesante el suministro de criterios en este primer capítulo para, desde la perspectiva del legislador comunitario y de la aplicación del artículo 114 TFUE, evaluar la justificación de la necesidad de actuación a nivel europeo, de manera consistente con los principios de proporcionalidad y subsidiariedad, ya citados.

Esta justificación, acompañada de ciertos datos y circunstancias, se extraen no de la norma aprobada (de los siempre interesantes, aunque desordenados con frecuencia, «considerandos») sino «de las respectivas evalua-

---

<sup>1</sup> Compartimos plenamente esta reflexión, como ya hemos puesto de manifiesto en algún trabajo anterior: «este razonable enfoque genera cierta confusión acerca de si se pretende que la protección del consumidor se erija en un fin o en un medio para la preservación del mercado» («La protección de los consumidores y las acciones de representación: una primera aproximación a la Directiva (UE) 2020/1828», *Diario La Ley*, núm. 9830, de 15 de abril de 2021).

ciones de impacto que acompañan a las correspondientes propuestas normativas, así como de la documentación generada y analizada en el transcurso del procedimiento legislativo previo».

En concreto, el programa «Legislar Mejor» es el que contempla el uso de la técnica de las evaluaciones de impacto, entre otras, de forma que la normativa aprobada incida favorablemente, en último término, en el mercado anterior, dentro del respeto a los Tratados.

Este conjunto de técnicas desempeña un papel crucial en los análisis de base competencial de las medidas normativas adoptadas, mencionados con anterioridad, que debe llevar a cabo el TJUE con carácter *ex post*.

Con una buena dosis de realismo, el profesor Fernández Chacón se plantea, más allá de la importancia atribuida por el TJUE a las evaluaciones de impacto y a los estudios previos, de un lado, «si las normas comunitarias aprobadas pueden efectivamente decretarse invalidas caso de que las medidas armonizadoras puestas en marcha no se acomoden a los resultados plasmados en tales documentos», y, de otro, «si el control desplegado por el Tribunal de Justicia a tal efecto debe limitarse a dar por buenos los resultados aportados por la Comisión con sus propuestas legislativas o si, por el contrario, el control en sede judicial posibilita cuestionar el contenido de tales evaluaciones y estudios y, por ende, las normas en base a ellos adoptadas».

El análisis de la copiosa jurisprudencia recaída al respecto, destacando algunas sentencias especialmente relevantes, le lleva a proponer criterios –que también serían útiles para el TJUE– con el fin de que el legislador comunitario no tenga una carta en blanco bajo la manga para producir normas que incidan en el mercado interior, en el Derecho contractual o de consumo, entre otros ámbitos, contrariando los principios de atribución, proporcionalidad y subsidiariedad.

El segundo de los tres capítulos de la obra, por su parte, hace hincapié en la incidencia del Derecho contractual en el funcionamiento del mercado interior, y es el que evidencia un trabajo sobre aspectos económicos, con vocación de utilidad para lo jurídico, más profundo.

Aquí, la pregunta a resolver es, en palabras del autor, si la unificación del Derecho contractual en Europa –o la eliminación de las divergencias entre ordenamientos, que tanto da– permitiría un mejor funcionamiento del mercado interior.

Este sería, tan solo, un primer paso para la evaluación de las políticas regulatorias adoptadas, en términos de adecuación e idoneidad a los fines pretendidos.

El autor inicia este bloque del libro vinculando el concepto puramente económico de «costes de transacción», acuñado por Ronald H. Coase, con lo que denomina «disparidad contractual».

El recurso al artículo 114 TFUE permite mejorar el funcionamiento del mercado interior mediante la armonización del Derecho contractual, como la doctrina ha señalado ampliamente, al igual que las instituciones comunitarias, lo que ha tenido reflejo en las últimas décadas en las normas que han resultado aprobadas. La disparidad normativa de los 27 países de la Unión Europea se presume, por consiguiente, que es una traba para el comercio transfronterizo.

Quizás habría sido conveniente en este punto, en clave monetaria pero con evidente repercusión jurídica, alguna reflexión sobre la moneda única, el euro –que no es tan único, porque siete de los 20 Estados cuentan con moneda propia, lo que genera incertidumbre en el mercado, a empresas y consumi-

dores, por la necesaria consideración de los costes asociados al cambio de divisa-, y a los pagos transfronterizos en euros en el marco de la Unión Bancaria Europea. Como se sabe, una zona monetaria óptima permite maximizar la eficiencia económica de las transacciones en un determinado mercado si se comparte divisa (Robert A. Mundell).

El profesor Fernández Chacón identifica adecuadamente que, respecto de la contratación B2B, «esta traba asociada a la disparidad contractual se cifra en los mayores costes de transacción en los que las empresas incurren al internacionalizar su actividad comercial, fruto del necesario asesoramiento en materia de ley aplicable al contrato y su negociación, particularmente en el caso de las PYMES». En la contratación B2C las limitaciones derivan de la ley aplicable y su negociación en los contratos de consumo transfronterizos, de acuerdo con el Reglamento Roma I.

Estas dificultades son objeto de amplio análisis, en ambas modalidades de contratación (B2B, B2C), sin dejar de atender a la jurisprudencia del TJUE, pero también a las nuevas modalidades de contratación electrónica, «cuya prevalencia en la contratación transfronteriza resulta hoy día indiscutible», y a las preferencias de los consumidores.

La necesidad de que en las relaciones entre empresas y consumidores las primeras deban documentarse acerca de la normativa aplicable en cada país en el que pretendan ofrecer sus bienes y servicios eleva necesariamente los costes empresariales, para lo que se ofrecen dos alternativas: revisar las normas de Derecho Internacional Privado o bien incidir en el contrato, con directivas que opten por el sistema de armonización máxima, siendo esta la pauta seguida por la Unión a partir del Consejo Europeo de Tampere, que abrió la vía al posible nacimiento, mediante una mayor convergencia, de un Derecho Civil de Europa (y para los europeos, no para los Estados ni para las instituciones de la Unión o las nacionales).

Con todo, la armonización del Derecho contractual como vía para solucionar los costes de transacción asociados a la disparidad contractual entre Estados también ha suscitado críticas. En este punto se aprecia el buen manejo del autor del análisis económico como medio para resolver problemas con un componente de tipo jurídico, si es que, como referimos, ambas esferas son nítidamente separables tanto conceptualmente como en el devenir del día a día. Explícitamente, alude a los nuevos sub-campos de *law & economics*, *new economics history* o *new institutional economics*, sin desconocer el resurgir en el siglo xx, a mediados, de la corriente económica neoclásica.

La doctrina económica, que tampoco es unánime al respecto, muestra que, «en términos empíricos, existen importantes limitaciones metodológicas que constriñen sobremanera el valor de los resultados alcanzados a la hora de cuantificar tales costes [de transacción] y su impacto en la actividad comercial».

Fernández Chacón hace notar aquí que «el Derecho contractual es sencillamente uno más de los obstáculos –costes de transacción– de tipo regulatorio con los que las empresas deben lidiar en el marco del comercio transfronterizo, habida cuenta de que [...] los regímenes administrativos (fiscales, aduaneros), procesales o societarios tienen, igualmente, incidencia en la mayor o menor facilidad con la que las empresas pueden comercializar sus productos a otros Estados».

Añade otro elemento evidente pero singular, como es el de una disparidad lingüística entre Estados que impide atrapar el genio jurídico, las tradiciones, las culturas y las concepciones de cada país, lo que tendría impacto, a su vez, en la interpretación y en la aplicación de las normas por los tribuna-

les. El idioma tiene un peso, y lo cierto es que, al margen del inglés, ningún otro se configura en el mundo de los negocios como alternativa real para convertirse en lengua franca, dentro y fuera de nuestras fronteras europeas.

Respecto de este punto, siempre hemos estimado que primero debe construirse el estándar de «ciudadano europeo», no formal, en términos de atribución de nacionalidad, sino material, como realidad vivida –consentida o admitida, al menos–, de modo que, sobre este sustrato, como insinúa el profesor Fernández Chacón, se pueda asentar, de veras, una mayor cercanía del Derecho contractual y del estándar de protección de un consumidor, que, en efecto, toma en cuenta solo a veces las cláusulas contractuales y, más bien, se deja llevar por otro tipo de consideraciones que no son ni legales ni económicas.

Insistimos en que, para estos fines, no se debe desdeñar el papel jugado por el euro, el cual, con más de dos décadas de trayectoria, es la unidad de cuenta común, el instrumento por antonomasia de reserva de valor para buena parte de los europeos y nuestro medio de pago habitual en las transacciones, todo lo cual le dota de una extraordinaria importancia como elemento de cohesión social y de acercamiento de sensibilidades, con independencia del idioma empleado.

En el fondo, creemos, la aproximación de la cultura jurídica a través de las directivas y el paralelo y paulatino desarrollo del mercado interior, de la unión bancaria y de mercados de capitales, y de la unión económica y monetaria, parece una vía adecuada pero que tan solo ofrecerá sus réditos en el largo plazo. Así es como se construye Europa...

El tercero y último capítulo de la obra que comentamos se centra en los modelos de conformación del Derecho contractual europeo. Llegados aquí, de manera natural resulta, según se expone, que haya que optar entre la armonización mínima, la armonización máxima o la instrumentación de un régimen opcional, lo que incide en el vehículo normativo adoptado y en su alcance, atendiendo a lo establecido en los dos Tratados: reglamentos y directivas de mínimos o de máximos, directivas, o directivas y reglamentos que introducen figuras o derechos superpuestos u opcionales respecto de los previstos en los respectivos ordenamientos nacionales.

Obviamente, no es igual la contundencia de un reglamento –instrumento que prolifera últimamente en el ámbito del sector financiero, por ejemplo: Reglamentos 2019/2088, o Reglamento 2020/852, ambos sobre sostenibilidad– que la de una directiva –herramienta preferida en el área del consumidor: Directiva 2023/2225 de crédito al consumo, o Directiva 2023/2673, de contratos financieros a distancia–.

El profesor Fernández Chacón subraya que, históricamente, las normas comunitarias en materia de Derecho contractual y de consumo, como hemos anticipado, han descansado fundamentalmente en las directivas, quedando reservados los reglamentos para casos puntuales (aunque también tenemos la impresión de que el empleo de los reglamentos irá a más...).

Por otra parte, y a ello también se da respuesta en este capítulo, se plantea si «la diatriba armonización vs. unificación puede o debe verse condicionada por el carácter transfronterizo o puramente doméstico de las transacciones». Expresamente se utiliza para ello, al igual que en el resto de la obra, el «prisma competencial de tipo economicista», con inspiración en la teoría, ya aludida igualmente, de los costes de transacción originados por la disparidad normativa en la contratación transfronteriza intracomunitaria.

A la vista de todo cuanto antecede, y a modo de conclusión final, la aplicación del análisis económico representa una nueva tendencia, relativamente,

que puede ser de interés para un mejor entendimiento e incluso para una mejor aplicación del Derecho.

La obra *Derecho contractual y mercado interior europeo* se apoya en ella, especialmente en el concepto de «costes de transacción», para la evaluación del mercado interior, la disparidad contractual entre legislaciones y la mejor vía para que la reducción de esta incida en una mejora del funcionamiento de aquel, dentro del respeto a los principios de los Tratados de la Unión Europea y a la protección que se debe dispensar al consumidor.

Aunque podemos tener la impresión de que este último sirve al mercado interior y no a la inversa, el profesor Fernández Chacón lleva a cabo el esfuerzo de desarrollar esta intuición con base en este enfoque híbrido que podemos calificar como original, transitando por senderos no muy explorados por los juristas pero por los que también sería conveniente que nos «perdiéramos» ocasionalmente.

José M.<sup>a</sup> LÓPEZ JIMÉNEZ  
Profesor asociado de Derecho civil  
Universidad de Málaga

**GONZÁLEZ PACANOWSKA, Isabel/PLANA ARNALDOS, M.<sup>a</sup> Carmen (Dir.): *Contratación en el entorno digital*, Aranzadi, Cizur Menor, 2023, 534 pp.\***

Afirmaba D. Álvaro d'Ors en 1970, distinguiendo entre «noticias bibliográficas o reseñas» y «recensiones o notas críticas» que «las recensiones críticas propiamente dichas suponen un mayor esfuerzo y responsabilidad, y por eso mismo no es correcto que se encomienden a principiantes»<sup>1</sup>; ya antes había sentenciado que «lo peor es que tan pronto el científico alcanza, por su preparación y su posición académica, un nivel superior, deja de hacer la crítica de libros. Porque es entonces cuando más útiles podían ser las críticas y más objetivas»<sup>2</sup>. «Los científicos de mejor preparación están moralmente obligados a hacerlas»<sup>3</sup> y «el desprecio por este servicio es muestra de cierta timidez académica, incluso de una como falta de urbanidad, que quizá sea difícil de desarraigar»<sup>4</sup>. Ciertamente, estas palabras, escritas entre 1961 y 1980, no sólo reflejaban el estado de la época, sino también el de muchas décadas posteriores en diversas revistas, aunque, desde luego, no cabe imputar a este *Anuario*, y menos en su actual etapa, ni a sus múltiples recensionadores de toda condición y mérito haber desatendido la llamada a cumplir con tal oficio. Por eso han resonado con más fuerza en la conciencia del autor de estas letras, que reconoce su desatención ya prolongada al género. Al encontrar un libro de valía, sobre materia en la que, por fin, comienza a publicarse monográficamente con cierta

\* Esta recensión forma parte del proyecto de I+D+i PID2021-124191OB-I00, financiado por MCIN / AEI /10.13039/501100011033 FEDER, UE, titulado «Consentimiento, abusividad y transparencia en los contratos de contenidos y servicios digitales», del que el autor es IP.

<sup>1</sup> D'ORS, A., *Sistema de las ciencias*, Pamplona, 1970, II, p. 85.

<sup>2</sup> D'ORS, A., *Papeles del oficio universitario*, Madrid, 1961, p. 133.

<sup>3</sup> D'ORS, *Sistema...*, cit., p. 86.

<sup>4</sup> D'ORS, A., *Nuevos papeles del oficio universitario*, Madrid, 1980, p. 384.