

## GARANTÍAS DE CRÉDITO EN EL ÁMBITO FAMILIAR A LA LUZ DEL DERECHO COMUNITARIO (\*)

por **Christian Baldus**  
Universidad de Colonia

**Rainer Becker**  
Universidad de Tréveris

### I. INTRODUCCIÓN

#### 1.1. Garantías personales en el ámbito familiar

Uno de los temas actualmente más importantes en la discusión jurídica en Alemania es la difícil relación entre el derecho nacional y el derecho comunitario. Esta dificultad se hace ver particularmente en el ámbito de la tutela del consumidor. Las normas de protección del consumidor difieren todavía entre los países miembros, así como, en general, todo el derecho privado comunitario aún no ha llegado a ser un sistema completo en sí. Sin embargo, el derecho comunitario presenta puntos de contacto con todas las materias del derecho nacional. Por tanto no debe sorprender que incluso aquellas materias supuestamente ajenas al ámbito de la economía, es decir el derecho familiar y el sucesorio, no estén exentos de la influencia europea (1).

Un ejemplo esclarecedor que demuestra a la vez las dificultades metodológicas y las implicaciones sociales y políticas de este fenómeno es aquél de la protección del fiador. El fiador, en muchos casos, otorga la fianza a un familiar suyo únicamente por motivos emocionales e incluso en el ambiente de su propia casa.

Generalmente, la jurisprudencia civil alemana mostró durante mucho tiempo —en su mayoría-poca comprensión en cuanto a fianzas personales u otras garantías personales (persónliche Sicherheiten) otorgadas a un deudor principal entre familiares. Normalmente se trataba de hijos, apenas adultos, o esposas sin recursos propios importantes. En el año 1993 el Tribunal Constitucional alemán (2) puso fin a esta tendencia: dicho brevemente, el fiador está protegido por su derecho fundamental a la «libertad general de actuar» según el art. 2, apartado 1 de la Constitución alemana (allgemeine Handlungsfreiheit, art. 2, 1 Grundgesetz) y por el principio del Estado social según los arts. 20, 1; 28, 1 de nuestra Constitución. Por tanto, los tribunales no podían dar razón al acreedor si, en primer lugar, en la conclusión del contrato se daba una situación de desequilibrio contractual y si, en segundo lugar, la contraparte más débil queda afectada de modo excepcionalmente grave en su situación futura económica e social. Estos presupuestos se presentan típicamente en el contexto de relaciones personales. Es decir, en la práctica, la esposa (3) o el hijo garante frente a un banco (4).

(\*) Versión completada y anotada de una conferencia que el autor inicial presentó a invitación de los Profs Dr Jorge Caffarena y Dr José Mana Miquel en las Universidades Carlos III y Autónoma, Madrid, en el mes de Mayo 1998 Por la traducción al español, los autores dan sus agradecimientos a Sr cand lur Miguel Rodríguez y Rowinski, Instituto de Derecho Romano de la Universidad de Colonia La Dra Mana José Santos Moran presentó su útilísima ayuda en la revisión del texto

(1) Para el derecho familiar en la perspectiva comparatista, cfr ya Paul Heinrich Neuhaus, *Europaisches Familienrecht? Gedanken zur Rechtsvergleichung und Rechtsveremheitlichung*, en Ernst von Caemmerer, Arthur Nikisch y Konrad Zweigert (coord), *Vom deutschen zum empaischen Recht Festschnft fur Hans Dolle*, //(Tubingen 1963), pp 419-435

(2) Bundesverfassungsgencht, decisión del 19-10 1993, 1 BvR 567/89 y 1044/89, en *Junstenzeitung* 1994, pp 408-411 (409 s), con un comentario de Herbert Wiedemann, loc cit, pp 311-313, compárese últimamente, Bundesverfassungsgencht, decisión del 2-5-1996, 1 BvR 696/96, en *Neue Junstische Wochenschnft* 1996, p 2021

(3) Los mismos principios son válidos para convivientes Bundesgenchtshof, sent del 23-1-1997, IX ZR 55/96, en *Neue Junstische Wochenschnft* 1997, pp 1005 ss, para hermanos Bundesgenchtshof, sent del 18-12-1997, IX ZR 271/96, en *Junstenzeitung* 1998, pp 570-574

(4) Este concepto de un desequilibrio contractual - llamado en alemán —«gestarte Vertragspantat»— corresponde al modelo estadounidense del unequal bargaining power.

Los graves efectos económico-sociales se producen cuando las obligaciones contractuales sobrepasan notablemente el poder financiero del garante, también aquel que se pudiera esperar para el futuro. Las cláusulas generales del BGB (§ 138 - boni mores, § 242 - bona fides) deben, según el Tribunal Constitucional (5), interpretarse también aquí en un contexto constitucional. Tras cierta resistencia, la práctica y gran parte de la doctrina han aceptado esta línea del Tribunal Constitucional, pero no sin que se haya producido una acalorada discusión tanto acerca del concepto de la autonomía privada como sobre la metodología (6) que ha de seguirse (7).

(5) Compárese últimamente Oberlandesgericht (Tribunal de Apelación) Hamm, decreto del 15-4-1996, 11 W 16/96, en Wertpapier-Mitteilungen 1996, p 2052, Bundesgerichtshof, sent del 10-10-1996, IX ZR 333/95, en Monatsschrift für Deutsches Recht 1997, pp 154 s = Neue Juristische Wochenschrift 1997 pp 52-54 Aquí se recurre para los jóvenes apenas adultos especialmente al deber de los padres de respetar los intereses y el bien de los hijos (Rücksichtnahmepflicht § 1618 a BGB) Para los menores, el Tribunal Constitucional ha decidido ya desde hace mucho tiempo que estos no deben ser cargados con deudas excesivas contratadas por parte de sus padres Últimamente se ha llegado a una regulación legislativa (BR-Drs 520/98) Cfr Lore Mana Peschel-Gutzeit y Anke Jenckel, § 1629 BGB oder Vom langen Leben einer Gesetzeslücke, en Familie und Recht 1997, pp 34-38 Mathias Habersack y Patrick Schneider, Haftungsbeschränkung zu Gunsten Minderjähriger - aber wie? Überlegungen zum Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Beschränkung der Haftung Minderjähriger, en FamRZ 1998, pp 649-656.

(6) Para una síntesis crítica, véase Joachim Gernhuber, Ruinöse Burgschaften als Folge familiärer Verbundenheit, en Junstenzeitung 1995, pp 1086-1096, Christoph Becker, Wirkungslose Burgschaften und andere persönliche Sicherheiten naher Angehöriger, en Deutsche Zeitschrift für Wirtschaftsrecht 1995, pp 237-243, ídem, Ausbau der Rechtsprechung zur überfordernden Mitverpflichtung in Deutsche Zeitschrift für Wirtschaftsrecht 1995, pp 237-243 sentencias recientes se encuentran también en Gerhard Pape, Die Entwicklung des Burgschaftsrechts im Jahre 1995, en Neue Juristische Wochenschrift 1996, pp 887-896 (888-892), Klaus Tiedtke, Rechtsprechungsbericht Die Rechtsprechung des BGH zum Personalkredit 1995-1996, en Wirtschaftsrechtliche Beratung 1996, pp 982-989 Wolfgang Seidely Ulrich Bnck, Burgschaften vermögens- und emkommensloser Burgen, en Der Betrieb 1998, pp 661-665 Mas en general sobre la relación entre la jurisprudencia civil y constitucional Uwe Diederichsen, Die Selbstbehauptung des Privatrechts gegenüber dem Grundgesetz, en Jura 1997, pp 57-64, (muy crítico) ídem, Das Bundesverfassungsgericht als oberstes Zivilgericht - ein Lehrstück der juristischen Methodenlehre, en Archiv für die Zivilistische Praxis 198 (1998), pp 171-260, fundamental Walter Odersky, Ruinöse Burgschaften - Rechtsethik und Zivilrecht, en ZGR 1998, pp 169-186, también con aspectos históricos Cosima Moller, Die Rechtsstellung des Mieters in Rom und Karlsruhe, en Archiv für die Zivilistische Praxis 197 (1997), pp 537-564 Para un análisis de la doctrina extranjera en español, cfr Jesús Alfaro Aguila-Real, Autonomía privada y derechos fundamentales, en Anuario de Derecho Civil 46 (1993), pp 57-122.

(7) Existen aun otros puntos de contacto entre el Derecho de familia y el de las garantías de créditos, en los cuales no podemos profundizar en este momento, por ejemplo la cuestión de la cláusula rebus sic stantibus en el caso de divorcio o aquella de si el referido poder económico ha de determinarse según el patrimonio de un solo cónyuge o de ambos.

(8) No queremos en este artículo entrar en la delicada cuestión de la posición sistemática del concepto de «consumidor» Véase, en general Gemma Alejandra Botana García, Los contratos realizados fuera de los establecimientos mercantiles y la protección de los consumidores (Barcelona 1994) pp 59-67 (en el derecho comunitario), 122-128 (en el derecho comparado), 177-184 (en el derecho español) Jesús Alfaro Aguila-Real, Las condiciones generales de la contratación (Madrid 1991), pp 155-173.

Desde una perspectiva clásica-liberal, puede calificarse la proliferación de normas que atacan a la calidad de consumidor como un peligro por el sistema jurídico e incluso por la autonomía privada Cfr Dieter Medicus, Abschied von der Privatautonomie im Schuldrecht Erscheinungsformen, Gefahren, Abhilfen (Koln 1994). Hay que ver también, por otro lado, el hecho de que muchas personas no parecen capaces de vivir y disfrutar su autonomía, mas caen en situaciones de dependencia económica que no sirven a nadie, tampoco en términos de economía política.

Sería preferible, por eso no ver en el fenómeno del Derecho del consumidor un problema tan ideológico (véase, en este sentido, Juan Ignacio Peinado Gracia, El pretendido «Derecho de los consumidores» y el sistema, en Revista de Derecho Mercantil 224 1997, pp 797-855) Existe la voluntad política de proteger al consumidor de forma especial, el jurista, sin embargo puede (y tiene que) intentar salvar el sistema y, mas en general, la calidad técnica del derecho Que así parece cambiar la dirección de la historia del derecho privado —from contract back to status—, podría explicarse por un cierto formalismo e ilusionismo en la idea del siglo XIX de que todos los sujetos de derecho privado son también de hecho autónomos Cfr por esta ilusión en el BGB alemán v gr Hans Schlosser Zivilrecht für 100 Jahre"> Das Januskopfige Bürgerliche Gesetzbuch en ídem (coord), Bürgerliches Gesetzbuch 1896-1996 (Heidelberg 1997), pp 5-33 (10 ss ), por el problema de status y sistema Laurence Klesta Dosi, Lo status del consumatore en Rivista di diritto civile 43 (1997), pp 667-687, Giuseppe Benedetti Tutela del consumatore e autonomia contrattuale, en Rivista trimestrale di diritto e processo civile 52 (1998), pp 17-33 Este problema se presenta mucho mas amplio cuando se considera también el status especial del Derecho mercantil, en los sistemas «subjetivos» de derecho mercantil se encuentra, así, con los mercadores también un grupo de personas con status especial «de otro lado» del sujeto «norma» del derecho privado Cfr, en general y con observaciones de derecho comparado, Emilio Beltrán Sánchez, La unificación del derecho privado, en Revista Jurídica del Notariado 1996, pp 51-179 En relación a la posición de los autores de este artículo, véanse las conclusiones Parece que una protección ponderada del consumidor sirve para afirmar las bases reales de la autonomía privada y que no entra, por eso, en conflicto con los principios de la economía de mercado En relación a una discusión profundizada de este asunto Águila Real, Las condiciones generales (supra, misma nota), pp 56-60 Luis Díez-Picazo y Ponce de León, Una nueva doctrina general del contrato, en Anuario de Derecho Civil 46 (1993), pp 1705-1717, Gemma Botana García y Aurora López Azcona, Congreso internacional sobre la reforma del derecho contractual y la protección de los consumidores (Zaragoza, noviembre 1993), en Anuario de Derecho Civil 46 (1993) pp 1831-1847, Jesús Alfaro Aguila-Real, Protección de los consumidores y derecho de los contratos, en Anuario de Derecho Civil 47 (1994), pp 305-323, contra Carlos Martínez de Aguirre, Trascendencia del principio de protección a los consumidores en el derecho de obligaciones, en Anuario de Derecho Civil 47 (1994), pp 31-89

## 1.2. La protección del consumidor en el Derecho privado comunitario

En su relación con el banco el fiador es, en principio, un consumidor (8). La protección del consumidor es tradicionalmente un campo de vanada actividad de la Comunidad Europea. Es también un punto de partida importante para influir en el Derecho privado de los Estados miembros, ya que, por un lado, se trata de muchos contratos de carácter cotidiano, mientras que, por otro lado, está en juego la concepción de la autonomía privada misma (9).

La importancia de las directivas de la CE radica también en el hecho de que quien aplique Derecho nacional está obligado a interpretar cada norma nacional a la luz del Derecho comunitario (10), independientemente, se entiende, del principio de la *lex posterior*, que se refiere únicamente a normativas de un mismo rango, puesto que el derecho comunitario prevalece ya por principio.

(9) Compárese, en general, la nota anterior Sin embargo es evidente que la libertad de celebrar contratos ha de mantenerse como objeto de la protección comunitaria Peter von Wilmowsky, EG-Freiheiten und Vertragsrecht, en *JunstENZEITUNG* 1996, pp 590-596 En relación al proyecto concreto más reciente, cfr la Directiva en el tema de compraventa del consumidor (KOM(95)520) Tratarémos esta Directiva en otro lugar Unas posiciones científicas aparecen en Antón K Schnydery Ralf Michael Straub, Das EG-Grünbuch über Verbrauchsgütergarantien und Kundendienst - Erster Schritt zu einem einheitlichen EG-Kaufrecht?, en *Zeitschrift für Europa/sernes Pnvatrecht* 1996, pp 8-74, Ewoud Hondius, Kaufen ohne Risiko Der europäische Richtlinienentwurf zum VerbraucherkauF und zur Verbrauchergarantie, en *Zeitschrift für Europaisches Pnvatrecht* 1997, pp 130-140, Peter Schlechtnem, VerbraucherkauFverträge - ein neuer Richtlinienentwurf, *JZ* 1997, 441-447, Hans-W Micklitz, Ein einheitliches Kaufrecht für Verbraucher in der EG?, en *EuZW* 1997, 229-237 Acerca de la influencia de la protección del consumidor en el derecho en general, véase Klaus Tonner, Die Rolle des Verbraucherrechts bei der Entwicklung eines europaischen Zivilrechts, en *JunstENZEITUNG* 1996, pp 533-541 El derecho alemán de la compraventa es tradicionalmente controvertido, y hay amplios proyectos de reforma véase Werner Flu-m, Gesetzesreform der Sachmangelhaftung beim KauP Zu dem Entwurf der Kommission zur Überarbeitung des Schuldrechts, en *Archiv für die zivilistische Praxis* 193 (1993), pp 89-120

(10) Compárese Wmfried Brechmann, Die richtlinienkonforme Auslegung (Munich 1994), para una discusión reciente sobre las directivas en general véase Sacha Prechal, *Directives in European Community Law* (Oxford 1995)

(11) Directiva del Consejo del 20 de diciembre 1985 para la tutela de los consumidores en el caso de contratos negociados fuera de locales comerciales (BOCE 372 del 31 -12-1985, pp 31 ss).

## UNAS CUESTIONES DEL ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA HWIG ALEMANA

### 2.1. Fianzas y otras garantías personales

Aquí consideraremos exclusivamente la directiva 85/577/CEE (11) sobre negocios a domicilio, y esto en el contexto de la situación mencionada de fianzas en favor de un miembro de familia.

Existe una cierta inseguridad permanente en cuanto al ámbito de aplicación de la ley en cualquier caso no expresamente regulado. Entre éstos resaltan las garantías de crédito. Hay que tener presente que el legislador alemán (12) limita la Ley sobre negocios a domicilio a prestaciones a título oneroso (13). Es difícil aplicar este concepto alemán de prestación a título oneroso (14) al contrato de fianza, porque no se trata de un concepto del BGB. El BGB conoce, por cierto, contratos onerosos y no onerosos (15). Hay que calificar el contrato de fianza como no oneroso en sentido alemán porque el fiador no recibe nada, al menos en sentido formal: la onerosidad implica intercambio de prestaciones entre los sujetos contratantes. La única persona que recibe algo directamente del acreedor es el deudor principal.

Sin embargo, la situación del garante es más peligrosa que la de una parte de un negocio oneroso típico, por ejemplo un comprador. Exactamente por eso el fiador necesita de una tutela extensiva y no restrictiva. La finalidad de la norma alemana sobre los negocios a domicilio (en este caso atípico) entra en conflicto con el texto de la misma.

(12) Compárese Peter Gilies, Das Gesetz über den Widerruf von Haustürgeschäften und ähnlichen Geschäften, en *Neue Junstische Wochenschrift* 1986, pp 1131-1147 Para un comentario en lengua española, compárese Ramer Becker y José Ramón García Vicente, Ley alemana sobre revocación de negocios a domicilio y otros negocios análogos, en *Revista de Derecho Privado* 1996, pp 913-921

(13) Hablaremos pronto de la terminología de la directiva en este respecto Ella es más imprecisa y equivoca de lo que es inevitable en un ordenamiento plurilingüístico Para una panorámica general véase Pierre Pescatore, Recht in einem mehrsprachigen Raum, en *Zeitschrift für Europaisches Pnvatrecht* 1998, pp 1 -8

(14) No queremos profundizar aquí en la calificación de la fianza como negocio a título oneroso o gratuito en el derecho español, cuya dificultad se ve especialmente agravada por la problemática relativa a la causa negocial (cfr art 1823 CC que permite expresamente ambas formas de fianza, art 1274ss CC) Para supuestos en los que la jurisprudencia española ha calificado la fianza como negocio oneroso, véase Luis Díez-Picazo y Antonio Gullón, *Instituciones de Derecho Civil, I*, Introducción, Madrid 1995, p 796 con nt 3 Los autores subrayan la «gran flexibilidad» de la jurisprudencia en este asunto Según Jaime Santos Bnz, com al art 1823, en José Luis Albácar López, Código de la Doctrina y jurisprudencia, t VI, Madrid 1991, p 680, no habrá una situación de onerosidad en la fianza cuando el acreedor ni conceda ni prometa ventajas al garante o al deudor principal Sena muy discutible incluir en este concepto de ventajas la misma concesión del crédito porque así se llegaría a onerosidad en todos estos casos triangulares, reduciendo a un papel solo teórico la hipótesis de fianzas gratuitas En este sentido cfr Ángel Carrasco Perrera, Fianza, accesión y contrato de garantía (Madrid 1992), pp 177-189 (180 ss) Como última monografía, véase Mana José Reyes López (Fianza y nuevas modalidades de garantía Análisis crítico de sus elementos y efectos Comentarios y Jurisprudencia, Valencia 1996, pp 91-107) En cuanto a cuestiones generales de calificación de garantías remuneradas por el acreedor, cfr Javier Aviles García, Evolución de las garantías personales en el Derecho español, en *Anuario de Derecho Civil* 49 (1996), pp 1073-1131 (1118 ss)

(15) La incidencia de esta distinción en un sistema de transmisión abstracta de la propiedad es, naturalmente, limitada

Además y principalmente, la Directiva europea menciona los negocios unilaterales. Por eso, fue debatido si la Directiva europea exigiría una interpretación extensiva de la Ley alemana de modo que ésta también comprendiese las fianzas. (16)

El problema principal se localiza, por tanto, en la metodología: Cada norma nacional debe ser interpretada según el Derecho comunitario (interpretación conforme al Derecho comunitario: *gemeinschaftsrechtskonforme Auslegung*), y por tanto también según las directivas (*richtlinien-konforme Auslegung*) (17), ya transformadas en Derecho nacional o aplicables directamente (18). Según algunos, este principio permite incluso transgredir una orden claramente formulada por el legislador nacional. Es decir, efectuar una interpretación que sería contra *legem* según los criterios tradicionales del derecho nacional.

Según la metodología alemana, el texto de la ley (el ámbito del sentido lingüísticamente posible de la palabra) constituye el límite absoluto de la interpretación. La posición de los tribunales alemanes que afirman que el contrato de fianza es oneroso en un sentido jurídico (19), es contraria a tal metodología. Esta teoría, a nuestro juicio, nace del deseo de evitar una crítica explícita frente al legislador nacional y también de evitar la cuestión de la aplicación horizontal (20) de las directivas.

Una cuestión prejudicial del Tribunal Supremo alemán (*Bundesgerichtshof*) fue sometida al Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de Luxemburgo (21). Se trataba del caso de una fianza otorgada a domicilio. La sentencia del TJCE confirma —sin querer entrar detalladamente en su construcción dogmática— la aplicabilidad de la Directiva a tales situaciones a pesar de la formulación («onerosa») en la Ley alemana (22).

(16) Para una discusión mas detallada de este asunto, compárese Christian Baldus, *Der gewürgte Bürge und der EuGH*, en: *Juristische Schulung* 1995, pp. 1102-1108; en muchos aspectos contra: Thomas Pfeiffer, *Ein zweiter Anlauf des deutschen Bürgschaftsrechts zum EuGH*, en: *Neue Juristische Wochenschrift* 1996, pp. 3297-3302. Cfr., ahora, *infra* nt. 22.

(17) Los tribunales españoles parecen, a los ojos de un espectador extranjero, particularmente sensibles a la dimensión europea del derecho nacional armonizado. Véase para la contribución de los tribunales españoles en la elaboración de la doctrina interpretativa por el TJCE Gil Carlos Rodríguez Iglesias / Kurt Riechenberg, *Zur richtlinienkonformen Auslegung des nationalen Rechts*, in: Ole Due / Marcus Lutter / Jürgen Schwarze (Hrsg.), *Festschrift für Ulrich Everling* (Baden-Baden 1995), pp. 1213 ss.; Araceli Mangas Martínez D.J. Uñan Noguerras, *Instituciones y Derecho de la Unión Europea* (Madrid 1996), pp. 522-540 (532-540).

(18) Se discute además sobre la posibilidad de aplicar directamente entre partes privadas las directivas que regulan las relaciones mencionadas (así llamada: aplicabilidad directa horizontal). Los jueces de Luxemburgo, hasta ahora, no aceptan una tal eficacia directa en asuntos de Derecho privado, mientras ciertos abogados generales apoyan una corriente en la doctrina que favorece la efectividad del derecho comunitario. Para una síntesis de esta discusión, compárese Prechal (nota 10), pp. 295-305; en español: Fernando Ron Martín, El principio de efecto directo horizontal en la jurisprudencia europea: Su aplicación en la práctica forense, en *Revista Jurídica del Notariado* 1995; Lourdes Blanco Pérez-Rubio, La posible eficacia directa horizontal de la Directiva 93/13 sobre cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores. (A propósito de las sentencias del Tribunal Supremo de 8 y 20 noviembre de 1996), en *Estudios sobre Consumo* 12 (1997), pp. 27-47 (30-40, 46 s.); Ídem, La nulidad de las cláusulas de sumisión *ex presa* en los contratos de adhesión (Madrid 1998), pp. 20-32.

## 2.2. Un supuesto de hecho

Para exponer más específicamente las dificultades que se pueden presentar en la aplicación de normas nacionales que caigan en el ámbito del Derecho comunitario, trataremos aquí otra sentencia ejemplar del Tribunal Supremo alemán (*Bundesgerichtshof*) (23). Es éste un ejemplo poco positivo. El supuesto de hecho fue el siguiente:

El deudor principal estaba ya ampliamente endeudado frente a un banco. El banco le exigía una garantía por parte de su madre, una mujer de 78 años. Ésta ya había constituido una carga territorial (hipoteca abstracta) a favor del banco, como garantía para otros créditos. Motivada por el hijo, la madre firmó —en su propia casa— un formulario modelo preparado por el banco. El texto contenía una *Sicherungszweckerklärung*, es decir, una declaración que extendía la garantía de la carga territorial al nuevo crédito (24).

(19) Cfr. Christian Baldus y Rainer Becker, en *Zeitschrift für Europäisches Privatrecht* 1997, pp. 874-889 (876) con amplia jurisprudencia

(20) Véase la nota anterior

(21) *Bundesgerichtshof*, decreto del 11-1-1996, IX ZR 56/95, en *Neue Juristische Wochenschrift* 1996, pp. 930-932; referido a esto véase el análisis crítico de Baldus y Becker (nt 19).

(22) TJCE, sent. del 17.3.1998, C-45/96, Dietzinger, NJW 1998, 1295 s. = EuZW 1998, 252 s. con anotación de Hans-W. Micklitz, I.c, 253 s., cfr. también Thomas Pfeiffer, *Die Bürgschaft unter dem Einfluss des deutschen und europäischen Verbraucherrechts*, en: ZIP 1998, 1129-1138; la decisión final del BGH (14.5 1998, IX ZR 56/95, ZIP 1998, 1144-1147) es criticada en la doctrina alemana por su continua restricción Dietrich Reinicke y Klaus Tiedtke, *Schutz des Bürgen durch das Haustürwiderrufgesetz*, en: ZIP 1998, 893-897.

(23) *Bundesgerichtshof*, sent. del 4-10-1995, XI ZR 215/94, en *Neue Juristische Wochenschrift* 1995, pp. 191-193.

Se trata por tanto de una carga territorial que no es de carácter personal en un sentido estricto; los problemas estructurales que se presentan son, sin embargo, idénticos a aquellos que aparecen en el caso más común de la fianza: En ambos casos, según el BGB, la obligación nace del consenso pero es, en sí, técnicamente unilateral (25). Ahora bien, la ley alemana sobre los negocios a domicilio habla de una prestación a título oneroso, y hay que decidir la cuestión de su aplicabilidad.

### 2.3. El razonamiento del Tribunal Supremo de Justicia alemán (Bundesgerichtshof)

La XI sala del Tribunal Supremo de Justicia alemán (Bundesgerichtshof, BGH) no pone en duda que se trataba, principalmente, de un caso de contrato celebrado a domicilio. El hijo habló con la madre en casa, que es un ámbito donde no se esperan ofertas para la conclusión de contratos. Por eso, es convincente que el Tribunal afirme que la Sicherungsabrede, es decir, el acuerdo entre el garante y el deudor acerca del propósito de la garantía, queda bajo el ámbito de la ley sobre la venta a domicilio (26).

Sin embargo, la Ley no vale entre familiares, dice el Tribunal Supremo alemán. Acerca de la motivación (bastante lacónica) para esta afirmación hablaremos pronto. No obstante, al final, la pretensión de la anciana fue estimada: La cláusula en su totalidad viola —según el Tribunal— la Ley acerca de las condiciones generales de contratos (AGB-Gesetz) a causa de su amplitud, al ser de carácter sorprendente en el sentido del § 3 de dicha Ley.

(24) El banco podía proceder con base en el título contra la madre vendiendo el fundo en subasta, ya que aquella —según la práctica en estos casos había consentido en la ejecución forzosa ya con anterioridad. Esto incluso en el caso de que fueran las obligaciones procedentes del nuevo crédito, es decir las del hijo, las que no se cumplieran. Al darse este caso, la madre procedió contra el banco con el fin de obligarle a parar la ejecución forzosa.

Se señala que la HWiG alemana no contiene una cláusula de exclusión de negocios sobre fincas. Para un panorama de los contratos incluidos y excluidos en los diversos países europeos, cfr. Botana García (nt 8), pp 130-147 (133 al problema de la limitación alemana a contratos «título oneroso» o «contra remuneración»; 210-225 a la ley española). Justamente, la autora habla de una diferencia entre Directiva y Ley alemana.

(25) Véase supra BI.

(26) Compárese Bundesgerichtshof, sent. del 26-9-1995, XI ZR 199/94, en Deutsche Zeitschrift für Wirtschaftrecht 1996, pp. 115-117 (116 s) con nota de Peter Bydlinski, loc.cit., pp. 117 s.: onerosidad easte cuando el garante se espera visiblemente un contravalor, por ejemplo que se le conceda otro crédito.

El Tribunal Supremo alemán, por tanto, no tenía necesidad de pronunciarse acerca de la HWiG. Habría sido suficiente constatar la invalidez de la cláusula como condición general del contrato. Así que el tribunal debe haber sentido el deseo de pronunciar tal obiter dictum.

Incluso más discutible se presenta la motivación de este obiter dictum que es la siguiente: entre cónyuges la ley sobre la venta a domicilio no vale, al menos según la jurisprudencia constante del Tribunal Supremo alemán (27). Se había hablado ya anteriormente, en algún caso de la exclusión del ámbito de aplicación de la HWiG de «parientes cercanos» (nahe Angehörige) en general; tales parientes también son madre e hijo. Finalmente, los jueces añadieron otro razonamiento más: Es indiferente que madre e hijo vivan en casas distintas; tampoco puede decirse (según el BGH) que el hijo forme parte de la esfera del banco, siendo el Verhandlungsgelhilfe de éste. Esta palabra se puede traducir literalmente como auxiliar o ayudante en las negociaciones y describe a una persona que no forma parte del negocio pero cuyo engaño infecta a éste como una trampa cometida por la parte misma, porque sin embargo el Verhandlungsgelhilfe forma parte de la esfera de intereses del contratante.

### 2.4. Análisis crítico

El Tribunal Supremo alemán se limita —en línea general— a encuadrar el caso en el margen de su propia jurisprudencia, en vez de interpretar la ley. Este procedimiento provoca dos tipos de preguntas. Primero: ¿Es la jurisprudencia, a la cual los jueces se refieren y según la cual la HWiG no vale entre cónyuges, metodológicamente correcta y justa en sus resultados? Segundo: ¿Es esto —si resulta correcto— transferible a la relación entre padre e hijo? Ambas preguntas deben ser negadas como veremos interpretando las normas.

(27) Un problema aparte está en el hecho de que este rechazo a la jurisprudencia anterior se refiere también a sentencias promulgadas en el contexto de otra ley conceptualizada sin atención primaria a la protección del consumidor, la Gewerbeordnung (§ 56, apartado 1, Nr. 6 - una norma según la cual ciertos comportamientos del comerciante producen contravenciones y que además ha sido modificada a lo largo del tiempo).

#### 2.4.1. Interpretación de la ley según el método «nacional».

##### a. Interpretación literal (al pie de la letra) y sistemática

El § 1 de la HWiG no conoce limitaciones en cuanto a la aplicabilidad *ratione personae*. Tales restricciones pueden fundarse solamente en el § 6 de la misma Ley:

«Die Vorschriften dieses Gesetzes finden keine Anwendung,

1. wenn der Kunde den Vertrag in Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit abschließt oder die andere Vertragspartei nicht geschäftsmäßig handelt (...).«

«Las normativas de esta ley no se aplican:

1. si el cliente concluye el contrato en el ejercicio de una actividad económica independiente o la otra parte no obra en el sentido de una actividad comercial o profesional

Se ve que el legislador no pensaba en la existencia de relaciones familiares como criterio de la (in)aplicabilidad. La ratio de la excepción parece ser más bien la típica experiencia económica del empresario como cliente (28), así como también los comerciantes se ven sujetos a mayores obligaciones y cargas en comparación con el ciudadano normal. La relación extranegocial, por llamarlo así, entre cliente y negociante no cuenta para la ley — tampoco si el negociante es pariente del cliente— el mismo negociante, se entiende. Menos aún se explicaría una inaplicabilidad en el caso de que el pariente solamente «representase» al negociante.

##### b. Interpretación histórica y teleológica

Queda por observar —desde el punto de vista de la «metodología nacional»— cuáles son las conclusiones que pueden deducirse de la intención del legislador y de la finalidad objetiva de las normas en cuestión.

Ya se ha dicho que el fin del § 6 HWiG no da motivo a una excepción *in odium familiae*. Aunque, generalmente, sería pensable que la ley en su conjunto presuponga la infracción de la esfera doméstica (o en todo caso no-negocial) por la oferta, y que presuponga que un pariente íntimo no pueda, ya por naturaleza, ser un «intruso» en este sentido.

Por tanto, en la jurisprudencia se ha mantenido que la finalidad de la ley no es proteger a un cónyuge contra las presiones y técnicas persuasivas del otro (29). La misma orientación se encuentra —de modo más general— en la sentencia que estamos viendo. El BGH, a la vez que muestra los motivos irrecusables del Tribunal de Apelación, subraya también que la HWiG no sirve para proteger a los parientes cercanos contra los abusos (30).

Las intenciones del legislador histórico no están fuera de duda, como se puede observar en la cuestión de la limitación ya discutida (prestaciones a título oneroso) y del hecho que, precisamente, los contratos de seguros (I) están excluidos del ámbito de la HWiG (31). Es visible una cierta indulgencia frente a ciertas empresas.

Pero esto aún no significa que se haya pensado solamente en relaciones extrafamiliares, lo que puede deducirse también de los materiales parlamentarios. En los mismos se habla de fiestas y reuniones entre sujetos privados con venta de productos (las llamadas Party-Verkaufsveranstaltungen) que en Alemania son bastante comunes. El negociante ayuda a organizar una fiesta privada sin aparecer en la misma; en cambio los catálogos con los productos están a la vista de los invitados. Así se produce una situación en la cual en negociante, sin necesidad de su propia presencia, obtiene una ventaja económica de las relaciones personales preexistentes entre los participantes.

(28) Coherentemente, el gerente de una sociedad limitada no puede invocar a su favor la HWiG cuando da una garantía para una deuda de la misma Oberlandesgericht (Tribunal de Apelación) Köln, sent del 15-12-1995, 3 U 241/94, en *Betriebs-Berater*-1996,p 1524

(29) Bundesgerichtshof, sent del 9-3-1993, XI ZR 179/92, *Neue Juristische Wochenschrift* ^1993, pp 1594s (1595)

(30) Bundesgerichtshof (nota 23), p 192

(31) Compárese, en general, Gilíes (nota 12) A lo largo del tiempo el problema de los seguros (Gilíes, loc cit, p 1147) ha sido tratado de otro modo véase el § 5 a) de la ley sobre contratos de seguros (*Versicherungsvertragsgesetz*) que exige para la conclusión del contrato una información escrita sobre ciertas condiciones Aunque la directiva permite esta limitación porque se esperaba otra directiva especialmente en materia de seguros (Botana García, nota 8, p 99), hay que notar la amplitud de prácticas abusivas en este mercado

La ley, además, intenta proteger al consumidor donde éste no espera el peligro. Según este criterio teleológico, el pariente que pide una garantía es incluso más peligroso que el empleado de un banco, porque es mucho más difícil negar un favor a una persona a la cual uno se siente unido. La visita del pariente en sí, no es inesperada, su intención comercial, en cambio, no es, para nada, un hecho cotidiano.

En general hay ahora un gran consenso frente a este razonamiento en cuanto al ámbito de las garantías graves en general, de las cuales se hablaba al principio (32). No parece haber una razón por la cual se deba pensar de modo diferente en el ámbito de acción de una ley hecha específicamente para la protección del consumidor, aunque sólo excepcionalmente la venta ambulante se celebra entre parientes. No sería ni realista ni útil separar artificialmente el mundo familiar del comercial.

Además, el § 5 de la HWiG contiene una interdicción de construcciones en fraude de la ley (Umgehungsverbot); aunque el valor metodológico de este tipo de normas en Alemania parece dudoso (33), puede decirse que el legislador ciertamente no quería permitir una interpretación demasiado estricta y formalística en desventaja del cliente.

¿Qué puede decirse, pues, acerca del argumento del Tribunal Supremo de que el pariente que ofrece el contrato no «representa» al negociante? Se trata normalmente, ante todo, de una «representación» en un sentido no técnico. El deudor principal no hace —en términos jurídicos— nada más que convencer a su pariente de asumir una garantía para aquél frente al banco; en cambio, no emite una declaración de voluntad en nombre del banco.

Ahora bien, ¿cómo se puede encuadrar la situación en las categorías de la parte general del BGB?

Hay conformidad en que cada contratante debe asumir la responsabilidad de los actos cometidos por un tercero cuya actividad en la negociación o conclusión del contrato entra dentro de la esfera de intereses del contratante mismo. En la parte general del BGB salta a la vista el parágrafo 123, apartado segundo, primer inciso. No queremos profundizar en las dificultades de tal norma en este lugar. Regula los efectos de un engaño en el negocio, y esto de manera muy restrictiva si el engaño ha sido cometido por un tercero. Calificar una persona como «tercero», es equivalente a favorecer a la parte que quiere mantener en vigencia el contrato, en el BGB y en la HWiG.

Lo importante, por tanto, es el concepto del «tercero». No es tercero —según la jurisprudencia— el Verhandlungsgehilfe ya mencionado, es decir el «ayudante» o «encargado» de la negociación. No puede estimarse tercero, es decir persona totalmente ajena del negocio, el Verhandlungsgehilfe, porque al ser ayudante, está prácticamente envuelto en el negocio y participa en éste. Un ejemplo típico de Verhandlungsgehilfe es el dependiente de un negocio que engaña a un cliente. En consecuencia, un interés personal excluye que alguien pueda ser considerado como Verhandlungsgehilfe; por tanto, es un tercero.

El legislador de la HWiG modeló la expresión «inducir a una declaración de voluntad» (§ 1 HWiG) según la terminología del § 123 BGB. La relación entre los dos artículos parece haber «permitido» al supremo Tribunal trasladar también la categoría jurisprudencial del «ayudante» a la HWiG. Aplicando las categorías desarrolladas en el marco de este artículo, el hijo, en nuestro caso, podía de hecho ser tercero, no «ayudante» del banco, porque perseguía intereses propios, motivando a la madre a firmar.

Partiendo de esto se ve que las categorías desarrolladas en el ámbito del engaño no dan lugar necesariamente a resultados justos en la HWiG: la necesidad de proteger a la persona inducida a firmar el contrato en casa es, en cambio, mayor cuando el negociante no solamente disfruta de las relaciones personales entre los parientes, sino que además existe un interés personal del deudor principal por obtener la garantía.

(32) Véase supra Al.

(33) Véase Baldus (nt. 12), p. 1106 con bibliografía.

(34) En este sentido, por ejemplo Münchener Kommentar zum BGB / Peter Ulmer, § 1 HWiG, no 15. En la jurisprudencia toman en consideración esta aproximación Oberlandesgericht (Tribunal de Apelación)

Conviene, pues, pasar coherentemente al apartado segundo, primer inciso, del § 123 BGB (34); si, por tanto, el negociante sabía de este comportamiento (o si la idea de aprovecharlo en su propio beneficio era incluso suya), la ley debe proteger a la contraparte. Transfiriendo la jurisprudencia alemana en materia del § 123, apartado 2, BGB, el criterio preciso para imputar los actos del pariente al comerciante sería el de saber si «las circunstancias del caso debían incitar al contratante a informarse sobre si la declaración de voluntad transmitida estaba causada por un engaño o no» (35).

En el caso que estamos viendo, el banco había impulsado al deudor a entregarle lo más rápidamente posible el modelo predisuesto para el contrato de garantía con la firma del garante. Aquí era más que obvio para el banco que el deudor hablaría con la madre en casa, por lo cual no habría sido difícil informarse sobre si era éste el caso o no e informar a la madre sobre su derecho de rescisión (36), tal como lo exige la Ley. Después de una semana el contrato habría adquirido plena validez. Por tanto es bastante simple para el comerciante «protegerse» a su vez frente a la tutela del consumidor.

Tampoco en términos económicos parece evidente, por tanto, el porqué de que la ley necesite un elemento más, no escrito, que sería la «extrafamiliaridad» del negocio.

En definitiva, ya la metodología tradicional alemana conduce al resultado de que la restricción de la Ley, como la exige la jurisprudencia referida del BGH, es metódicamente muy discutible, con independencia de si esta restricción se refiere a cónyuges o a parientes (37).

Además de esto, el resultado del BGH es insostenible también a la luz de la Directiva europea. Este aspecto, el más fundamental, que trataremos ahora, nos permite llegar a unas conclusiones generales.

Hamm, sent del 29-6-1995, 5 U 45/95, en Wertpapier-Mitteilungen 1995, pp 1872-1874 (1874), el Kammergericht (Tribunal de Apelación de Berlín) tiende a imputar al negociante también ciertos actos que no entran en el extremo del § 123, apartado 2, BGB (Wertpapier-Mitteilungen 1996, pp 1219-1221, 1220 s)

(35) Bundesgerichtshof, sent del 9-4-1992, IX ZR 145/91, en Wertpapier-Mitteilungen 1992, p 1016-1018 (1016 s)

(36) En este lugar no podemos enfrentarnos a la cuestión terminológica se habla del derecho de revocación, de rescisión, etc Cfr Miguel Ruiz Muñoz, Facultad revocatoria del consumidor y competencia desleal (Algunos presupuestos metodológicos), en Estudios sobre Consumo 11 (1996), pp 11-34 (21-24), Burkhard Boemke, Das Widerrufsrecht im allgemeinen Verbraucherschutzrecht und in der Zwangsvollstreckung, en Archiv für die civilistische Praxis 197 (1997), pp 161-186 (con el Bundesgerichtshof, sin embargo contra la opinión dominante), monográficamente Botana García (nota 8), pp 111-118, 243-251 La confusión es también fruto de los diversos derechos de los Estados miembros que eligen libremente, en principio, el modo de la ejecución de la directiva Es visible la necesidad de categorías compatibles con las estructuras fundamentales de todos los códigos nacionales, es decir, de una armonización también conceptual.

#### 2.4.2. Interpretación conforme al Derecho comunitario

La interpretación del BGH conduce, como veremos, a un conflicto normativo entre el Derecho nacional y el comunitario. La Directiva 85/577/CEE habla en el art. 1, primer apartado, de «contratos» y en el cuarto de «ofertas contractuales». Una limitación en cuanto a negocios entre familiares no existe ni literalmente ni lógicamente. El art. 2 define al consumidor, más bien, solamente de forma negativa: una persona que no obra en el ámbito de su propia actividad comercial o profesional (38). Tampoco estos aspectos pueden dar apoyo a la vista del BGH.

Del preámbulo y del art. 8 de la Directiva cabe deducir que el objetivo, la tutela del consumidor, permite un acercamiento teleológico a favor del cliente: el art. 8 aclara qué normas nacionales de carácter más favorable para el consumidor están permitidas. La Directiva no impide una interpretación in favorem consumatoris I clientis también allá donde en la normativa comunitaria se lean expresiones más restrictivas en comparación con el derecho nacional. Así, por ejemplo, se deberían aplicar los conceptos desarrollados en el § 123 («tercero» y «auxiliar en la negociación») a favor del consumidor como lo hemos propuesto (39). Es decir, que no estén excluidos a priori los familiares que, de hecho, necesitan la protección de la ley del mismo modo que todas las demás personas en situaciones contempladas en la Directiva sobre negocios a domicilio.

(37) El pronunciamiento del BGH según el cual la jurisprudencia cita da es constante, parece por tanto incierta para el futuro.

Las primeras señales de una nueva orientación parecen hacerse ver en el horizonte jurisprudencial En una sentencia reciente, la misma sección del Tribunal acentúa la cuestión de la imputación de actuaciones de parientes a un comerciante y aplica la HWiG, porque el hijo, en este caso, se había dirigido a la madre como a cualquier otra persona Bundesgerichtshof, sent del 17-9-1996, XI ZR 164/94, en Neue Juristische Wochenschrift 1996, pp 3414-3416 (3415), con anotación de Eberhard Rebmann, en DZW 1997, pp 151-154. Por eso, el Tribunal se niega expresamente a examinar la crítica que se enfrentó a la sentencia anteriormente discutida por ser diferente el caso concreto Si guiando consecuentemente este razonamiento, la base conceptual de la primera decisión no parece nada fortalecida subraya mas bien la irrelevancia de la relación familiar, que, de hecho, salta a la vista.

(38) Véase, últimamente, con esta perspectiva en la interpretación de la Directiva TJCE (nota 22).



Esta interpretación se ve también metodológicamente apoyada por parte de la jurisprudencia alemana en cuanto que ésta presume la voluntad del legislador de adaptarse a sus deberes según el Derecho comunitario (40).

### 3. CONCLUSIONES

La decisión del Tribunal Constitucional alemán ha tenido al menos un efecto saludable: la discusión sobre la realidad de la autonomía privada, que es el fundamento material del Derecho privado, y acerca del camino oportuno para salvarla frente a una realidad social que cambia, ha sido abierta de nuevo (41), una discusión que impone al jurista también el rendir cuenta de las intenciones sociales que persigue en la aplicación de las técnicas jurídicas. Hay que añadir sólo brevemente que el Derecho romano de las garantías puede servir difícilmente para legitimar un liberalismo excesivo: la fianza, en Roma, era dura en su régimen, pero muy frecuente exclusivamente entre personas suficientemente expertas en el mundo de los negocios (42).

El problema, en todo caso, no se resuelve completamente mediante las leyes que determinan la técnica de la conclusión de los contratos. Más allá de estas leyes aparece una cuestión de principio: La sociedad vive —y con bastante probabilidad vivirá siempre— con un cierto grupo de personas que no se comportan de homo oeconomicus, que toman sus decisiones de manera irracional y ésto no sólo por falta de instrucciones o conocimientos, sino también por sentimentalismo y lazos personales. La jurisprudencia alemana procuró durante muchos años ignorar esta situación remitiendo a los deudores a la autonomía privada (en el sentido formal y liberal, en cierta forma teórico, que no obstante corresponde, en líneas generales, con las ideas del legislador histórico).

Lo aquí dicho coincide con el crecimiento de la conciencia de que el Derecho comunitario está influyendo ahora de manera decisiva sobre el Derecho privado (43). El caso discutido demuestra, entre otros aspectos, que la dimensión europea se tiene que considerar cuando se interpreta cualquiera norma del Derecho nacional. La Comunidad debe decidirse sobre cómo definir los valores del derecho —de la autonomía privada hasta la familia— si quiere presentar modelos de Derecho privado que puedan convencer a los operadores jurídicos nacionales. Una concepción meramente técnica (o, aún peor: demasiado genérica) del consumidor llega a ser cada vez menos convincente con vistas al crecimiento del impacto comunitario, aunque, sin embargo, el punto de partida es la necesidad de una protección coherente del consumidor en un mercado único. Existen todavía grandes divergencias de carácter jurídico-político entre los Estados miembros; y, por tanto, la necesidad de discutirlos profundamente. En todo caso, nos parece que decisiones y definiciones de este tipo no serán posibles sin la comparación de Derechos y la investigación crítica acerca de las opciones y las limitaciones que resultan de la tradición común.

(39) La Directiva sólo habla —al menos expresamente— de personas que actúan «en nombre y por cuenta de un comerciante»(art 2 in fine), Léase, en cambio, el art 8 de la directiva ya citado

(40) Véanse, críticamente, Baldus y Becker (nt 19)p 880

(41) Compárese en especial Gernhuber (nota 6), pp 1093 s

(42) Cfr Hemnch Honsell, Theo Mayer-Maly y Walter Selb, *Romisches Recht*, Berlín et al 41987, p 195 Para una reciente explicación dogmática de la fianza romana en lengua española, véase A Fernández Barreiro y Javier Pancio, *Fundamentos de derecho privado romano* Madrid 31997, § 54 (pp 400-404), María José Reyes López y Gabriel Buigues Oliver, *Notas para un estudio histórico-crítico de la fianza*, en *Anuario de Derecho Civil* 49 (1996), pp 1451 -1508 para las relaciones entre razonamiento jurídico y social en Roma (y su importancia para el nuevo derecho común europeo), ofr A Fernández Barreiro y Javier Panao, *Historia del derecho romano y su recepción europea*, Madrid 21997, pp 289 s

(43) Cfr sobre todo Ole Lando, *European Private Law*, en Karl F Kreuzer et al, coord., *Die Europaisierung der mitgliedstaatlichen Rechtsordnungen in der Europäischen Union* (Baden-Baden 1997), pp 41-54, Hans-W Micklitz, *Perspektiven eines Europäischen Privatrechts*, en *ZEuP* 1998, pp 253-276

## Colaboradores

### MARCELO ROYO VELA

Es Profesor Titular de Universidad del Área de Comercialización e Investigación de Mercados en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Valencia. Sus áreas de interés se centran en la publicidad, comportamiento del consumidor y metodología de investigación.

### SALVADOR MIQUEL PERIS

Es Catedrático de Universidad del Área de Comercialización e Investigación de Mercados en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Valencia. Sus áreas de interés se centran en marketing internacional, distribución comercial e investigación de mercados.

### NORA LADO COUSTÉ

Es Profesora Visitante de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad Carlos III de Madrid. Es Doctora por la Universidad Autónoma de Madrid y tiene estudios de postgrado en Finanzas y Marketing en la Universidad Católica de Lovaina, Bélgica.

### MARÍA LUISA VILLANUEVA ORBAIZ

Es Profesora Ayudante Doctor en el Área de Comercialización e Investigación de la Universidad Pública de Navarra, Licenciada en Ciencias Económicas y

Empresariales por la Universidad del País Vasco y Doctora, desde 1997 en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pública de Navarra. Actualmente forma parte del proyecto de investigación «La productividad del Marketing en las Empresas de Servicios».

### CHRISTIAN BALDUS

De la Universidad de Colonia.

### RAINER BECKER

De la Universidad de Tréveris.

### OSCAR MEDINA ORTA

Es Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y Profesor de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad Autónoma de Madrid.

### MONICA GÓMEZ SUÁREZ

Es Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales y Profesora Titular de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad Autónoma de Madrid.

### JOSÉ LUIS MÉNDEZ GARCÍA DE PAREDES

Es Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y Profesor de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad Autónoma de Madrid.