

# **CONTRATOS**

**Cátedra de Derecho Civil del  
Dr. FEDERICO N. VIDELA ESCALADA**

Trabajo de

**Luis Ovsejevich**

## **EL CONSENTIMIENTO: SUS TERMINOS**

## ÍNDICE GENERAL

1.	El consentimiento en general .....	4
1.1.	Concepto .....	4
1.1.1.	Elemento base del contrato .....	4
1.1.2.	Sus componentes: Oferta y aceptación. Integración .....	4
1.2.	<i>Evolución histórica</i> .....	5
1.2.1.	Derecho romano .....	5
1.2.2.	Derecho canónico .....	6
1.2.3.	Derecho moderno .....	6
1.3.	<i>Acepciones</i> .....	7
1.3.1.	Concepto .....	7
1.3.2.	Análisis de cada acepción.....	7
1.4.	<i>Necesidad de voluntad real y seria</i> .....	8
1.5.	<i>Necesidad y forma de exteriorización</i> .....	8
1.5.1.	Necesidad. Vinculación con la teoría del acto jurídico.....	8
1.5.2.	Formas .....	8
1.5.2.1.	Directa .....	9
1.5.2.2.	Indirecta .....	9
1.5.2.3.	Régimen del Código Civil.....	9
1.5.2.4.	Valor del silencio.....	10
1.6.	<i>Voluntad real y declarada</i> .....	11
1.6.1.	Concepto .....	11
1.6.2.	Teoría subjetiva .....	11
1.6.3.	Teoría objetiva .....	11
1.6.4.	Solución en el Derecho comparado .....	12
1.6.5.	Solución en el Derecho argentino .....	12
1.7.	<i>Proceso de su formación</i> .....	13
1.7.1.	Formación instantánea .....	13
1.7.1.1.	Contratos entre presentes.....	13
1.7.1.2.	Negociaciones. Tratativas contractuales. Valor jurídico. Responsabilidad precontractual.....	13
1.7.2.	Formación progresiva .....	13
1.7.2.1.	Contratos entre ausentes .....	13
1.7.2.1.1.	Concepto. Remisión .....	13
1.7.2.1.2.	Aceptación por acto posterior.....	13
1.7.2.2.	La minuta o puntualización ("puktation"). Su valor. Papel del juez .....	13
1.7.3.	Situaciones especiales: teléfono, télex, fonograma y grabador.....	14
1.8.	<i>Aspectos particulares y modernos en la formación del consentimiento</i> .....	14
1.8.1.	Concepto .....	14
1.8.2.	Predisposición de cláusulas por la voluntad de las partes.....	15
1.8.2.1.	Contrato de opción .....	15
1.8.2.2.	Prelación .....	15
1.8.2.3.	Contrato preliminar .....	15
1.8.2.4.	Contrato normativo .....	15
1.8.2.5.	Contrato reglamentario. Contrato tipo .....	15
1.8.2.6.	Contrato de coordinación .....	15
1.8.2.7.	Contrato por adhesión. Condiciones generales del contrato .....	15
1.8.2.8.	Contrato abierto .....	16
1.8.2.9.	Relaciones contractuales fácticas u obligación de conducta social típica .....	16
1.8.3.	Intervención del Estado .....	16
1.8.3.1.	Contrato autorizado .....	16
1.8.3.2.	Contratos normados, regulados o reglamentados .....	16
1.8.3.3.	Contratos necesarios, forzosos o impuestos .....	16
1.8.4.	Autocontrato o contrato consigo mismo .....	16
1.8.4.1.	Concepto .....	16
2.	<i>Oferta</i> .....	17
2.1.	Concepto .....	17
2.2.	<i>Distinción de otras figuras</i> .....	17
2.2.1.	Invitación a ofrecer .....	17
2.2.2.	Opción y prelación.....	17
2.3.	<i>Requisitos</i> .....	18
2.4.	<i>Oferta al público</i> .....	18
2.5.	<i>Valor jurídico</i> .....	19
2.5.1.	Obligatoriedad y autonomía .....	19
2.5.2.	Diversas soluciones sobre la obligatoriedad .....	19
2.5.3.	Fundamentos de la obligatoriedad .....	19
2.5.4.	Solución en el Derecho civil argentino .....	19
2.5.4.1.	En el Código Civil .....	19

2.5.4.2.	En el Proyecto de reformas de 1936 .....	20
2.5.4.3.	En el IVº Congreso Nacional de Derecho Civil de 1969 .....	20
2.6.	<i>Ofertas irrevocables</i> .....	20
2.6.1.	Supuestos en nuestra legislación. Fundamentos.....	20
2.6.1.1.	Vigencia temporal.....	21
2.6.1.2.	Renuncia a la facultad de retractarla. Límite: teorías .....	21
2.7.	<i>Caducidad. Supuestos</i> .....	21
2.8.	<i>Especies: alternativas y conjuntas</i> .....	21
2.9.	<i>Formas y modalidades</i> .....	22
2.9.1.	Expresión ..	22
2.9.2.	Conclusión del consentimiento .....	22
3.	<i>Aceptación</i> .....	23
3.1.	Concepto .....	23
3.2.	Requisitos .....	23
3.2.1.	Enumeración .....	23
3.2.2.	Modificación e incompleta .....	24
3.3.	<i>Valor jurídico</i> .....	24
3.3.1.	Obligatoriedad: retractación.....	24
3.3.2.	Autonomía: caducidad .....	24
3.4.	<i>Formas</i> .....	25
	Bibliografía .....	26

## 1. EL CONSENTIMIENTO EN GENERAL

### 1. 1. CONCEPTO

#### 1. 1. 1. Elemento base del contrato

Para que el contrato exista es necesario que haya acuerdo de voluntades de las partes que lo celebran.

Este acuerdo de voluntades se denomina consentimiento.

Dado que sin él, no hay contrato, debemos considerarlo como un elemento constitutivo del mismo. E indudablemente es el más característico de esta especie de los actos jurídicos, que estamos analizando: el contrato.

El importantísimo rol que el consentimiento desempeña se traduce en que es la base del contrato, ya que sin él no puede existir ningún tipo de contrato. En ese sentido todos los contratos son consensuales. En nuestra ley se denominan consensuales a aquellos contratos que para su formación sólo requieren el consentimiento (art. 1140, Código Civil).

Puede ser que la ley o incluso las partes exijan que además concurren otros requisitos para considerar perfeccionado el contrato, tales como la entrega de la cosa o el cumplimiento de formalidades especiales, como sucede en los contratos reales o solemnes; pero ellos juegan siempre como un plus del consentimiento. Y en tanto ese plus, como decimos puede o no requerirse, en cambio consentimiento siempre debe haber. Inclusive ciertas promesas de contratos reales obligan; en nuestro Código Civil, el art. 2244, crea ciertas consecuencias jurídicas.

El primordial papel que representa el consentimiento se vincula al principio de la autonomía de la voluntad con sus manifestaciones de la libertad de contratar y de la libertad contractual. A ello se llegó tras una larga evolución histórica.

Ese rol indudablemente favorece el intercambio de los bienes y servicios con sus lógicas consecuencias en el desarrollo económico, social y político de un Estado.

#### 1. 1. 2. Sus componentes: Oferta y aceptación. Integración

Al acuerdo de voluntades que conforma el consentimiento se llega a través de un proceso en donde intervienen ambas voluntades. De ellas una es la que propone la realización del contrato, y la otra es la que asiente sobre el mismo.

La primera de esas voluntades se denomina oferta, y la segunda aceptación. Para que haya contrato, esa oferta debe tener por objeto una relación de derecho.

El contrato implica la integración de dos voluntades inicialmente distintas, opuestas, pero que llegan a una coincidencia, pues al combinarse cada una de ellas encuentra su satisfacción.

Es indispensable que esas voluntades se comuniquen, por ello ambas son declaraciones recepticias. El intercambio de ambas llevará al acuerdo, a la armonización, integrándolas.

Esa oferta y aceptación, para que tengan valor jurídico deben exteriorizarse. Dado que de ese modo probarán su convergencia.

## 1. 2. EVOLUCION HISTORICA

Para llegar al concepto de contrato que hoy nos parece tan simple, ha sido necesario un largo proceso histórico.

El principio de la autonomía de la voluntad es una adquisición del Derecho moderno, no existía en el Derecho romano.

A continuación analizaremos la evolución histórica.

### 1. 2. 1. Derecho romano

En las legislaciones primitivas el Derecho es un procedimiento, luego la voluntad humana por sí sola no origina obligaciones. Para que éstas existan deben cumplirse una serie de formalidades.

Así es que el origen del contrato se lo encuentra en el *nexum* que establecía una suerte de derecho real del acreedor sobre el deudor. Este procedimiento se realizaba por medio de las formalidades del cobre y de la balanza (*per aes et libram*), el *libripens* y cinco testigos que representaban las cinco clases en que se dividía la población de Roma.

Luego aparece una manera de contratar que reemplaza al *nexum* y que consistía en una pregunta hecha por el acreedor seguida de una respuesta dada por el deudor. En una primera etapa sólo podían prometer con esas palabras solemnes los ciudadanos, ya que para ello debían emplear la palabra *spondere*; por ello se la conoce como *sponsio*.

Más adelante también se permitió a los peregrinos que usaran de esa manera de contratar aunque utilizando otros verbos, porque el *spondere* era de uso exclusivo de los ciudadanos. De esta manera se llegó a la *stipulatio* o estipulación.

La estipulación constituyó el típico ejemplo de los contratos *verbis* o *verbales* del Derecho romano, pues para que se perfeccionaran debían pronunciarse palabras solemnes. Los otros casos de contratos verbales eran la *dictio dotis* o *promesa de dote*, y la *jusjurandum liberti* o *juramento de los libertos*.

La importancia de la estipulación reside en que no era un contrato con un objeto determinado, sino una manera de contratar, por lo que se la podía utilizar para una serie de relaciones jurídicas que de otro modo no tenían sanción. Así el simple pacto para hacerlo obligatorio podía ser revestido de la forma de la estipulación.

Los inconvenientes que presentaba era que sólo podía aplicarse a contratos entre presentes y no entre ausentes, y que sólo sancionaba obligaciones unilaterales, pues uno solo contraía compromiso, para que lo hicieran ambas partes debían realizarse dos estipulaciones.

Con el tiempo surgieron los *contratos litteris* o *literales*, que se formaban por una escritura hecha sobre un registro en condiciones determinadas. El origen de los mismos se debe a una antigua práctica de contabilidad que realizaban los romanos. Ciertas anotaciones, las *nomina arcaria*, que se hacían como medios de prueba, dieron origen a las *nomina transcriptitia*, que se convirtieron en *contratos litteris*. De esta manera a través de un juego de escrituras, se daba origen a obligaciones. Existían las *nomina transcriptitia a re in personam* y las *nomina transcriptitia a personam in personam*. El *contrato litteris* permitía la formación del consentimiento entre ausentes.

Como vemos estos contratos, tanto los verbales como los literales eran solemnes, y no admitían que la simple voluntad creara obligaciones.

Tenemos luego la categoría de los *contratos reales*, que se caracterizaban porque para su perfeccionamiento debía entregarse una cosa. La formaban el mutuo, comodato, depósito y prenda.

El antiguo Derecho romano sólo había sancionado uno de esos contratos reales: el mutuo; las demás, aunque la cosa se hubiese realmente entregado, seguían la suerte de los pactos en general, es decir eran simples convenciones desprovistas de acción para exigir su cumplimiento en juicio. Recién hacia el fin de la República el pretor les dio una acción *in faetum*, que en épocas del Imperio, al sancionarse al comodato, depósito y prenda como contratos reales, se convirtió en acción *in ius*, con una denominación distinta para cada uno de esos contratos. Hasta llegar a este estado, en la práctica las partes recurrían al procedimiento de la fiducia.

Otra categoría de contratos admitidos por el Derecho romano, era la de los *contratos consensuales*, que se perfeccionaban por el sólo consentimiento. Ellos eran: la venta, la locación, la sociedad y el mandato.

Los contratos verbales y los literales, formaban la categoría de los contratos formales. Los reales y consensuales, la de los no formales. Pero todos ellos integraban la de los nominados, por oposición a los innominados.

Estos eran formados por aquellos pactos en los cuales una parte ya había ejecutado su obligación. Desde ese instante la otra podía ser obligada a cumplir su prestación o a devolver lo que hubiese recibido. Se reducían a los siguientes tipos: *do ut des* (doy para que des), *do ut facias* (doy para que hagas), *facio ut des* (hago para que des), *facio ut facias* (hago para que hagas).

Había otros pactos a los cuales el pretor les dio sanción, por eso se los conoce como pactos pretorianos: el pacto de constituto, el de juramento, el recepta y el de hipoteca. Y hubo otros que recién se los sancionó en el Bajo Imperio, conociéndoselos como pactos legítimos: el de dote, el de donación y el de compromiso.

Estos pactos pretorianos y legítimos que estaban provistos de acción, eran los *pacta vestita*, por oposición a los *pacta nuda* (pactos desnudos).

Justamente estos últimos, señalan la característica del Derecho romano de sólo conferir acción a aquellos que estuviesen expresamente previstos en su legislación. Todas aquellas convenciones que no reuniesen las características de las figuras previstas (*verbis, litteris*, reales, consensuales, pactos sancionados), o que no tuviesen por lo menos ejecución de su obligación por una de las partes (innominados), no daban acción. Con lo cual en esos casos la sola voluntad no bastaba para crear obligaciones. Es decir, existía la regla *Ex nudo pacto actio non nascitur*.

### 1. 2. 2. Derecho canónico

Del precedente análisis surge que si bien en el Derecho romano se llegó a través de una larga evolución a concebir una noción del contrato próxima a la nuestra, ella no llegó a ser la actual, pues el simple acuerdo no podía hacer nacer obligaciones provistas de acción; sólo generaba obligaciones naturales. Justamente un ejemplo de éstas era el simple pacto. Luego sólo eran obligaciones civiles las que cumplían la formalidad exigida, o las figuras nominadas e innominadas a las cuales expresamente se les daba acción.

Al producirse las invasiones bárbaras, se vuelve a un formalismo arcaico, por el cual para la existencia del contrato se exigía cumplir con determinados ritos.

Con el transcurrir de los siglos, surge una categoría de contratos por juramento, que los desarrolla el Derecho canónico, en virtud del cual las partes contratantes comprometían su fe jurando sobre los libros

Sagrados y sobre Reliquias. El que no cumplía con su promesa violaba la fe, incurría en mentira. De ese modo los canonistas llegaron a admitir el carácter obligatorio de los pactos desnudos. Más adelante se sostiene que la simple convención es obligatoria como si hubiese existido una estipulación. Este nuevo principio creó resistencia entre los romanistas, pues alteraba el concepto que formuló el Derecho romano, de que el solo consentimiento formaba el contrato sólo en los casos de contratos nominados.

Pero la fórmula *solus consensus obligat* fue imponiéndose y ya en el siglo XVI se la admitía sin discusiones en la práctica; consagrándola al siglo siguiente los juristas Loysel y Domat, y en el XVIII, Pothier.

Era la consagración del *pacta sunt servanda*, al cual contribuyeron la escuela del Derecho natural y la filosofía imperante en el siglo XVIII.

### 1. 2. 3. Derecho moderno

El principio de que el solo consentimiento obliga es consagrado en el Código francés (arts. 1108 y 1134). Se rechaza la distinción entre contratos y simples pactos. Pues el mero

consentimiento origina el contrato, con la sola excepción de los contratos reales y en determinadas circunstancias de los solemnes.

Las mismas bases configuran nuestro Código Civil con su claro art. 1197.

En la legislación comparada rigen reglas similares.

No obstante ello, razones de prueba vinculadas al aspecto práctico limitan el principio del consensualismo. La protección de la seguridad jurídica, también concurre al renacimiento del formalismo.

Pero además, el Derecho contemporáneo se encuentra con nuevas maneras de producirse el consentimiento, que demuestran que el principio de la autonomía de la voluntad, se encuentra alterado sino restringido (véase *infra* n° 18).

### 1. 3. ACEPCIONES

#### 1. 3. 1. Concepto

Del término consentimiento podemos señalar dos acepciones.

En el sentido etimológico el término consentimiento proviene del latín *cum sentire* (compañía, sentir) que expresa acuerdo de dos o más voluntades sobre un mismo fin, sentimiento, opinión, es decir de querer lo mismo.

En otro sentido, más restringido, consiste en la adhesión a una proposición o el asentimiento dado por cada una de las partes, a las condiciones del contrato proyectado con voluntad de producir efectos jurídicos.

#### 1. 3. 2. Análisis de cada acepción

La primera tiene como presupuesto dos declaraciones, es bilateral, integrándose por dos actos sucesivos y siempre copulativos, la oferta y la aceptación.

La segunda es unilateral, porque se forma con la manifestación de una sola voluntad. Admitir este concepto lleva a hablar del mutuo consentimiento, expresión que consideramos redundante porque el consentimiento por sí solo ya da la idea de que es mutuo.

Consideramos luego correcta la primera acepción, pues para que haya contrato se exigen dos declaraciones como consecuencia del acuerdo de voluntades.

La segunda es una acepción popular, insuficiente para nuestro estudio; ella la entiende en el sentido de aquiescencia, de condescender.

No obstante es común su utilización. Así se acostumbra decir: te doy mi consentimiento. Lo emplea en este sentido el Código francés (art. 1108), el chileno (art. 1445) y el nuestro en el 1140, y en la Ley de Matrimonio Civil, arts. 10, 15, 16, 85, inc. 3. La mezcla de ambas acepciones la observamos en un mismo artículo: 1846.

Si aceptáramos que la declaración de voluntad de cada parte; emitida con propósito serio de contratar se llamare consentimiento, la integración de ambas entonces debería llamarse acuerdo.

Consideramos que el término consentimiento debe estar reservado sólo a la declaración de voluntad común, y no admitirse el concepto de consentimiento unilateral. Para éste deben utilizarse otros términos, entre ellos, en forma genérica, el de declaración unilateral de voluntad, y de manera específica, el de oferta y aceptación. La conjunción de las dos formará el consentimiento.

#### 1. 4. NECESIDAD DE VOLUNTAD REAL Y SERIA

La mera volición interna de las partes no basta para que haya consentimiento. Para que éste exista esa voluntad debe tener por finalidad inmediata un resultado jurídico de índole obligacional, y por supuesto debe traducirse en una manifestación externa suficiente.

Esa voluntad debe ser seria, no lo es cuando el consentimiento se prestó por *jocandi causa* (pura broma), o con reservas mentales conocidas por la otra parte, o bajo una condición puramente potestativa de la voluntad del deudor.

Tampoco existe esa voluntad real y seria, cuando una persona realice por cortesía o por hábito producto de la vida social, un acto que de su parte implique una prestación. No tiene intención de obligarse, lo que sí ocurriría en un contrato gratuito. El ejemplo sería el transportar gratuitamente en su automóvil a alguna persona que lo pide. El acompañar a un niño a la escuela cuando la madre le pide ese favor a una persona. En esos casos no podría originarse responsabilidad contractual.

#### 1. 5. NECESIDAD Y FORMAS DE EXTERIORIZACION

##### 1. 5. 1. Necesidad. Vinculación con la teoría del acto jurídico

El consentimiento no es un simple hecho psicológico. Para que produzca efectos jurídicos debe expresarse esa voluntad común.

La voluntad como fenómeno psicológico en sí, no engendra consecuencias jurídicas si no sale del fuero interno. Debe revelarse al exterior para que terceras personas puedan percibirla. Quien está interesado en celebrar un contrato, debe conocer la voluntad de la otra parte.

El contrato es un acto jurídico bilateral. Por definición, acto jurídico es un acto voluntario lícito (art. 944) y para que haya acto voluntario debe ser ejecutado con discernimiento, intención y libertad (artículo 897), pero ese acto sólo tiene relevancia jurídica cuando esa voluntad se manifiesta exteriormente (art. 913).

Luego el contrato como especie de los actos jurídicos, debe ser un acto voluntario exteriorizado. Es decir el consentimiento debe manifestárselo. El hecho no exteriorizado, es decir el interno, no puede ser conocido por los demás.

##### 1. 5. 2. Formas

Esa manifestación puede ser de diverso tipo. Las partes tienen libertad para expresar su voluntad.

Hay ausencia de formas legales para la existencia del contrato consensual. La manifestación puede ser expresa o tácita, con o sin intermediarios, por medio de cualquier procedimiento, por actitudes que lo presupongan, etcétera.

No obstante en determinados casos la ley o las propias partes pueden restringir esa libertad, condicionando la existencia del contrato a cumplir con determinada formalidad.

La práctica asimismo limita esa libertad, a los efectos de poder probar los contratos, para el supuesto de que una de las partes posteriormente niegue la existencia del mismo.

Nuestro Código trata el tema de la exteriorización al referirse al acto voluntario (arts. 913-920). Luego, al tratar el consentimiento, nuevamente se refiere a la exteriorización (1145-6) sin que implique agregar nuevas ideas.

En estos últimos artículos la expresión consentimiento debemos entenderla en el sentido restringido, pues una parte puede llegar a expresarlo en forma expresa y la otra tácitamente.

La forma de expresar el consentimiento podemos dividirla en "directa e indirecta", reemplazando de este modo las expresiones de expresa o positiva, y tácita, que utiliza nuestro Código.

Consideramos aconsejable este reemplazo terminológico, por ser más preciso.

La distinción entre directa e indirecta estriba en el fin que tiene en cuenta la manifestación. Así la directa incluye la expresa y el silencio. En cambio la diferencia entre expresa o tácita reside en la forma de expresión.

#### 1. 5. 2. 1. *Directa*

Los términos del consentimiento implicarán una manifestación directa cuando el contenido del propósito que lleva a contratar es revelado explícita y directamente, sin la ayuda de circunstancias concurrentes. No es necesaria una ilación, pues la voluntad se exterioriza en dirección inmediata al fin que se propone.

Se expresa por palabras verbales o escritas, o mímicas.

La verbal es la declaración emitida por medio de palabras que pueden ser oídas por la persona a quien se dirige. No tiene importancia la distancia a que se encuentra. Así comprende a la que se hace por procesos mecánicos para la transmisión de la voz tales como teléfono, radio, etc. En los contratos entre ausentes juega a través de la comunicación por mensajero o nuncio (art. 1151).

La escrita es la declaración por medio de palabras graficadas. Constan en los llamados documentos o instrumentos, y puede ser del propio puño y letra del declarante o de otro, e inclusive puede asumir la forma de manuscrito, dactilografiado o impreso. La palabra escrita para que sea auténtica debe estar firmada o si no puesta la impresión digital. Comprendemos también dentro de la palabra escrita al telégrafo y al télex, aunque éste puede originar inconvenientes motivados por la falta de la firma.

En los contratos entre presentes suele darse para dar mayor seguridad.

Puede también no estar firmada como en los casos de los prospectos, anuncios, carteles, etcétera.

La mímica es la que se hace por gestos o signos. Comprende la inclinación de cabeza, el levantar un brazo. Puede llegar a incluir signos convencionales como la utilización de semáforos. Podría llamársela simbólica si empleamos este término en un sentido restringido.

#### 1. 5. 2. 2. *Indirecta*

La manifestación de voluntad es indirecta cuando el contenido del propósito no es revelado explícita y directamente, sino que se deduce de ciertas circunstancias concurrentes, de la conducta o comportamiento de una persona. La voluntad es inferida de ese comportamiento que es concluyente. Por una ilación necesaria y unívoca se infiere la intención de contratar. Configuran la llamada *jacta concludentia*. La declaración no tiene en sí misma la finalidad de poner en conocimiento.

La manifestación indirecta comprende a la tácita o implícita. Esta se funda en el principio de contradicción, pues se infiere de actos o hechos que no comportan otra explicación. Por ejemplo, el conductor de un taxi, que se ubica en la parada, manifiesta su voluntad de celebrar un contrato de transporte con la primera persona que se presente; la tácita reconducción en los contratos de arrendamiento rurales que se produce por el hecho de continuar el arrendamiento en ciertas condiciones en el bien locado (art. 20, Ley 13.246); la mercadería exhibida con su precio en una vidriera implica la manifestación de su dueño de venderla; también implica un tipo de esta manifestación la renuncia tácita al derecho de reversión proveniente de la autorización para enajenar o gravar el bien donado (art. 1846).

#### 1. 5. 2. 3. *Régimen del Código Civil*

Nuestro Código trata de estas formas de manifestar el consentimiento.

El art. 1145 establece: "El consentimiento puede ser expreso o tácito. Es expreso cuando se manifiesta verbalmente, por escrito, o por signos inequívocos. El consentimiento tácito resultará de hechos, o de actos que lo presupongan, o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en

que la ley exige una manifestación expresa de la voluntad, o que las partes hubiesen estipulado, que sus convenciones no fuesen obligatorias, sino después de llenarse algunas formalidades."

El art. 1146 dispone: "El consentimiento tácito se presumirá si una de las partes entregare y la otra recibiere la cosa ofrecida o pedida; o si una de las partes hiciere lo que no hubiera hecho, o no hiciere lo que hubiera hecho si su intención fuese no aceptar la propuesta u olería. "

La segunda parte del art. 1145 se refiere al consentimiento expreso, sin crear inconvenientes su interpretación.

La tercera parte del art. 1145 trata del consentimiento tácito, repitiendo en términos generales el art. 918 que se refiere a los actos voluntarios. De ambos surge que se requiere certidumbre de la existencia de la voluntad. Ahora cabe preguntarse si esa certidumbre debe excluir totalmente una voluntad distinta o basta con que infiera la manifestación de voluntad. Nos inclinamos por esta última, es decir la entendemos como certidumbre relativa, razonable, y no en sentido absoluto, porque ésta es la única manera de contribuir a la celeridad y buena fe en los negocios jurídicos.

Nuestra ley trata del consentimiento presunto juntamente con el tácito. No obstante ello, ambos términos no son sinónimos. Lo demuestran los arts. 873 y 874 por los cuales se puede renunciar tácitamente, pero ella no se presume. La presunción se basa en una disposición de la ley.

No obstante ello, creemos que la expresión presunción está tomada en materia de consentimiento en una forma de interpretación de hechos, susceptible de prueba en contra, y los casos que señala son:

1) Si una de las partes entregare y la otra recibiere la cosa ofrecida o pedida: es decir ambas partes deben realizar hechos; si no hay actos comunes, podrá o no haber manifestación tácita, pero no podrá ser presumida.

2) Si una de las partes hiciere lo que no hubiera hecho si su intención fuese no aceptar la propuesta: si el apoderado ejecuta actos concernientes al mandato, no obstante guardar silencio sobre si lo toma a su cargo, es aceptación tácita (art. 1876).

3) Si una de las partes no hiciere lo que hubiera hecho si su intención fuese no aceptar la propuesta: es un supuesto vinculado al anterior, y el art. 1878 ejemplifica sobre el particular.

De todas maneras no tendrá valor el consentimiento tácito, en los siguientes supuestos:

1) Que la ley exija una manifestación expresa de la voluntad (artículo 1145).

2) Que las partes sujeten la existencia del contrato al cumplimiento de ciertas formalidades (art. 1145).

3) Que haya una protesta o declaración expresa en contra (artículo 918).

#### 1. 5. 2. 4. Valor del silencio

El silencio en un sentido literal no es ni afirmación ni negación, en consecuencia no puede considerárselo manifestación de voluntad; pero hay casos excepcionales en el Derecho que así se lo estima.

Así dispone nuestro Código en su art. 919: "El silencio opuesto a actos, o a una interrogación, no es considerado como una manifestación de voluntad, conforme al acto o a la interrogación, sino en los casos en que haya una obligación de explicarse por la ley o por las relaciones de familia o a causa de una relación entre el silencio actual y las declaraciones precedentes."

En el Derecho romano regía la regla: *qui tacet, non utique fatetur* (quien calla no confiesa). El Derecho canónico por el contrario sostuvo: *qui tacet consintere debet* (quien calle consiente).

Nuestra norma establece el principio de quien calla no otorga, salvo en tres supuestos en los cuales el silencio tiene valor:

1) Cuando haya una obligación de explicarse por ley: ejemplo art. 283: la no oposición del padre al trabajo de su hijo menor adulto, implica asentimiento; art. 1031 sobre reconocimiento judicial del instrumento privado.

- 2) Cuando hay obligación de explicarse por relaciones de familias (ejs.: arts. 249 y 253).
- 3) Cuando hay una relación entre el silencio actual y las declaraciones precedentes; este caso es el de mayor interés para la materia que estamos analizando. Se trata de un silencio calificado o circunstanciado que autoriza a presumir que la voluntad de la persona que guarda silencio, es concordante con sus manifestaciones precedentes. Así cuando el mandatario notifica a su mandante que en la celebración de un acto se ha excedido de los límites del mismo, el silencio de éste implica ratificación (art. 1935).

También las partes pueden convenir que el silencio implicará asentimiento. Por ejemplo, con la prórroga de los contratos de locación de cosas, de trabajo, etcétera.

## **1. 6. VOLUNTAD REAL Y DECLARADA**

### **1. 6. 1. Concepto**

La exteriorización de la voluntad, a la que nos estamos refiriendo, puede responder a la real voluntad de la parte. En este caso no habrá dificultades.

Pero puede suceder que esa exteriorización no coincida con su voluntad real. Ante esta circunstancia se plantea el problema de determinar si conviene atenerse a lo que en realidad quiso, o si es preferible respetar lo que manifestó.

La primera teoría es conocida por la de la voluntad real o subjetiva, la segunda por la de la voluntad declarada u objetiva.

La cuestión reviste interés no sólo en cuanto a los contratantes, sino también frente a terceros que pudieron haber realizado negocios jurídicos, tomando en consideración la voluntad declarada.

Esto conlleva al problema de la reserva mental, es decir lo que en el fuero interno pensó la parte, pero que no lo manifestó.

Resolver cuál de las dos teorías ha de prevalecer, es uno de los temas clásicos analizado por la doctrina universal. Y el mismo trasciende el campo del contrato para abarcar todos los actos voluntarios.

### **1. 6. 2. Teoría subjetiva**

Según la teoría subjetiva o de la voluntad real, en los actos jurídicos debe estarse a lo verdaderamente querido por la parte, y no a lo declarado; en nuestra materia contractual ella consiste en tomar en consideración la intención común de las partes contratantes.

Es la teoría clásica en Francia. Destaca la función predominante de la voluntad real. La manifestación tiene una función accesoria, instrumental. Tiene su fundamento filosófico en la protección de la libertad de determinación del individuo que contrata.

### **1. 6. 3. Teoría objetiva**

Para la teoría objetiva o de la voluntad declarada, lo que hay que tener más en cuenta es lo manifestado, y no lo querido. Y si hay diferencias debe prevalecer la exteriorizada.

Fue propuesta por los tratadistas alemanes del siglo XIX. Hacen predominar la voluntad declarada aun cuando sea ficticia, sobre la verdadera voluntad. Sostienen que las voluntades escondidas en el fondo del alma no pasan al dominio del derecho; si podrían invocárselas no habría seguridad jurídica. Se fundamenta justamente en la protección de la seguridad y del crédito, el no engañar la confianza de terceros.

#### 1. 6. 4. Solución en el Derecho Comparado

Es característico en el Derecho Comparado considerar que el Derecho francés adopta el sistema de la voluntad real, en tanto que el Alemán el de la voluntad declarada, pero ello no es tan terminante, pues ambos sistemas reconocen excepciones que los aproximan, en grado tal, que se puede decir que en la práctica resuelven idénticamente las situaciones.

El art. 1156 del Código Francés establece que en las convenciones se debe investigar cuál es la intención común de las partes contratantes, más que detenerse en el sentido literal de los términos.

El Código Alemán en su art. 133 determina: "En la interpretación de una declaración de voluntad, será necesario investigar la voluntad real sin atenerse al sentido literal de las palabras." Luego el art. 157 limitado al ámbito de los contratos fija: "Los contratos deberán interpretarse como exige la buena fe y la intención de las partes, determinadas según costumbre." A través de esta norma en protección de la buena fe, es que juega la teoría de la voluntad declarada, el criterio objetivo.

El Código Italiano de 1942 en su art. 1362 establece que se debe indagar la intención común, pero en el art. 1366 dice que debe ser interpretado de acuerdo con la buena fe.

En el Derecho Angloamericano existe la *objective theory of contract*, que atiende a la voluntad declarada pues cualquiera que fuera la intención real, basta que un hombre razonable pueda creer según la manifestación externa de los actos de la otra parte que éste desea concertar el contrato, para que se vea obligado.

#### 1. 6. 5. Solución en el Derecho argentino

En nuestro Derecho se ha planteado el problema de resolver qué sistema se ha adoptado. Para ello debemos analizar todo el campo del acto voluntario y así observamos que ambas teorías tienen sus aplicaciones.

Adopta el de la voluntad real, en el derecho sucesorio, pues se trata de hacer imperar la voluntad del testador, ya que no afecta la seguridad del tráfico.

También en materia de matrimonio adquiere una gran importancia la voluntad real de los contrayentes, al aplicarse la teoría de los vicios de los actos voluntarios.

Cuando la simulación es lícita, al permitirse a las partes hacer valer el contradocumento, se hace una aplicación de la teoría de la voluntad real (arts. 960 y 996).

En cambio si la simulación es ilícita se atiende a la voluntad declarada (art. 959). También juega esta teoría cuando terceros contratan desconociendo el contradocumento, art. 996.

Se admite la voluntad declarada en el supuesto del heredero aparente (art. 3430).

En relación a los vicios de que pueda adolecer el acto jurídico, se puede pedir la nulidad (aplicación de la voluntad real) pero entre tanto el negocio es válido (aplicación de la voluntad declarada), aunque es impugnabile o claudicante.

Así se pueden seguir encontrando otras hipótesis de aplicación de cada teoría.

En forma general encontramos la norma del art. 1198 (según texto de la Ley 17.711/68): "Los contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe y de acuerdo con lo que verosíblemente las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión."

Esta disposición señala un criterio objetivo; pero por otro lado, el Código de Comercio en su art. 218, inc. 1° determina: "Habiendo ambigüedad, debe buscarse más bien la intención común de las partes que el sentido literal de los términos", consagrando aquí el sistema subjetivo.

De esta manera apreciamos que nuestra legislación admite principios de ambas teorías, confirmando el hecho de que es imposible admitir en extremo un solo sistema.

## 1. 7. PROCESO DE SU FORMACION

### 1. 7. 1. Formación instantánea

#### 1. 7. 1. 1. *Contratos entre presentes*

Puede ocurrir que los términos que conforman el consentimiento se den en una forma instantánea. En ese supuesto estaremos en presencia del contrato entre presentes.

Ahora bien, esto no ocurre solo en el caso de que el oferente y el aceptante estén en el mismo momento y lugar. Sólo interesa la inmediatez de la aceptación en relación a la oferta. Por ello .es que la ley admite que puede realizarse por medio de agente o nuncio, pero éste tiene que obtener de inmediato la aceptación (art. 1151).

#### 1. 7. 1. 2. *Negociaciones. Tratativas contractuales. Valor jurídico. Responsabilidad precontractual*

Suele suceder que para arribar a la celebración de un contrato, las partes realizan durante un período previo diversas negociaciones, que llevarán a que oportunamente se lance la oferta, que al ser aceptada conducirá al contrato.

Esas negociaciones preliminares no quitarán el carácter de contrato entre presentes, pues éste es configurado por la inmediatez de la aceptación en relación a la oferta.

Se discute qué valor jurídico tienen esas tratativas contractuales. Como se analiza en otra monografía del presente libro, la ruptura de las mismas puede originar responsabilidad precontractual. No es que las negociaciones sean vinculatorias, pero sí pueden llevar a una obligación en otro sentido, el de reparar el daño.

### 1. 7. 2. Formación progresiva

#### 1. 7. 2. 1. *Contratos entre ausentes*

##### 1. 7. 2. 1. 1. *Concepto. Remisión*

Cuando la aceptación a la oferta no es dada en presencia del que emitió esta última, se configura el contrato entre ausentes. Es importante el estudio de esta categoría, a los efectos de determinar el lugar y el momento en que se perfecciona el mismo. Nos remitimos a la monografía sobre el tema publicada en este libro.

Ejemplo típico del contrato entre ausentes es el concluido por correspondencia, sea epistolar o telegráfica. También se incluye el celebrado por medio de agentes (art. 1147), pero en el supuesto de que éstos no estén encargados de traer una respuesta, pues si lo están sería contrato entre presentes (art. 1151).

##### 1. 7. 2. 1. 2. *Aceptación por acto posterior*

También configura una hipótesis de formación progresiva del contrato, la aceptación emitida por acto separado de la oferta y luego de un intervalo de tiempo. Por ejemplo, la aceptación de la donación por acto posterior (art. 1792; 1795/6 y 1811).

##### 1. 7. 2. 2. *La minuta o puntualización ("punktation"). Su valor. Papel del Juez*

En el camino hacia la conclusión del contrato, puede ocurrir que las partes alcancen el acuerdo sobre ciertos elementos esenciales del contrato, pero no sobre todos. Dejando la determinación de los elementos faltantes para un acto posterior.

El documento que fija los puntos sobre los que ya hay acuerdo se llama minuta o puntualización, o borrador.

En relación a este tema se originó en el Derecho alemán, la teoría de la *Punktation*, por la cual el consentimiento se forma con el solo acuerdo sobre las cláusulas esenciales, facultándose al Juez a completar la voluntad de las partes, estableciendo las cláusulas accesorias.

El Código Alemán rechaza expresamente esta teoría (art. 154). En cambio el Código de las Obligaciones Suizo la admite (art. 2).

En nuestro Derecho, en virtud de lo dispuesto por el art. 1152 se sostiene que se rechaza la posibilidad de asignar carácter obligatorio a la minuta.

No compartimos esa total negativa, pues consideramos que se debe analizar cada caso, porque si se comprueba que los puntos sobre los que todavía no existía acuerdo son de escasa proporción en la relación con los puntos ya acordados, que había por ambas partes intención de celebrar contrato, se le debe dar validez a la minuta; debiendo el Juez integrar lo que falte a través de la interpretación.

### 1. 7. 3. Situaciones especiales: teléfono, télex, fonograma y grabador

El desarrollo científico de las últimas décadas, ha llevado a la creación de medios de comunicación tales como el teléfono, télex, fonograma, grabador, etcétera.

Todos ellos posibilitan la celebración de contratos, pero por su misma mecanicidad, crea ciertos problemas a la concepción clásica del consentimiento.

En cuanto al del teléfono debemos considerarlo en cuanto al momento de celebración como entre presentes.

En cambio el de télex dependerá de si las partes están o no en comunicación directa. En el primer caso se lo podrá considerar entre presentes, en tanto que en el segundo, desempeñará el papel de la correspondencia telegráfica, por lo que será entre ausentes.

Respecto al fonograma y el grabador, serán contratos entre ausentes, no obstante que la aceptación sea inmediata al escuchar por primera vez la voz del oferente, sería un caso similar al de recibir una carta.

Podría considerársela como contrato entre presentes, en el supuesto del art. 1151, cuando establece que el agente debe volver con la aceptación expresa. Pero creemos que en este caso el grabador o fonograma se limita a jugar como medio de prueba, y no como una situación especial de conclusión del contrato.

## 1. 8. ASPECTOS PARTICULARES Y MODERNOS EN LA FORMACION DEL CONSETIMIENTO

### 1. 8.1. Concepto

La concepción clásica en la formación del consentimiento, se funda en la autonomía de la voluntad y la fuerza obligatoria de la misma.

Estos conceptos a partir de la Revolución Industrial han sufrido grandes embates, que han llevado incluso a hablar de la crisis del contrato.

Ha surgido una nueva organización social; ha aparecido el dirigismo contractual.

Todo ello ha afectado el concepto clásico del contrato, lo ha transformado apareciendo nuevas figuras, nuevas maneras de concertar el consentimiento.

En un trabajo posterior de la cátedra se analizará a fondo esta evolución contemporánea del contrato, por ello es que en el presente, sólo daremos un esbozo de esas particularidades.

Las dividiremos en aquéllas en que por voluntad de las partes se predisponen cláusulas, motivado por la nueva organización social, la tendencia a uniformar los negocios, la standarización; y aquéllas en las que interviene el Estado, por el creciente dirigismo contractual.

## 1. 8. 2. Predisposición de cláusulas por la voluntad de las partes

### 1. 8. 2. 1. *Contrato de opción*

A través de un contrato surge un derecho perfecto para uno de los contratantes y sometido a su exclusiva voluntad, que puede o no ejercer, pues le es potestativo. Ejemplo, el pacto de retroventa (arts. 1366, 1380 y sigts.), el de reventa (arts. 1367 y 1391) la posibilidad de prorrogar una locación.

Conforme a esa predisposición, la parte no obligada puede celebrar un contrato, que haga nacer obligaciones, modificarlas o extinguirlas.

### 1. 8. 2. 2. *Prelación*

Las partes pueden establecer que para el supuesto de que uno de ellas decida celebrar determinado negocio, estará obligada a darle preferencia a la otra respecto de otros eventuales interesados.

Quiere decir que también crea una opción, pero en este caso condicionada. Ya no es potestativa, como en el contrato de opción, sino modal, sujeta a la condición de que ocurra un evento futuro e incierto. Ejemplos: el pacto de preferencia (arts. 1368, 1392 y sigts.) y el pacto de mejor comprador (arts. 1369, 1397 y sigts.), en el primero la condición es suspensiva, en el segundo resolutoria.

### 1. 8. 2. 3. *Contrato preliminar*

Es aquél por el cual una de las partes o ambas se obligan a celebrar con posterioridad otro contrato, que será definitivo, pero cuyo contenido ha quedado determinado en el preliminar. Es decir que es un contrato de primer grado u obligatorio, frente al segundo que es de cumplimiento o ejecución. Ejemplo: el boleto de compraventa; la venta de calidad determinada.

### 1. 8. 2. 4. *Contrato normativo*

Es un contrato que contiene las normas que regirán la eventual estipulación de futuros contratos. No es preliminar, pues no obliga a celebrar el nuevo. Es un contrato preparatorio. Suministra un esquema abstracto. Son ultra partes. El ejemplo es el convenio colectivo.

### 1. 8. 2. 5. *Contrato reglamentario. Contrato tipo*

El contrato reglamentario tiene por objeto una serie de contratos futuros que pueden o no sobrevenir y que son gobernados por el contrato tipo. Suministra un esquema concreto, no tienen las partes nada más que agregar su firma. No obliga. Puede ser el resultado de un acuerdo.

### 1. 8. 2. 6. *Contrato de coordinación*

Tiene de los reglamentarios la función de unificar, y de los preliminares la de obligar. Ejemplo es el pacto de exclusividad.

### 1. 8. 2. 7. *Contrato por adhesión. Condiciones generales del contrato*

Son aquéllos en los cuales un contratante establece el contenido; es decir lo predetermina una sola, la otra sólo puede decir sí o no. El contrato tipo hecho por una sola de las partes, se identifica con el contrato por adhesión.

#### 1. 8. 2. 8. *Contrato abierto*

Son aquéllos en los que se aceptan que entren otras personas. Pero ya hay un contrato, no como en el por adhesión, que hasta tanto no lo acepte alguien no hay contrato sino sólo oferta.

Ejemplo del contrato abierto, es el de sociedad.

#### 1. 8. 2. 9. *Relaciones contractuales fácticas u obligación de conducta social típica*

Es una concepción nacida en Alemania, elaborada por Haupt, y muy discutida. Según ella se desconoce la naturaleza contractual del supuesto fáctico que da origen al vínculo obligatorio; serían de hecho pues nacen de un acto no contractual, pero serán contractuales en cuanto se le aplican las normas vinculadas a los contratos.

Ejemplo: la utilización de un ómnibus, de un servicio público, de un aparato automático, en el que a cambio de una moneda se adquiere un bien.

### 1. 8. 3. **Intervención del Estado**

#### 1. 8. 3. 1. *Contrato autorizado*

Es aquél por el cual las partes tienen libertad para concluirlos y estructurar las cláusulas, pero queda sujeta la validez a la aprobación de la autoridad. Ejemplo: la compraventa de inmuebles en las zonas de seguridad.

#### 1. 8. 3. 2. *Contratos normados, regulados o reglamentados*

El contenido está legalmente reglamentado, aunque hay libertad para realizarlos y elegir el contratante. Ejemplo: el contrato de transporte (Código de Comercio, art. 184); la fijación de precios máximos y mínimos.

#### 1. 8. 3. 3. *Contratos necesarios, forzosos o impuestos*

La formación se impone heteronómicamente. La celebración es obligatoria. Se afecta la libertad de no contratar. No se afecta ya el contenido, sino que la formación está impuesta. En el Código Civil incluso se encuentran supuestos en el art. 1324.

### 1. 8. 4. **Autocontrato o contrato consigo mismo**

#### 1. 8. 4. 1. *Concepto*

Es la declaración de voluntad común proveniente de una persona, la oferta y aceptación emana de ella sola, pero se imputan jurídicamente a las partes contratantes.

Puede ser que esa persona actúe a nombre propio y en calidad de representante del otro contratante, o aun que sea representante de ambos contratantes: doble representación.

Para que el contrato sea válido, no debe haber conflicto de intereses.

## 2. OFERTA

### 2. 1. CONCEPTO

Como ya hemos dicho, el consentimiento se forma con la oferta y la aceptación. Así lo establece el art. 1144: "El consentimiento debe manifestarse por ofertas o propuestas de una de las partes, y aceptarse por la otra." El término aceptarse debe ser reemplazado por aceptación, para mantener la misma base gramatical. En cambio merece elogios la utilización del término partes, en lugar de personas.

La oferta es una declaración unilateral de voluntad que dirige una parte a otra para celebrar un contrato, en términos tales, que para que éste quede perfecto, basta con que el destinatario de la oferta simplemente la acepte.

Modernamente se la cataloga de recepticia, porque está destinada a otra parte que es la que va a recibirla.

La persona que hace la oferta, propuesta o policitud, se llama oferente, proponente o policitante.

En el Derecho romano la oferta era llamada *pollicitatio*.

La oferta no es un acto jurídico autónomo, porque presupone la aceptación, es sólo una declaración de voluntad. Cuando haya conjunción con la aceptación, existirá acto jurídico bilateral.

### 2. 2. DISTINCION DE OTRAS FIGURAS

#### 2. 2. 1. Invitación a ofrecer

La invitación a ofrecer consiste en una solicitud hecha a una o varias personas para que éstas se hagan oferentes de un contrato. No crea efectos jurídicos, no lo vincula, teniendo la facultad de aceptar o rechazarla, ni engendra responsabilidad. Le faltan requisitos que tiene la oferta y que caracterizan a ésta. Pero si se hace en remate, licitación o subasta pública, perfecciona el contrato la oferta más conveniente; que según los casos puede ser la más alta o la más baja.

Es muy común en el Derecho administrativo. La prevé el decreto 6900/63 sobre contrataciones oficiales.

#### 2. 2. 2. Opción y prelación

Como señalamos anteriormente (véase *supra* num. 1.8.2.1 y 1.8.2.2.) la opción y la prelación son supuestos que nacen de un contrato, es decir convencionales; en cambio la oferta nace de una declaración unilateral.

En la opción y prelación surge un Derecho subjetivo en un caso puro y en el otro modal, pero siempre provenientes de acuerdos de voluntad.

En cambio en la oferta no nace un Derecho subjetivo, porque puede revocarse mientras no se haya aceptado (art. 1150). Aun en el caso de que la oferta fuera irrevocable, no habría nacido de un contrato, sino de la voluntad unilateral del oferente.

El contrato de opción, es una cláusula que puede insertarse en cualquier contrato, pero esa cláusula es de tal relieve que parece dominar todo el contrato de que forma parte.

Sobre la naturaleza jurídica de la opción, se sostiene que es un contrato de formación sucesiva, que se forma íntegramente cuando se ejercita el derecho de opción; y por otro lado que el contrato existe desde el comienzo, sólo quedan en suspenso los efectos; existe desde antes.

### 2. 3. REQUISITOS

Para que haya oferta deben cumplirse los siguientes requisitos:

a) Ser completa: es decir que como lo determina el art. 1148 debe: 1) ser dirigida a persona o personas determinadas; 2) recaer sobre un contrato especial, es decir determinado; 3) hacerse con todos los antecedentes constitutivos de los contratos, o sea con todos los elementos que permitan a quien se dirige la oferta, apreciar si le conviene su aceptación.

De este modo, al destinatario le bastará sólo decir sí, para que se configure el contrato, lo que equivale a decir que la oferta debe ser autosuficiente. No obstante en determinadas circunstancias la ley admite ciertas atenuaciones; como ejemplo podemos señalar la fijación del precio en la compraventa (arts. 1349-52).

b) Ser vinculante: entendida en el sentido de que es seria o sea hecha con intención de obligarse, si el destinatario la acepta. Las circunstancias de hecho lo determinarán. A título de ejemplo podemos destacar que no lo serán las hechas *iocandi causa*, las que contengan la cláusula sin compromiso o sujeta a confirmación; las dirigidas a personas distintas de las que deberían aceptarlas, etcétera.

c) Ser en forma adecuada al contrato que se propone celebrar: en principio hay libertad o sea carencia de formalidades, pero puede ser que la ley o las partes las establezcan. Ejemplo de imposición legal las encontramos para las donaciones previstas en el art. 1810.

### 2. 4. OFERTA AL PUBLICO

La persona que propone la celebración de un contrato, puede hacerlo a una persona determinada o al público en general.

Respecto al primer caso no hay ningún problema; sí lo hay en cuanto al segundo, pues tanto doctrinaria como legislativamente se discute si son o no válidas. Los que rechazan validez a la oferta al público sostienen que podría darse la circunstancia de que varias personas aceptaran y el oferente no pudiera cumplir con todas ellas.

Esta oferta al público puede asumir diversas formas; entre ellas la de los aparatos automáticos, de prestación de servicios como transportes, realización de actos tales como espectáculos; circulares, avisos, exposiciones de mercaderías, anuncios, etcétera.

Consideramos que la validez de esa oferta al público depende en cada caso de las circunstancias que la revisten. El anuncio de exhibición de una obra de teatro, que implica una oferta al público, estará sujeto en cuanto al expendio de las entradas de admisión, a que todavía queden ellas, no pudiendo negarse el anunciante a la venta de las mismas, de haber localidades.

En nuestro Derecho a través del art. 1148 que establece que la oferta debe ser dirigida a persona determinada, se ha podido sostener que la oferta al público carece de valor. Otra interpretación, con la que coincidimos, considera que el término determinado debe entenderse como determinable; es decir que puede existir indeterminación de la persona a la que va dirigida la oferta, pero ella lo será sólo en el momento en que se lanza la oferta, en que no habrá identificación de la persona que luego resultará acreedor, pues al aceptar ya habrá individualización y desaparecerá la indeterminación.

Si el que emite la oferta al público lo hace bajo la forma de promesa, como lo es la de recompensa, inclusive la propia ley le da carácter obligatorio (art. 2536).

En la nota al 1148, Vélez, luego de citar y referirse a Troplong y Savigny, y de negar eficacia a las ofertas hechas al público mediante circulares, prospectos, etc., destaca que lo contrario debe decirse de las promesas de recompensa, de los títulos al portador, de las obligaciones abstractas. Esto surge de la necesidad de la seguridad jurídica en las transacciones.

## 2. 5. VALOR JURIDICO

### 2. 5. 1. Obligatoriedad y autonomía

Un problema interesante del Derecho es el de determinar si la oferta que se emite adquiere o no carácter obligatorio y autónomo.

Por obligatoriedad de la oferta se entiende que, desde que ella es conocida por el destinatario, el oferente debe mantenerla durante cierto tiempo. Esta cuestión se vincula con la retractación de la oferta.

La autonomía de la oferta significa que al emitirse, ella se hace independiente; por lo que no interesa la posterior muerte o incapacidad legal del oferente. Esta cuestión se vincula con la caducidad de la oferta.

### 2. 5. 2. Diversas soluciones sobre la obligatoriedad

Emitida la oferta cabe admitir o no que la misma obliga. Ambas posiciones se han sostenido. Por ejemplo en el Derecho romano la *pollicitatio* u oferta carecía de trascendencia, salvo en los casos en que se la hubiere hecho con voto a la divinidad o a la ciudad.

Ahora bien, se admita o no el carácter obligatorio de la oferta, tanto el criterio afirmativo como el negativo admiten atenuaciones. El afirmativo en cuanto no sería posible que perpetuamente tuviera ese carácter. El negativo en cuanto que en determinados casos debe admitírsele el carácter obligatorio.

### 2. 5. 3. Fundamentos de la obligatoriedad

Para fundamentar el carácter obligatorio de la oferta se han dado varias teorías; vinculándola al problema de la retractación de esa oferta, y al grado de responsabilidad por esa actitud.

Así tenemos: la de la voluntad unilateral; la de la culpa *in contrahendo* de Ihering; la de la obligación legal; la del acto ilícito; la del abuso del derecho; la de la opción.

### 2. 5. 4. Solución en el Derecho civil argentino

#### 2. 5. 4. 1. En el Código Civil

Nuestro Código Civil en el art. 1150 establece que las ofertas pueden ser retractadas mientras no hayan sido aceptadas.

Es decir que el proponente no tiene obligación de mantener la oferta durante ningún tiempo a la espera de la aceptación. Puede revocarla en cualquier momento, *ad nutum*, es decir a voluntad. Tiene carácter precario.

Cuando al señalar los requisitos de la oferta (véase *supra* n° 2.3.) dijimos que debe ser vinculante, lo hicimos entendiendo este término en el sentido de que se hace con un propósito serio de quedar obligado si se acepta, pero en el ínterin puede ser revocado.

En cambio en otros Códigos como el alemán, suizo y brasileño se establece el principio de que la oferta obliga, para que ello no ocurra debe expresamente eliminarse la obligatoriedad reservándose el derecho de revocarla o aun decidir libremente sobre la aceptación formulada.

La situación que estamos analizando juega para los contratos entre ausentes, pues en cuanto a los entre presentes, ellos se forman instantáneamente. En cuanto a aquéllos la posibilidad de revocar queda vencida desde que se ha enviado la aceptación, en virtud de lo dispuesto por el art. 1154.

La facultad de revocación se puede ejercitar sin perjuicio de que esa actitud lleve a un caso de responsabilidad precontractual, que conducirá a resarcir daños y perjuicios, pero nunca a obligarlo a celebrar el contrato.

Cabe preguntarse qué sucede si el oferente nada dice sobre la revocación y a la vez el aceptante aún no ha aceptado; ¿sigue' abierta en forma indefinida para éste la posibilidad de aceptar? ¿o la oferta tiene un plazo de caducidad? Si bien sabemos que en nuestro Derecho la oferta no vincula, queda el interrogante respecto al silencio, en la retractación. En los contratos entre presentes no hay problemas pues sólo se verifica en forma instantánea (art. 1151); en cambio para el de ausentes la ley nada dice, por lo que debe entenderse que queda indefinida y que en cualquier momento el destinatario podrá aceptar al no haberse retractado la oferta. En cambio en el Derecho alemán ella sólo puede ser aceptada hasta que el oferente pueda esperar la llegada de la respuesta en circunstancias normales.

Otro interrogante se plantea con la aceptación formulada sin saber de la retractación. En ese caso no habrá conclusión del contrato, pero sí podrá haber el resarcimiento previsto por el 1156.

#### 2. 5. 4. 2. En el "Proyecto" de reformas de 1936

El *Proyecto* de reformas al Código Civil argentino efectuado en 1936 propuso que la oferta fuese obligatoria, siguiendo al Código Alemán. Así dispuso en el art. 794: "Cuando la propuesta se hiciera a un ausente y no llevase plazo, el que la propuso quedará obligado hasta el momento en que pueda esperarse el recibo de la contestación expedida a tiempo y regularmente."

#### 2. 5. 4. 3. En el IVº Congreso Nacional de Derecho Civil en 1969

En el recientemente celebrado IVº Congreso Nacional de Derecho Civil, en relación al tema n° 12 sobre: "Fuerza vinculante de la oferta del contrato", de *le ge ferenda* la Comisión aconsejó que deberá reconocerse a la oferta poder vinculante durante el lapso en que pueda la otra parte concretar su aceptación. Excepto si se hubiese hecho reserva expresa para la retractación; y entre los casos de caducidad de la oferta se incluyó el transcurso de un plazo implícito y suficiente, conforme a las circunstancias particulares del contrato, para que la aceptación pudiera haberse producido. Este plazo será de quince días.

## 2. 6. OFERTAS IRREVOCABLES

### 2. 6. 1. Supuestos en nuestra legislación. Fundamentos

La facultad de revocación que tiene el oferente, la puede renunciar o limitar temporalmente. Esos dos supuestos son contemplados en el art. 1150.

Configuran casos de renunciaciones unilaterales recepticias, pero mientras no hayan llegado a conocimiento del destinatario, podrán ser revocadas.

El fundamento se lo trata de justificar en la voluntad unilateral, en una opción no contractual, en el contrato tácito.

#### 2. 6. 1. 1. Vigencia temporal

El proponente al emitir la oferta puede obligarse a permanecer en ella hasta una época determinada. Es decir que en el ínterin no puede revocar, y la aceptación perfecciona al contrato.

De esa manera el destinatario ha adquirido un derecho subjetivo. Situación similar es la declaración de que la aceptación será oída si llega en determinado tiempo

#### 2. 6. 1. 2. Renuncia a la facultad de retractarla. Límite: teorías

En este caso el problema estriba en saber cuándo caduca esa renuncia o si queda en forma indefinida.

Entre las posibilidades de limitación tenemos: la de la prescripción decenal (art. 4023), la de solicitar la fijación de un plazo por el juez (arts. 541, 618 primera parte, 620; en el Código italiano, arts. 1329 y 1331); en cualquier momento (Brebba), en tiempo verosímil.

Este último criterio se aconseja en el IV<sup>o</sup> Congreso Nacional de Derecho Civil, como de *lege lata*: "El segundo de los supuestos del apartado 2" del art. 1150, debe interpretarse en el sentido de que la oferta se mantiene en el lapso durante el cual puede esperarse la llegada a conocimiento del proponente de la aceptación remitida a tiempo y regularmente."

### 2. 7. CADUCIDAD. SUPUESTOS

Nuestro Código Civil no admite la autonomía de la oferta, así es que dispone el art. 1149: "La oferta quedará sin efecto alguno si una de las partes falleciere, o perdiere su capacidad para contratar: el proponente, antes de haber sabido la aceptación, y la otra, antes de haber aceptado."

De esta manera la oferta caduca cuando el oferente fallece o pierde su capacidad antes de haber conocido la aceptación. Esta norma juega sólo para los contratos entre ausentes, y no para los celebrados entre presentes.

El fallecimiento comprende tanto la muerte natural como la declaración de ausencia con presunción de fallecimiento.

La pérdida de capacidad (supuestos del art. 1160) también abarca a los inhabilitados del art. 152<sup>bis</sup>.

Este principio de la caducidad general a todos los contratos, no se aplica a la donación, pues para ella rige el art. 1794: "Si la donación se hace a varias personas separadamente, es necesario que sea aceptada por cada uno de los donatarios, y ella sólo tendrá efecto respecto a las partes que la hubiesen aceptado. Si es hecha a varias personas solidariamente, la aceptación de uno o alguno de los donatarios se aplica a la donación entera. Pero si la aceptación de los unos se hiciera imposible, o por su muerte o por revocación del donante respecto de ellos, la donación entera se aplicará a los que la hubiesen aceptado."

Cabe preguntarse qué sucede si la oferta es irrevocable, y fallece o cae en incapacidad el proponente. ¿Subsiste o no la propuesta? En general debe considerarse que subsiste, salvo que de su propia naturaleza resulte lo contrario, como si fuera personalísima. Este criterio se sostuvo en el despacho de mayoría aconsejado en el IV<sup>o</sup> Congreso Nacional de Derecho Civil.

### 2. 8. ESPECIES: ALTERNATIVAS Y CONJUNTAS

El art. 1153 establece: "Si la oferta hubiese sido alternativa, o comprendiendo cosas que puedan separarse, la aceptación de una de ellas concluye el contrato. Si las dos cosas no pudiesen separarse, la aceptación de sólo una de ellas importará la propuesta de un nuevo contrato."

Es decir que en la oferta alternativa o de cosas que pueden separarse, la aceptación de una perfecciona el contrato. Por ejemplo, si se ofrece vender o alquilar un determinado producto, la opción que haga el destinatario por una de ellas, hace que el contrato quede perfeccionado.

En cambio si la oferta no es susceptible de separación, la declaración de aceptar una sola de ellas, importa una propuesta de nuevo contrato. Es decir será una contrapropuesta.

El problema se crea en determinar cuándo es o no separable. Dependerá de las circunstancias de cada caso el fijarlo.

## **2. 9. FORMAS Y MODALIDADES**

### **2. 9.1. Expresión**

Por la manera de expresarse puede ser expresa (personalmente, correspondencia, mandatario, agente) o tácita (oferta al público, en aparatos automáticos, de servicios adecuados). La explicación fue dada anteriormente (véase *supra* 1. 5. 2. 1. y 1. 5. 2. 2.).

### **2. 9. 2. Conclusión del consentimiento**

Conforme al modo en que lleva a la conclusión del consentimiento, puede ser entre presentes y entre ausentes (véase *supra* 1. 7. 1. 1. y 1. 7. 2. 1).

### 3. ACEPTACION

#### 3.1. CONCEPTO

Como ya hemos señalado, para que se perfeccione el contrato la oferta debe ser aceptada.

Luego la aceptación es también una declaración de voluntad unilateral y recepticia, pero que en este caso tiene como destinatario al oferente.

La persona que acepta se llama aceptante.

En los contratos entre presentes la aceptación debe ser dada de inmediato, es decir se la debe percibir instantáneamente.

En los contratos entre ausentes desde que se la emite se considera que se perfecciona el contrato (art. 1154).

En la concepción clásica del consentimiento se considera que ambas partes contribuyen en conjunto a fijar las reglas aplicables al contrato y discuten las condiciones propuestas por cada una de ellas. A estos contratos de libre discusión se los denomina *gré a gré*. En cambio si no hay posibilidad de discutir porque el oferente ya determinó de antemano todas las condiciones y el destinatario sólo puede adherir a la celebración del contrato o rechazarlo, habrá un contrato por adhesión.

#### 3.2. REQUISITOS

##### 3.2.1. Enumeración

Las partes pueden imponer a la aceptación todo tipo de modalidades, pero en general deberá cumplir los siguientes requisitos:

a) Ser pura y simple o sea corresponder exactamente a la oferta. No puede modificarla ni imponerle condiciones; estos casos implicarían nuevas ofertas (art. 1152). El indicar a través de un telegrama "va carta", muy común en nuestra práctica, a nuestro entender no puede configurar aceptación, pues no se puede conocer el contenido de ella, pero en determinadas circunstancias y de acuerdo a los términos empleados podría llegar a considerarse como aceptación.

b) Dirigida al proponente, es decir que es recepticia. Como consecuencia de ello puede retirarse hasta tanto no la haya recibido el destinatario de la oferta.

c) Debe ser seria.

d) Debe darse oportunamente, es decir en tiempo hábil. Si la oferta es verbal, debe aceptarse en el acto. Si es escrita, en nuestro Derecho en principio no hay límite en cuanto al tiempo de aceptación. Pero puede quedar limitado por retractación o caducidad. En estos casos si llega la aceptación será tardía, y cabrá considerarla como extemporánea, o sea carente de valor, importando una nueva oferta (solución del Código alemán, arts. 146-150) o darle al oferente la facultad de considerarla eficaz o ineficaz (posición del Código italiano, art. 1326). Creemos que en la práctica ambas soluciones conducen al mismo resultado.

### 3. 2. 2. **Modificación e incompleta**

Conforme al art. 1152 la aceptación no puede modificar la oferta, es decir requiere absoluta coincidencia, si no habrá nueva oferta o contrapropuesta. Debe corresponder exactamente a la propuesta en cuanto a todos sus elementos, como podrían serlo el precio, la cosa, la naturaleza del contrato, y las modalidades a que estuviera sujeto.

Al no permitirse ningún tipo de modificación también se ha dicho que no puede ser incompleta, es decir que no cabe admitir la teoría de la puntualización que es la que considera sólo necesario el acuerdo sobre los puntos esenciales del contrato.

Hemos expuesto nuestra opinión (véase *supra* 1.7.2.2.) de que puede admitirse que el juez interprete e integre los contratos cuando ello es susceptible de hacerse en base al acuerdo sobre los puntos esenciales.

## 3.3. VALOR JURIDICO

### 3.3.1. Obligatoriedad: retractación

Una vez aceptada la oferta se perfecciona el contrato, en consecuencia la declaración emitida adquiere el carácter de obligatoria. El querer dejarla sin efecto implicará responsabilidad por incumplimiento de contrato, debiendo pagarse daños y perjuicios.

Puede ocurrir que transcurra un espacio de tiempo entre el momento en que se declara que se acepta y el conocimiento de ella por el oferente, en este caso nuestra Ley en el art. 1155 admite que puede retractarse la aceptación aún no conocida por el proponente: "El aceptante de la oferta puede retractar su aceptación antes que ella haya llegado al conocimiento del proponente. Si la retractare después de haber llegado al conocimiento de la otra parte, debe satisfacer a ésta las pérdidas e intereses que la retractación le causare, si el contrato no pudiese cumplirse de otra manera, estando ya aceptada la oferta."

Es decir que admite la teoría de la información apartándose del criterio general de la emisión establecido en el art. 1154.

El ejemplo clásico es el de que se envía por carta la aceptación y luego por telegrama la retractación. Esta debe ser conocida antes o simultáneamente con la aceptación. Si llegara posteriormente a ésta el contrato ya está perfeccionado, es decir que la retractación será inoperante. Ello significa que la segunda parte del art. 1155 tiene una redacción defectuosa, pues los daños y perjuicios provendrán del incumplimiento del contrato y no de la sola declaración de retractar.

### 3. 3. 2. **Autonomía: caducidad**

El problema de la autonomía de la aceptación se plantea en materia de contratos entre ausentes. Conforme a nuestro Derecho el contrato se considera perfecto desde que se emite la aceptación (art. 1154). Luego la pregunta que cabe hacer es si la muerte o incapacidad del aceptante posterior a la emisión de la aceptación y anterior al conocimiento de la misma por el proponente, extingue o no a ella.

Según el art. 1149 la oferta queda sin efecto si el aceptante muere o se incapacita antes de haber aceptado.

Entendemos que dicha norma significa que una vez emitida la aceptación aunque no la conozca el oferente, la muerte o incapacidad del aceptante no hace caducar la misma. Sólo jugaría la caducidad contemplada en el art. 1149 en el supuesto de que declarada la aceptación aun no se la hubiere emitido.

### 3. 4. FORMAS

Al igual que la oferta por la manera de expresarse puede ser expresa o tácita; y asimismo por la forma de concluir el contrato puede serlo entre presentes o entre ausentes.

También las partes pueden agregar modalidades que faciliten o restrinjan la manera de aceptar. Lo facilitarán cuando permitan que la aceptación puede llegar por cualquier vía, tal como terrestre, aérea, telegrama o incluso decir que el silencio la implica. Pero esto último debe tomarse con extrema cautela, pues se podría invertir el principio legal acerca de que el silencio no vincula. El ejemplo que comúnmente se da es el del abono del diario, en que el silencio implica aceptación de que se lo siga entregando. En todos los casos debe observarse el grado de certidumbre que implica el silencio, teniéndose en cuenta que en principio implica rechazo de la oferta.

La restringirán, cuando sólo pueda llegar la aceptación a través de una vía determinada o en cierto tiempo; en este último supuesto estaremos en presencia de una oferta irrevocable.

## BIBLIOGRAFIA

### Argentina, y vinculada directamente

- Anteproyecto de Código Civil de 1954 para la República Argentina*, ed. Universidad Nacional de Tucumán, 1968.
- Arias, José: *Contratos civiles*, t. I, Buenos Aires, 1939.
- Bibiloni, Juan Antonio: *Anteproyecto de Reforma del Código Civil*, t. II, Ed. Gmo. Kraft Ltda., Buenos Aires, 1939.
- Borda, Guillermo A.: "Tratado de Derecho Civil argentino", *Contratos*, t. I, Buenos Aires, 1961.
- Borda, Guillermo A.: "Tratado de Derecho Civil argentino", *Obligaciones*, Buenos Aires, 1966.
- Brebbia, Roberto H.: *Responsabilidad precontractual*, Ed. Zavalía, Rosario, 1957.
- Cuarto Congreso Nacional de Derecho Civil*, Ponencias, observaciones, dictámenes preliminares, despachos y recomendaciones, Ed. Inst. de Der. Civil Henoch D. Aguiar, Córdoba, 1969.
- De Gásperi, Luis: *Anteproyecto de Código Civil para el Paraguay*, Ed. El Gráfico, Asunción, 1964.
- De Gásperi, Luis y Morello, Augusto: *Tratado de Derecho Civil*, t. I, "Teoría general de los hechos y actos jurídicos", Ed. Tea, Buenos Aires, 1964.
- Fontanarrosa, Rodolfo O.: *Derecho Comercial argentino*, t. II, "Doctrina general de los contratos comerciales", Ed. Zavalía, Buenos Aires, 1969.
- Freitas, A. T. de: *Código Civil* (Esbogo), trad. castellana, Ed. García Santos-J. Roldán, Buenos Aires, 1909.
- Lafaille, Héctor: *Curso de contratos*, t. I, Ed. Biblioteca Juríd. Arg., Buenos Aires, 1927.
- Lafaille, Héctor: "Derecho Civil", t. VIII, *Contratos*, v. I, Ed. Ediar, Buenos Aires, 1953.
- Llambías, Jorge Joaquín: *Tratado de Derecho Civil*, parte general, Ed. Perrot, Buenos Aires, 1961.
- Llerena, Baldomero: *Concordancias y comentarios del Código Civil argentino*, t. IV, 3ª ed., Ed. La Facultad, Buenos Aires, 1931.
- Machado, José Olegario: *Exposición y comentario del Código Civil argentino*, t. III, Ed. Félix Lajouanne, Buenos Aires, 1899.
- Masnatta, Héctor: *Las nuevas fronteras del contrato*, Ed. Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1965.
- Mosset Iturraspe, Jorge: "Manual de Derecho Civil", *Contratos*, Bibliográfica Omeba, Buenos Aires, 1961.
- Proyecto de reformas del Código Civil*, Ed. Gmo. Kraft Ltda., Buenos Aires, 1936.
- Rezzónico, Luis María: *Estudio de los contratos en nuestro Derecho Civil*, t. I, 2ª ed., Buenos Aires, 1958.
- Risolíu, Marco Aurelio: *Soberanía y crisis del contrato*, Ed. Abeledo-Perrot, 1958.
- Salvat, Raymundo M.: "Tratado de Derecho Civil argentino", *Fuentes de las obligaciones*, t. I, 2ª ed. actualizada por Arturo Acuña Anzorena, Ed. Tipograf. Edit. Arg., Buenos Aires, 1957.
- Segovia, Lisandro: *El Código Civil de la República Argentina*, t. I, Ed. Coni, Buenos Aires, 1881.
- Spota, Alberto G.: *Contratos en el Derecho Civil*, t. II, Edic. Esnaola, Buenos Aires, 1964.
- Spota, Alberto G.: *Tratado de Derecho Civil*, t. I, Parte General, v. 3 (8), "Hechos y actos jurídicos", Ed. Depalma, Buenos Aires, 1957.
- Videla Escalada, Federico: *La causa final en el Derecho Civil*, Ed. Abeledo Perrot, 1968.
- Videla Escalada, Federico: "Apuntes para una noción del contrato", en *Lecciones y Ensayos*, nº 27, publicado por la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, 1964.
- Videla Escalada, Federico: "Contratos por adhesión", en *Estudios de Derecho Civil en homenaje a Héctor Lafaille*, Ed. Depalma, Buenos Aires, 1968.

### Extranjera

- Aguilar Gorrondona, José Luis, "Contratos y garantías", *Derecho Civil*, IV, Ed. Univ. Católica Andrés Bello, Caracas, 1968.
- Alessandri Rodríguez, Arturo y Somarriva Undurraga, Manuel: puesto al día por Vodanovic, Antonio, *Curso de Derecho Civil*, t. I, v. I, parte general, 3ª ed. Ed. Nascimento, Santiago de Chile, 1961.
- Anderson, Ronald A. y Kumpf, Walter A.: "Business Law, Principles and Cases Uniform Commercial Code, 4ª ed., Ed. South Western Publishing Co., Cincinnati, Ohio, 1967.
- Anson, W.: *Principles of the English Law of Contracts*, 22 ed. Oxford, 1964.
- Arminjon, Pierre; Nolde, Baron Boris y Wolff, Martin: *Traité de Droit comparé*, ed. Librairie Generale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 1950.
- Astuti, Guido: *Les contrats en Droit comparé*, conferencia dictada en Santiago de Compostela en 1963, organizada y publicada por la Fac. Intern, para la Enseñanza del Derecho Comparado (nº 361).
- Barros Monteiro, Washington de: "Curso de Direito Civil", v. I (Parte General) y v. 5 (*Direito das obrigações*, 2ª parte), ed. Ed Saraiva, Sao Paulo, 1969.
- Bellon, Jacques: *Le Droit sovietique*, Presses Univ. de France, Paris, 1963.
- Bessone de Oliveira Andrade, Darcy: *Do contrato*, Ed. Forense, Rio de Janeiro, 1963.
- Betti, Emilio: *Teoría general del negocio jurídica*, 2ª ed., Edit. Revista de Derecho Privado, Madrid, 1959.
- Bevilaqua, Clovis: *Direito das obrigações*, ed. Ed. Francisco Alves, Rio-Sao Paulo- Belo Horizonte, 1957.
- Candian, Aurelio: Inst. de Der. Priv., ed. Uteha, México, 1961.
- Carbonnier, Jean: *Droit Civil*, t. II, "Les biens et les obligations", 3ª ed., Ed. Presses Univ. de France, Paris, 1962.

- Carbonnier, Jean: *Theorie des obligations*, ed., Presses Univer. de France, Paris, 1963.
- Cariota Ferrara, Luigi: *El negocio jurídico*, Ed. Aguilar, Madrid, 1956.
- Castañeda, Eugenio: "El Der. de los contratos", t. I, *Teoría general de los contratos*, Ed. Univ. Nac. Mayor de San Marcos, Lima, 1966.
- David, Rene: *Le Droit anglais*, Ed. Presses Univ. de France, Paris, 1965.
- David, Rene: *Les contrats en Droit comparé*, conferencias dictadas en Helsinki en 1961 organizadas y publicadas por la Fac. Int. para la Ens. del Der. Comparado (nos. 144 y 150).
- David, Rene y Hazard, John: *El Derecho soviético*, Ed. La Ley, Buenos Aires, 1964.
- Eraieccerus, L.; Kipp, T. y Wolff M.: *Tratado de Derecho Civil*, Parte General, Barcelona, 1935.
- Fundamentos del Derecho soviético*, Publicac. de la Academia de Ciencias de la URSS bajo red. de Romashkin, Moscú, 1962.
- Fustel de Coulanges: *A cidade antiga*, 8ª ed., Lisboa, 1954.
- Gamarrá, Jorge: "Tratado de Derecho Civil uruguayo", t. 3, v. I, Primera Parte, *Contratos*, Montevideo, 1962.
- García Amigo, M.: *Condiciones generales de los contratos*, Ed. Rev. Der. Priv., Madrid, 1969.
- Geldart, William: *Elements of English Law*, 7ª ed. preparada por D. C. M. Yardley, Oxford, 1966.
- Gomes, Orlando: *Contratos*, Ed. Forense, Rio de Janeiro, 2ª ed., 1966.
- Gomes, Orlando: *Transformações gerais do direito das obrigações*, Ed. Revista das Tribunais, Sao Paulo, 1967.
- Gorla, Gino: *El contrato*, Ed. Bosch, Barcelona, 1959.
- Howard, Lowell B.: *Business Law an Introduction*, ed. Barron's Educational Series Inc. Woodbury, New York, 1965.
- Jones, William C.: *An Introduction to the American Law of Contracts*, conferencia dictada en Lisboa, en 1964, organizada y publicada por la Fac. Int. p. la Ens. del Derecho Comparado (nº 441).
- Jordano Barea, Juan B.: *La categoría de los contratos reales*, Ed. Bosch, Barcelona, 1958.
- Josserand, Louis, *La publicisation du contrat*, Ed. Sirey, Paris, 1938.
- Josserand, Louis: "Der. Civ.", t. II, v. I, *Teoría general de las obligaciones*, Ed. E.J.E.A., Buenos Aires, 1950.
- Julliot de la Morandiere, Leon: *Droit Civil*, t. II, 3ª ed., Dalloz, Paris, 1964; t. III, 2ª ed., Dalloz, Paris, 1965.
- Knapp, Viktor: *Les obligations dans les pays socialistes*, Conferencia dictada en Trieste en 1963, Public. de la Fac. Intern. p. Ens. del Der. Comparado (nº 226).
- Lehmann, Heinrich: *Tratado de Derecho Civil*, v. I, Parte General, Ed. Edit. Rev. de Der. Priv., Madrid, 1956.
- Limongi Franca, R.: *Teoría e pratica dos principios gerais de Direito*, Edit. Revista das Tribunais, Sao Paulo, 1963.
- Limongi Franca, R.: *Direito intertemporal brasileiro*, Edit. Revista das Tribunais, Sao Paulo, 1968.
- Limpens, M. J.: *Los contratos en el Derecho comparado*, conferencias dictadas en Valparaíso en 1967, organizadas y publicadas por la Fac. Intern. para la Ens. del Der. Comparado.
- Maduro Luyando, Eloy: *Curso de obligaciones*, Der. Civil III, Ed. Univ. Católica Andrés Bello, Caracas, 1967.
- Mazeaud, Henry, Leon y Jean: *Lecciones de Derecho Civil*, Parte 2ª, v. I, Ed. E.J.E.A., Buenos Aires, 1960.
- Messineo, Francesco: *Doctrina general del contrato*, Ed. E.J.E.A., Buenos Aires, 1952.
- Messineo, Francesco: *Manual de Derecho Civil y Comercial*, ts. II y V, Ed. E.J.E.A., Buenos Aires, 1954-5.
- Ortolan, M.: *Instituciones de Justiniano*, Ed. Bibliográfica Omeba, Buenos Aires, 1964.
- Ossorio, Angel: *El contrato de opción*, 2ª ed., UTEHA, México, 1963.
- Petit, Eugene: *Tratado elemental de Derecho romano*, Ed. Albatros, Buenos Aires, 1961.
- Planiol, M.: *Traité élémentaire de Droit Civil*, t. II, 1ª ed., París, 1932.
- Planiol, Marcelo y Ripert, Jorge: "Tratado práctico de Derecho Civil francés", t. VI, *Las obligaciones*, con el concurso de Pablo Esmein, Ed. Cultural, La Habana, 1940.
- Puig Brutau, José: *Fundamentos de Derecho Civil*, t. II, v. I, "Doctrina general del contrato", Ed. Bosch, Barcelona, 1954.
- Puig Peña, Federico: "Tratado de Derecho Civil español", t. IV, *Obligaciones y contratos*, v. II, Ed. Edit. Rev. de Der. Priv., Madrid, 1946.
- Rao, Vicente: *Ato jurídico*, ed., Ed. Max Limonad, Sao Paulo, Brasil, 1961.
- Ripert, George y Boulanger, Jean: "Tratado de Derecho Civil", t. IV, *Las obligaciones*, v. I, Ed. La Ley, Buenos Aires, 1964.
- Sacco, M. R.: *Les contrats en Droit comparé*, conferencia dictada en Strasbourg en 1963, organiz y public, por la Fac. Intern. p. Ens. Der. Comparado (nº 311).
- Savatier, Rene: *Du Droit civil au Droit public*, 2ª ed., Paris, 1950.
- Savatier, Rene: *Les métamorphoses économiques et sociales du Droit civil d' Au- jourd'hui*, 1ª serie, 3ª ed., Ed. Dalloz, 1964.
- Silva Pereira, Caio Mario da: *Lesao nos contratos*, Ed. Forense, Rio de Janeiro, 1959.
- Troplong, M.: *Le Droit civil explique, de la vente*, t. I, 4ª ed., Ed. Hingray, Paris, 1845.
- Von Thür, T.: *Tratado de las obligaciones*, t. I, Ed. Reus, Madrid, 1934.