

Col Vol: 5-1-17  
1727  
DERECHO

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MEXICO, FACULTAD DE  
JURISPRUDENCIA.

5-7



DERECHO

DE LA VOLUNTAD UNILATERAL.

PRUEBA ESCRITA QUE PARA SU EXAMEN GENERAL DE  
ABOGADO PRESENTA EL ALUMNO

GENEROSO CHAPA GARZA.

México, D. F. 4 de abril de 1927.



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## DE LA VOLUNTAD UNILATERAL.



### I

#### Del Problema:-

El problema que se nos presenta en este trabajo, consiste en determinar hasta qué punto debemos aceptar entre nuestras fuentes de obligaciones a la voluntad unilateral como creadora de obligaciones.

En la escuela tradicional se admitió siempre una clasificación de las fuentes de obligaciones, en la forma siguiente: los contratos, los cuasi-contratos, los delitos, los cuasi-delitos y la ley, división que en los actuales momentos, conserva todavía su auge y que ha sido modificada por algunos autores modernos al aceptar la manifestación de voluntad unilateral como fuente de obligaciones, haciendo advertir que hasta ahora ninguno ha llegado a pretender aceptar tal principio de una manera total, sino que han reconocido parcialmente y en determinados casos la voluntad unilateral como creadora de obligaciones.

El considerar la voluntad unilateral como fuente de obligaciones, no es un principio de reciente creación, sino que ya las Institutas de Justiniano nos hablan en casos en que acepta dicha voluntad como creadora de obligaciones; pe-

to con motivo del reciente Código Alemán y de las opinio-  
nes que sobre él han dado algunos autores, ha dado lugar a  
muy reñidas controversias y de las cuales podemos sacar no  
otros nuestra opinión; tal es nuestro propósito al iniciar  
este trabajo haciendo un recorrido en los casos en que nues-  
tro derecho positivo actual ha aceptado en sí el punto que  
nos ocupa y demostrar así mismo la necesidad de reconocer -  
ese principio no de una manera absoluta, sino restringida--  
ments.

Haremos así mismo un estudio somero acerca del hecho y  
del acto jurídico, de las demás fuentes de obligaciones y,  
por último concluir demostrando la necesidad de aceptar la  
voluntad unilateral como fuente de obligaciones.

## II.

### De los hechos y actos jurídicos.

Hay hechos meramente naturales y hechos producidos por  
la actividad del hombre. Estos hechos, ya sean producidos  
por la actividad humana, o ya naturales, quedarán unos con  
influencia en el derecho y otros sin ejercer ninguna.

De los hechos producidos por la actividad humana, unos  
son indiferentes para el derecho, mientras que otros sí pro-  
ducen influencia en el mismo. Hay hechos voluntarios y he-  
chos involuntarios; en los primeros encontramos que unos se  
hacen queriéndose producir determinados efectos de derecho,  
y otros, en que existe la voluntad de esos hechos, pero no

la de producir el efecto de derecho que se produce; y de aquí podemos ya dar una definición del acto jurídico tal como la da Colin y Capitant, como toda manifestación exterior de voluntad que se hace con el fin de crear, transmitir, modificar o extinguir una obligación, y que produce el efecto deseado por su autor, porque el derecho sanciona esa manifestación de voluntad. Demogue dice, que las obligaciones y las relaciones de derecho tienen todas por fuente hechos jurídicos, aceptando como hecho jurídico aquellos que hacen nacer, modificar o extinguir las relaciones de derecho; o en otras palabras, todos los hechos naturales o humanos que tiene en relación el hombre que vive en sociedad.

La noción de hecho jurídico es susceptible de revestir un sentido general y un sentido especial. En el primer caso se habla la noción del acto jurídico. Hecho jurídico en el sentido lato de la palabra significa un suceso engendrado por la actividad del hombre o puramente material, a quien el derecho toma en consideración para hacer derivar en contra o en provecho de una o varias personas, un estado jurídico, es decir, una situación jurídica general y permanente, o al contrario, un efecto de derecho limitado.

Bonnecase define también acto jurídico como una manifestación exterior de voluntad bilateral o unilateral, cuyo fin directo es engendrar, sobre el fundamento de una regla de derecho, en contra o en provecho de una o varias personas, un estado, es decir, una situación jurídica general y permanen

te, o al contrario, un efecto de derecho limitado, reduciéndose a la formación, modificación, o extinción de una relación de derecho.

De las nociones de estas definiciones resulta que el acto jurídico y el hecho jurídico tienen como función poner en movimiento en contra o en provecho de una o varias personas, una regla de derecho o a una institución jurídica.

Si nos detenemos en hacer un breve análisis de los actos jurídicos, lo primero que debemos pensar es que el sujeto tenga la creencia de que puede escoger. Mientras no haya una exteriorización de la voluntad tenemos un acto interno, pero escapa al derecho supuesto que éste se ocupa de fenómenos sociales, de actos externos. Esa voluntad debe exteriorizarse porque si permansciera como hecho psicológico, su existencia no adquiriría certidumbre extrínseca y no daría lugar a que la ciencia de la ley se ocupase de un hecho que quedaría en tinieblas, viendo así que esa voluntad viene a ser el objeto mediato del acto jurídico. Es a donde puede llegar la voluntad, a ser que se haga una manifestación exterior de ella, a se pronuncien palabras, ya letras, o signos, o que se ejecuten actos que puedan tener tal o cual significado. Tales son pues los actos propios de la actividad personal que son producidos por el acto de volición de las personas que al obrar hacen una manifestación exterior; son el producto de una concepción, deliberación, decisión y ejecución. En esta forma se representa lo que va

a ser; tal es pues el objeto mediato del acto jurídico. Ahora, el objeto inmediato viene a ser producir el efecto de derecho, lo cual es hacer nacer una obligación. Eso resulta del análisis que del acto jurídico hace Duguit, que al analizar la voluntad en los actos jurídicos amalgama el derecho público con el derecho privado.

Se ha suscitado una controversia respecto a saber si la voluntad es la causa eficiente de la obligación, o lo es el derecho objetivo. La escuela tradicionalista afirma que la voluntad de los contratantes es la causa eficiente de la obligación; que la voluntad en el acto jurídico es la productora de los efectos de esos actos, en una palabra, que a la voluntad se debe que nazcan, se modifiquen, transmitan o se extingan las relaciones jurídicas. Por otra parte tenemos a Duguit que como conclusión del análisis que hace de la voluntad niega ese principio y afirma que no es a la voluntad a quien se deban los efectos jurídicos, sino a la ley. Al hablar del análisis del acto jurídico, dice que el acto exterior que voluntariamente ejecuta el sujeto, produce efecto porque pone en movimiento a una ley positiva. Por consiguiente, para Duguit, el efecto del acto jurídico, se debe únicamente al derecho objetivo, a la regla de derecho dictada por el legislador.

Estudiando las dos tesis opuestas, se ve que la voluntad puede llegar a producir un movimiento personal, y que en tonces interviene el derecho al manifestar exteriormente esa

voluntad, para crear una relación jurídica.

Al decir Duguit que el efecto jurídico no se debe a la voluntad, en parte tiene razón, puesto que si no es por la ley, no se podría producir; pero no la tiene en cuanto desdeña la voluntad como elemento en que cada caso concreto produce la obligación, puesto que así como la voluntad sola no produce ningún efecto, de igual manera la ley sola es impotente para producir efectos de derecho si no se presenta el acto volitivo. Tal es la opinión sostenida por Bonnacase, -- quien además dice que el hecho jurídico funciona de igual manera que el acto jurídico; que tanto cuando se presenta el hecho como el acto jurídico, aparece la misma situación abstracta; y que los hechos jurídicos son voluntarios e involuntarios. En los que hay voluntad esta no se refiere al efecto legal que se produce; de tal suerte que el que comete un delito, el que mata a otro, lo que quiere el agente o sea el acto volitivo es privar de la vida a quien ha dado muerte, no quiere el efecto que la ley atribuye a ese hecho, o sea la indemnización que tiene que dar muchas veces a la familia de la víctima; el hecho de matar puso en movimiento la aplicación de la regla, y entonces produce el hecho concreto, aun que sea ilícito. Así es que podemos decir, de acuerdo con Bonnacase que funciona lo mismo el hecho jurídico que el acto jurídico para crear una obligación.



## III.

## De las fuentes de obligaciones.

Una vez que hicimos un análisis acerca de la naturaleza del hecho y del acto jurídico, pasamos ahora a hablar de las fuentes de obligaciones.

Planiol llama fuentes de obligaciones al hecho que las produce, entendiéndolo por obligación toda relación jurídica que existe entre dos o más personas y por virtud de la cual una de ellas exige que la otra haga o deje de hacer determinada cosa.

Según la opinión tradicional se admiten cinco fuentes de obligaciones: 1o, los contratos; 2o, los cuasi-contratos; 3o, los delitos; 4o, los cuasi-delitos, y 5o, la ley.

Los contratos o las convenciones, son el acuerdo de dos o más voluntades en vía de producir efectos jurídicos. Las partes pueden tener por fin ya sea crear una obligación de derecho, transferir un derecho real o dar nacimiento a obligaciones, ya sea modificando una relación preexistente, o extinguiéndola. Pothier dice que la especie de convención que tiene por objeto formar algún compromiso, es lo que se llama contrato. Las convenciones no constituyendo contratos, serían pues los acuerdos de voluntades destinados a modificar o extinguir derechos, como la novación o el pago. Pero esta distinción no tiene importancia más que terminológica ya que nuestro mismo Código acepta muchas veces como iguales a ambos términos y lo que es más serio todavía, o sea en

aplica a uno y a otro las mismas reglas generales de derecho.

Los quasi-contratos son los hechos voluntarios y lícitos que difieren de los contratos en que ellos excluyen el acuerdo de voluntades que forma el convenio.

Los delitos y los quasi-delitos son actos ilícitos y que causan perjuicio a otro; diferenciando al primero del segundo, en que en el delito existe la intención de dañar --- mientras que en los segundos no hay esa intención dolosa y supónese que el daño ha sido causado por desgracia o negligencia.

En cuanto a la ley se le considera siendo la fuente de todas las obligaciones que no entre en ninguna de las otras cuatro categorías que hemos descrito; esa fuente en realidad viene a ser la más abundante y abarca actos involuntarios y generalmente actos naturales que el derecho objetivo tiene en cuenta y que atribuye un efecto determinado, es decir, --- acontecimientos voluntarios e involuntarios que el derecho objetivo le atribuye un efecto jurídico.

M. Planiol por su parte trata de hacer demasiado superficial la división que la escuela tradicional hace de las fuentes de obligaciones sin declararla falsa, diciendo que no responde a la realidad. Todas las obligaciones, según dicho autor derivan solamente de dos fuentes: el contrato y la ley. En el contrato la voluntad de las partes forma la obligación. A esto debemos decir nosotros, teniendo en cuan

ta lo dicho al hacer el análisis psicológico de la voluntad vemos que esto que asienta Planiol no es cierto sino en parte, ya que hemos aceptado que el contrato no es solamente la voluntad de las partes, sino que lo es el derecho objetivo puesto en juego por el acto voluntario. Estuvimos de acuerdo con la teoría de Bonnacase al decir que el efecto inmediato del acto jurídico es poner en juego la regla de derecho; que la voluntad es la causa mediata del acto jurídico porque pone en juego la aplicación de una ley.

Demogue al referirse a las diferentes fuentes de obligaciones es de opinión que se observen todas las condiciones que concurren en combinación para producir determinadas obligaciones. Qué condición se debe escoger entre todas ellas, indispensables, puesto que la ausencia de alguna de ellas produciría la carencia de obligación? Es preciso escoger la más fecunda en consecuencias. En ese sentido todas las obligaciones son legales, puesto que si la ley no las consagra no podrían ser invocadas. Así es que ese carácter legal es demasiado general y no nos puede ser útil. Al contrario, dice el mismo autor, un criterio mejor nos daría mayor resultado si tuviésemos en cuenta la intervención de la voluntad; y en ese punto de vista se coloca para distinguir cinco fuentes de obligaciones: 1o, el contrato; 2o, voluntad unilateral del deudor; 3o, el delito y el cuasi-delito; (actos ilícitos) y que suponen cierta voluntad y capacidad de la parte obligada; 4o, el cus-

si-contrato. Critica la expresión de que no pueda haber un quasi-contrato y dice que esta fuente no se explica de otra manera mas que por la ley o la equidad y en realidad la obligación nace de la voluntad del acreedor; y lo, el simple hecho engendrando una obligación.

nosotros para nuestro propósito que nos interesa, hemos visto que todas las obligaciones provienen de hechos o actos jurídicos que son puestos en movimiento por medio de la ley. Estos hechos jurídicos que producen efectos de derecho o una obligación los dividimos en dos grandes ramas: actos jurídicos y hechos jurídicos en su sentido restringido. Estuvimos conformes con la definición de acto jurídico como una manifestación exterior de la voluntad, bilateral o unilateral de la cual el fin directo es engendrar, sobre el fundamento de una regla de derecho, en contra o en provecho de una o varias personas, un estado, o sea una situación jurídica general y permanente, o al contrario, un efecto de derecho limitado reuniéndose la formación, modificación o a la extinción de una relación de derecho; y por hecho jurídico el suceso engendrado por un acto puramente material tal que al nacimiento mas o menos voluntario genere situaciones o efectos jurídicos sobre el fundamento de una regla de derecho, cuando el sujeto de estenuosness o de la obra no ha tenido el deseo o no se ha dado cuenta de ponerse bajo el imperio del derecho. Todos los autores están conformes en que los actos jurídi-

cos unos pueden ser lícitos y otros ilícitos; y por consiguiente sería conveniente para nuestro propósito hacer una división bipartita de ellos. Ahora bien: en cada una de estas ramas agruparemos los actos jurídicos que dan origen a obligaciones, resultando el cuadro siguiente: actos lícitos: contrato, la voluntad unilateral y la gestión de negocios; actos ilícitos, comprendiendo: delito intencional, delito de culpa y enriquecimiento sin causa; pues tal división de las fuentes de obligaciones, que fué propuesta por el maestro Licenciado Don Manuel Borja Soriano, en su cátedra de Teoría General de Obligaciones y Contratos, me parece bastante aceptable por corresponder más a la realidad.

#### IV.

De la voluntad unilateral en varias legislaciones.

En derecho Romano el principio era que la voluntad unilateral no producía obligaciones; la voluntad, para que produjera efectos se necesitaba que fuese bilateral. Sin embargo, existían dos casos en que el principio tenía excepciones. Se trata del voto hecho a un Dios o de la pollicitación o promesa hecha a una Ciudad. La persona que otorgaba el voto estaba obligada desde el instante de la promesa; lo mismo pasaba en las donaciones sub-modo, es decir, que al hacer una donación se imponía al donatario la obligación de dar o de hacer algo en favor de un tercero, entonces, aun cuando ese tercero no aceptase la obligación

moral, ya existía sin embargo. En derecho canónico la promesa hecha a un dios era una obligación como en derecho romano. En el derecho germánico antiguo se consideró a la promesa de fundación fuerza legal aun cuando no fuese aceptada por nadie, que es el caso en que se permitía destinar determinados bienes a un fin de utilidad general. En el derecho antiguo francés se niega la posibilidad de que la voluntad unilateral pueda crear un efecto de derecho; únicamente en caso de donación entre vivos y testamento se aceptaba que una persona pudiese disponer libremente de sus bienes. En España parece que no se preocupan de este problema de la voluntad unilateral. En Portugal en el silencio de los textos, H. Alves Moreira cree que no se puede admitir como casos de voluntad unilateral ni la promesa de recompensa ni la oferta a persona indeterminada, si ellas no se presentan en las condiciones suficientes para formar un contrato; pero acepta al explicar la fundación y la oferta a persona indeterminada bajo forma de título al portador, por medio de la nueva teoría. En Alemania sostienen los autores que en ciertos y determinados casos la voluntad unilateral crea obligaciones, y el Código Alemán reconoce sólo para casos concretos dicha teoría, estableciendo una diferencia entre el contrato, acto jurídico bilateral por esencia y la voluntad unilateral. En México, nuestro Código Civil no hace alusión expresa para aceptar francamente la teoría que nos ocupa, pero sin embargo, re-

suave cuestionen que no se pueden explicar de otra forma sino aceptando la teoría de la voluntad unilateral como fuente de obligaciones de lo cual nos ocuparemos en nuestros capítulos siguientes.

Cases que únicamente se resuelven en teoría aceptando la voluntad unilateral como creadora de obligaciones.

Oferta o Policitación.- La promesa deliberada que una persona hace a otra de darle o hacerle alguna cosa es lo que se llama oferta o policitación, y que puede ser dirigida a persona determinada o indeterminada. Nos referiremos separadamente a cada una de ellas.

Oferta a persona determinada.- Consiste en la promesa que se hace a una persona denominada para hacer o dejar de hacer una cosa. Cuando se pretende llevar a cabo un contrato, lo primero que se presenta es la manifestación que el oferente o proponente hace de sus deseos, la cual va dirigida la mayor de las veces a personas que él mismo conoce, ya por sus negocios o por la mayor o menor posibilidad de que aquella determinada persona pudiese convenirle tales proposiciones; que una vez meditada tal oferta, hay o no aceptación lo ofrecido ya sea en su totalidad o con las modificaciones del caso; esto es por regla general lo más común en la formación de los contratos y en donde la voluntad unilateral bien que admisible para algunas auto-

nes no es indispensable, puesto que se está en la teoría clásica del concurso de voluntades no ofreciendo por lo tanto ningún problema, cambiando la cosa cuando se trata de cualquiera de las situaciones siguientes: que el peticionante retire su oferta antes del término manifestado al destinatario o bien que aceptada dentro del término no quiera cumplir su compromiso. Y si pregunta si ya el peticionante se encuentra obligado.

En nuestro derecho antiguo la peticion simple no produce obligación propiamente dicha; el que la ha hecho, dice Pothier, puede desistirse mientras que ella no haya sido aceptada por el destinatario, "pues no puede haber obligación sin un hecho que adquiera la persona hacia la cual se ha dirigido, contra la persona obligada. De la misma manera no puedo transferir a otro un derecho en mis bienes si su voluntad no concurre para adquirirlo, ni que puedo por mi promesa acordar cualquier derecho contra mi persona hasta que su voluntad concuerde para adquirirla por la aceptación que ella hará de su promesa." Según él, el oferente puede siempre retirar su oferta mientras que ella no haya sido aceptada.

Colin y Capitant dicen que no hay necesidad de reflexionar para que se noten las inconvenientes a los cuales esta doctrina da lugar en las relaciones jurídicas. Cómo conciliar en la práctica corriente, en los negocios que consisten en hacer una oferta fijando al destinatario ciertos



plazo de opción?

Estos mismos autores hacen alusión a varios sistemas que han sido propuestos para atemperar la doctrina clásica.

"El primero consiste en decir que retirando su oferta, como se pretende decir que tiene derecho mientras no haya acuerdo de voluntades, el peticionario puede incurrir en cierta responsabilidad, pero de naturaleza delictuosa. Al correspondiente podrá reclamarle la indemnización e intereses en razón del perjuicio que sufrió, atendiendo a la oferta dirigida y tomando sus disposiciones en consecuencia". A lo que los mismos autores les parece insostenible ya que lo que se trata de saber es si el peticionario tiene o no derecho de retractar su oferta antes de la expiración del plazo. Si tiene derecho no puede incurrir en responsabilidad delictuosa, puesto que está haciendo uso de él en las condiciones normales. Y qué comprenderán las indemnizaciones e intereses? Todo el beneficio que hubiesen procurado al acreedor la conclusión del contrato? Es tanto como decir entonces que la oferta no ha podido ser retirada válidamente y que el contrato está formado entre las partes.

"Otro sistema, el del ante-contrato, ve en la peticionación simple el fundamento de una obligación de naturaleza contractual a cargo del peticionario. En la oferta hecha con plazo de opción, se dice que hay en realidad dos

ofertas. La oferta de contratar más tarde y la de mantener la peticion durante el plazo indicado. Esta segunda es de naturaleza tal que se reputa aceptada por el destinatario desde que ella ha llegado a su conocimiento. -- Desde ese momento un ante-contrato se forma entre las partes en virtud del cual el peticionista está obligado a no retractar su oferta antes de la expiración del plazo de opción. Que por consiguiente si dentro del límite de ese plazo el destinatario acepta el contrato se formará y el oferente podrá directamente pedir su ejecución."

"El reconocimiento puede extenderse a las peticiones hechas sin indicación de un plazo de opción. Se dirá que ellas contienen siempre un plazo implícito, a saber: el tiempo moralmente necesario para que el destinatario pueda examinar la proposición y hacer conocer su respuesta."

Nosotros creemos ir más allá y admitir que el autor de la oferta teniendo el derecho de retirarla, salvo el caso de estar pendiente el plazo de opción acordado a la oferta, debe ser considerado desde el momento donde él no use esa facultad de retractación, como ligado desde que está manifestada su voluntad unilateral de obligarse y por consecuencia antes aun que el destinatario de la oferta haya tenido conocimiento. Hemos visto que la declaración de voluntad unilateral debe ser elevada al número de las fuentes posibles de obligaciones. Y en efecto no hay nin

una imposibilidad lógica en admitir que una persona sea obligada desde el momento que ella ha manifestado claramente la intención antes aún que la que debe beneficiar su obligación, haya aceptado su oferta o haya tenido conocimiento. Los autores de referencia llegan como consecuencia de lo anterior a las siguientes conclusiones:

"Primera: Desde el momento que el peticionante no ha retractado su oferta debe ser considerado como ligado desde el instante de su emisión. La consecuencia de esta proposición es el denuo del peticionante no entraña la caducidad de la oferta, la cual continúa ligando a sus herederos. Conforme a esta proposición cabe decir que respecto a la donación se le debe considerar como caso excepcional porque la regla relativa a la aceptación de las donaciones entre vivos, tiene un carácter especial, se ligan -- como en las condiciones de forma, al conjunto de exigencias legales particularmente rigurosas, establecidas en parecidas materias, para la protección de la familia."

"Segunda: La oferta obliga al peticionante. A qué? a contratar más tarde, es lo que precisa recordar del sistema del antec contrato. Si la adhesión del destinatario interviene en seguida, las obligaciones del contrato no toman nacimiento más que en ese momento. En consecuencia, -- si el peticionante llegase a ser incapaz en ese intervalo, por ejemplo, quiebra, el contrato no puede formarse.

"Tercera: La oferta no puede ser retractada antes de --

la expiración del plazo expreso o implícito de opción ofrecida al destinatario. Pero después de esa plazo la retractación puede tener lugar mientras que la oferta no haya sido aceptada. En caso de plazo expreso se debe aun admitir que la simple expiración de ese plazo sin aceptación, entraña la caducidad de la oferta."

Por otra parte tenemos a los autores franceses que — consecuentes con su doctrina tradicional, niegan todo valor a la voluntad unilateral y explican el nacimiento de la obligación del oferente en la forma siguiente: En primer lugar dicen que por una regla de equidad, como lo expresa Pothier cuando dice que "nadie debe sufrir por hecho de otro"; y analizan la situación diciendo que la oferta en realidad comprende dos cosas: una proposición principal que tiene por objeto el contrato por concluir y otra proposición secundaria que da un plazo para reflexionar. El destinatario a quien se le ha hecho la oferta no tiene ninguna razón para no aceptar esta última proposición, que no tiene nada de desventajosa para él, puesto que aceptándola no se compromete a nada y conserva el derecho de rechazar la proposición principal. Se debe pues presumir su aceptación en lo que concierne a la oferta del plazo para reflexionar, o lo que es lo mismo, admiten para esta oferta una aceptación tácita e inmediata.

Como se ve por las razones que hace la escuela tradicionalista al presumir que el destinatario conviniéndola

siempre las proposiciones del oferente la aceptación tácita inmediata, se trata en realidad de dos contratos: uno de ellos formado de manera tácita y otro en vías de formación, según que esa aceptación se manifieste por parte del destinatario o quede sin manifestación alguna quedando por lo tanto resuelto el problema por el concurso de voluntades, es decir, dando a la obligación del peticitante una naturaleza netamente contractual.

Según nuestra manera de ver no hay razón para atribuirle su fuerza obligatoria a una aceptación tácita, ya que la suposición gratuita no está fundada en hechos, y por consiguiente, DICHA SUPOSICION CARECE DE BASE SUFICIENTE para explicarnos la naturaleza de esa obligación; y por lo tanto, debemos atribuirle a la voluntad unilateral la causa de su obligatividad. De manera que en la oferta van dos elementos, uno de ellos que puede formar la obligación si la propuesta se acepta, y el otro la promesa de mantener esa propuesta. Esta mantención de la proposición puede ser expresa o tácita según que se halla fijado un plazo o no y a falta del cumplimiento de esta obligación traería como consecuencia poner en culpa al autor de la misma.

El otro problema que consiste en que aceptada la propuesta dentro del término expreso o tácito no quiera cumplir su compromiso el peticitante, no nos ofrece ninguna dificultad puesto que ya en realidad hay acuerdo de volun-

tades y la falta de cumplimiento de un contrato tras como consecuencia la indemnización de daños y perjuicios sufridos por la parte afectada.

Sandry Lacentimario expone que la indemnización de daños y perjuicios a que ha lugar en caso de retractación de parte del solicitante, es debida a la ley; pero como ya lo hemos dicho otras veces cuando aceptamos la teoría de Borrero debemos considerar que la ley interviene en la producción de las obligaciones y que interviene al lado de ella otros hechos o actos, los cuales poniendo en movimiento al derecho objetivo producen efectos legales; por lo tanto debemos considerar que la voluntad unilateral fué la que puso en movimiento a estas disposiciones legales produciendo los efectos jurídicos dichos.

## VI.

### De la Oferta al Público.

Se dice que hay oferta al público cuando se dirige a personas indeterminadas o al público en general; estas ofertas han tomado mucho incremento en estos últimos tiempos debido en primer lugar a las necesidades comerciales y a los medios cada vez mayores empleados en publicidad; así vemos en los aparadores comerciales haciendo ofertas al público con sólo poner un precio a la mercancía allí exhibida; las ofertas que se hacen continuamente por medio de las estaciones de ondas de radio, los vendedores que

anuncian ciertas mercancías a las puertas de algunas casas comerciales, con casos de ofertas al público. Las personas a quienes interesan tales proposiciones, con sólo aceptar la oferta se forma el contrato; pero sucede muchas veces que no se sabe qué personas del público han tenido conocimiento ni que hayan conocido la oferta y sin embargo es preciso mantenerla aunque la aceptación sea incierta. Esta necesidad de mantener la proposición se debe a una seguridad social y así lo manifiesta Demogue al decir que es útil admitir la promesa unilateral obligatoria allí donde la aceptación del auto-contrato que ella contiene en general es probable, aunque no esté establecida; la seguridad lo exige. Así de necesidades sociales sale la regla moral: cumple tu palabra. Pero el derecho no la consagra por entero, que es necesario tiempo y medio." Agregaremos pues que la promesa unilateral debe ser obligatoria solamente en la medida que la psicología pública lo exija.

Los razonamientos que hemos dado para aceptar como origen de la obligación del oferente la manifestación de su voluntad de que hablábamos en nuestro capítulo anterior referente a la oferta a persona determinada, nos sirven para explicarnos este mismo fenómeno jurídico.

## VII.

### Del Contrato de Adhesión.

Comunmente la generalidad de los contratos se forma -

por medio de transacciones, sacrificando las partes algo de sus pretensiones; lo más frecuente es ver a una persona que desea hacer alguna compra pedir un precio menor del propuesto por el vendedor, y al caso de algunas cuantas frases sobre calidad y demás circunstancias del momento acerca del objeto del contrato, llegan a un avenimiento, concurrendo el acuerdo de ambas voluntades formándose de esa manera el contrato.

Además de esa forma de contratar existe otra en la cual la manifestación de voluntad de una de las partes es permanente, y la otra parte al querer verificar las proposiciones de la otra no tiene más que aceptar la propuesta sin poder hacer ninguna modificación ni indicación; esos contratos los ha llamado M. Saisilles contrato de adhesión. Mucho se ha discutido acerca de si son o no verdaderos contratos, ya que como se ha dicho una de las partes hace sola la ley del contrato, dictando sus condiciones a la otra, la que no puede hacer más que aceptar o rechazarlas, faltando en consecuencia el concurso de voluntades; de tal opinión es Duguit al negar naturaleza contractual a tales actos; nosotros creemos que existen en todos ellos hechos permanentes, derivados de la voluntad del oferente, obligándose para con los indeterminados y que éstos al aceptar las pretensiones, se fuerza en realidad el contrato, viniendo a ser tal adhesión las veces de una aceptación.

De dónde viene pues la obligación que tiene el solicit



tante de cumplimentar sus proposiciones desde antes que exista una aceptación? no cabe otra solución mas que reconocer la manifestación de la voluntad unilateral como creadora de obligación.

### VIII.

De la estipulación para otro o a favor de tercero.

Esta relación jurídica se presenta a menudo cuando dos personas, contratando juntas, quieren que su convenio produzca efectos en favor de un tercero que ellos designan sin que ninguna de ellas haya recibido mandato a efecto de estipular a nombre de otro; o sea un contrato hecho en favor de otro por una persona desprovista de poder. Como ejemplo de esto tenemos el contrato de seguros: una persona conviene con una compañía aseguradora en pagarle determinada prima y la compañía se compromete con ella que a su muerte pagará a la persona que ella designe, un capital determinado; el beneficiario es el tercero que no ha tomado parte en ese contrato y sin embargo, desde el momento en que se celebró el contrato tiene un derecho para exigir el pago del capital, una vez que el suceso de la muerte llegue a verificarse. Generalmente el que paga la prima no reserva el derecho de cambiar al beneficiario de tal manera que el derecho que adquiere éste es de naturaleza precaria, porque está sujeto a que persista la voluntad del asegurado.

En derecho romano el contrato hecho por una persona, no podía hacer adquirir la acción de otra, por consiguiente la regla reconocida era que los contratos no obligaban mas que a las personas que interviniesen en ellos. (Nemo alteri stipulari potest) Este principio fué reconocido por los autores del Código Napoleón el cual establece además una excepción al decir que los convenios no tienen efecto sino entre las partes contratantes, no perjudican a tercero ni les aprovecha sino en los casos previstos en el artículo 1621 y acepta también que se puede estipular en provecho de un tercero cuando tal es la condición de una estipulación que se hace para sí mismo o de una donación que se hace a otro; así es que podemos decir que el Código Napoleón reconoce limitadamente la estipulación en favor de un tercero.

Sin hacer alusión a nuestro derecho positivo que como veremos mas tarde acepta el principio general del derecho romano y sólo para casos concretos admite la estipulación a favor de tercero, nos conviene sin embargo estudiar la naturaleza jurídica de la operación por la cual dos personas contratantes pueden hacer adquirir un derecho a un tercero.

Varios sistemas han sido propuestas para explicar esa relación jurídica que existe entre el beneficiario y el estipulante: Primero: Teoría de la oferta.- Dice esta teoría que el estipulante ofrece al tercero la estipulación

que él ha hecho a su favor. Esta oferta tiene necesidad de ser aceptada para que el compromiso del promitente venga a completarse. Una vez hecha la aceptación retro-obra al día del contrato y el tercero viene entonces a ser el acreedor personal del promitente. Segunda: Teoría de la gestión de negocios.- Esta explicación es mucho mas antigua que la primera y consiste en que una persona obra a nombre de su representado, a su favor, sin haber recibido el mandato, haciendo una operación por cuenta del tercero como lo hubiera podido hacer en calidad de mandatario. La adhesión que el tercero dá mas tarde al contrato es una ratificación que lo hace definitivo. La ratificación puede ser posterior a la muerte del estipulante y puede ser hecha por los herederos del tercero. Tercera: Teoría de la creación directa de la acción.- Parte esta teoría de la expresión que establece el artículo 1121 del Código Napoleón a la regla general consagrada en el artículo 1119 del mismo ordenamiento según la cual los contratos no aprovechan a terceros y que por derogación a esta regla el contrato trae en provecho del tercero un derecho directo, como hacen aquellos que hacen nacer para las partes.

M. Maniol llega a la conclusión que cada uno de los sistemas antes expuestos es una verdad fragmentaria y la verdad total resulta de su reconciliación, y que la función viene a ser la idea de la gestión de negocios. M. Saleilles piensa que el compromiso del promitente hacia él

tercero es contractual porque nace de un contrato celebrado con el estipulante. Es cierto que hay contrato, pero entre el estipulante y el promitente y no entre el promitente y el tercero que nada tiene que ver en el asunto y lo que se trata de resolver es encontrar la relación jurídica entre estos dos últimos.

Para nuestro parecer el tercero a cuyo favor se hace la estipulación permanece alajado del contrato que se celebra entre el estipulante y el promitente sin tener muchas veces conocimiento de su existencia, y sin embargo, aun antes de haber manifestado su voluntad se admite la existencia inmediata del derecho de este tercero; pues aun la primera teoría misma que examinamos o sea la de la oferta, admit. que una vez hecha la aceptación retro-obra al día del contrato, y el tercero viene entonces a ser el acreedor personal del promitente, lo cual es aceptar que desde antes de la aceptación existe ya una obligación y la cual tiene su origen en la manifestación de voluntad unilateral del promitente.

## IX

### De los títulos al Portador.

Los títulos al portador tienen cada día mas importancia debido al desarrollo de la vida económica, que sin ellos serían imposibles las grandes compensaciones de dinero. --  
El origen lo podemos atribuir a los endosos en blanco que

se usaron en la Edad Media, pero su creación y su uso son relativamente modernos; derivan del derecho germánico en donde se presentaron primero en forma de endosos en blanco, alcanzando su mayor desarrollo en el siglo XIX en la época capitalista. Muchas definiciones se han dado acerca de lo que es un título al portador teniendo muchas de ellas algo de verdad pero ven el problema bajo un solo aspecto; la definición que más nos convence y que fué sugerida por el maestro licenciado don Roberto Mateo Ruiz es la siguiente: título al portador es un bien mueble, material por su naturaleza en donde se ha objetivado y materializado el crédito de tal manera, que ese crédito incorporado en el documento sea negociable y permutable, como cualquier otra cosa material que tiene un valor económico.

Lo importante para nosotros en estos documentos es determinar el momento en que nace la obligación que representa el título a cargo del suscriptor.

Muchas teorías se nos han presentado para explicar acerca de este instante en que el suscriptor queda obligado; principiaremos con la teoría contractual que trata de colocar los títulos al portador dentro de la teoría clásica romana, diciendo que la obligación del suscriptor tiene como causa un contrato. Tiene esta teoría tres variantes: la primera sostiene que el derecho del portador se deriva como una promesa hecha del suscriptor hacia él, quedando obligado directamente con éste por haber celebrado un contrato con el primer tenedor; explica diciendo que los por-

teriores portadores tienen derecho derivado, es decir, que ha habido cesión de derechos por la simple entrega del documento. Esta teoría no explica la transmisión de un título sin la voluntad del primer portador ni por la parte de la simple entrega que basta para la transmisión del título ya que es una forma de cesión que rompe con las reglas de derecho común; tampoco explica cómo el que adquiere el título sin la voluntad del cedente, como en caso de robo o extravío, puede sin embargo ser adquirente legítimo; ni — porqué el que paga el título no puede oponer al último tenedor más excepciones que las que resultan del documento mismo.

La segunda variante de la teoría contractual de la que es autor Savigny llamada del derecho directo del portador, dice que la obligación no nace en el momento que el suscriptor firma el documento, hasta ese momento no hay más que una oferta del suscriptor, o una estipulación a favor de un tercero incierto, no perfeccionándose el contrato sino cuando viene a unirse la voluntad de este tercero a cuyo favor se estipula, a las voluntades del suscriptor y del primer beneficiario. Las objeciones que pueden hacerse también a esta teoría son: suponiendo que existiera la estipulación a favor de un tercero incierto, cómo es que el título al portador antes de su vencimiento pasa por muchas manos y en virtud de qué se transmite el documento al segundo beneficiario que es el primer individuo que viene a ser cierto?

viene por su orden después una tercera variante, llamada teoría de la presentación diciendo que la obligación es siempre contractual, que el suscriptor se obliga hacia una persona incierta que se hace cierta cuando presenta el documento al cobro, y de allí su nombre. Esta teoría nos explica la transmisión entre el suscriptor y el último tenedor que cobra, pero de ninguna manera las transmisiones intermedias, ni cómo el último tenedor, ya persona cierta, adquiere el derecho de los anteriores portadores.

Como se ve, el error de todas estas teorías está en considerar la obligación del suscriptor derivada de un contrato entre el suscriptor y el primer tenedor o entre aquel y el último tenedor.

Otras teorías nos explican más acerca de la relación jurídica que examinamos y que son dignas de ser examinadas.

Bekker, jurista alemán, atribuye la obligación del suscriptor a un contrato, no celebrado de persona a persona, sino del suscriptor y una entidad jurídica creada por la ley. Dice que el documento adquiere una personalidad legal lo mismo que las personas físicas; que así como se personifican las cosas, como las fundaciones, personifica el título al portador; y que el suscriptor promete al documento que cualquiera persona que lo presente recibirá su pago. Como se ve el error de esta teoría es el mismo que el de las anteriores: tener por base un contrato sin querer concebir un obligado sin un derecho correlativo.

Otra teoría llamada de la creación dice que el suscriptor crea una obligación imperfecta que para perfeccionarse necesita la voluntad del que viene a cobrar el título, su autor es Kuntze; en ella se ve una estipulación a favor de persona incierta y acepta sin embargo que la obligación del suscriptor nace de una declaración unilateral de voluntad y no en virtud de un contrato; cree que la obligación nace desde la expedición del título, pero que se necesita la voluntad receptiva del beneficiario para que se perfeccione la obligación; Siegel no ve la necesidad de esa voluntad receptiva para que exista ya una obligación perfecta de parte del suscriptor, considerándola como contradictoria con la idea de que la obligación existe con la sola voluntad del suscriptor.

vivante formula su teoría de la obligación literal — considerando los títulos a la orden, al portador y nominativos como títulos de crédito, destinados todos a circular, representando a la moneda y evitando los gastos de transporte material de ella, cumpliendo solo su función cuando son de fácil circulación, debiendo suprimirse todo aquello que lo impida, eliminando de esa manera los vicios de consentimiento, no pudiendo el suscriptor alegar al cobrador del documento más excepciones que las contenidas en el mismo título.

Para él el documento es una riqueza mueble con sus — cualidades propias, que se ha independizado del contrato de donde se deriva y que el que adquiere el título lo toma



con todas las cualidades y utilidades que constan en el documento y de allí que la obligación sea literal. La objeción que se ha hecho a vivante estriba en que no es posible que la voluntad de un hombre pueda dar a un pedazo de papel cuyo valor intrínseco es insignificante, un valor — mucho mayor como pasa con los títulos al portador. El hombre no puede crearlos, su labor es de transformación, convirtiendo la materia prima en nuevas cosas, en consecuencia, la objeción que se le ha hecho a vivante es fundada, porque no explica cómo un hombre por su sola voluntad puede darle a un pedazo de papel un alto valor. Sus consecuencias de su teoría nos hacen llegar a los resultados — que nosotros deseamos y que están consagrados en la ley; lo que le falta únicamente es una explicación teórica.

Hecho un recorrido por todas las anteriores teorías, y haber hecho aunque someramente diversas objeciones, es preciso manifestar que a pesar de que en derecho Romano se considera la obligación como una relación de persona a persona, en nuestro derecho actual moderno debemos de mirar a la obligación más que en todo, en sus aspectos PATRIMONIAL Y ECONOMICO, como consecuencia del gran desarrollo — por las necesidades comerciales y habiendo para obvio de tiempo y facilidad en las operaciones mercantiles admitir como hoy se admite, la manifestación de la voluntad unilateral como fuente creadora de obligaciones.

Sería por demás ponernos a analizar otros muchos casos

en que ni teórica ni prácticamente pueden resolverse de otra forma mas que aceptando la voluntad unilateral como — fuente de obligaciones, como la promesa de recompensa, contrato colectivo de trabajo, promesa de fundación, renta — vitalicia, vienes en todos estos casos, como dentro del — cuadro clásico de las obligaciones personales, se ha venido infiltrando las obligaciones impersonales, unilaterales, lentamente desde el derecho romano hasta nuestros días.

#### X.

Nuestra legislación en materia de voluntad Unilateral

Artículo 1272 del Código Civil: "Contrato es un convenio por el que dos o más personas se transfieren algún derecho o contraen alguna obligación." Artículo 1275 del mismo ordenamiento: "Los contratos legalmente celebrados, obligan no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza son conformes a la buena fe, al uso o a la ley." Artículo 1279: "Para que el contrato sea válido debe reunirse las siguientes condiciones: .....II.- Mutuo consentimiento....." Por dichos artículos se establece el principio de que siempre que hay contrato y que se celebre bajo la condición legal nace una obligación. Después nuestra misma ley al hablar del consentimiento establece en su artículo 1268, "Luego que la propuesta sea aceptada, quedará el contrato perfecto, menos en aquellos casos en que

la ley exija alguna otra formalidad." Artículo 1289: "Si los contratantes estuvieren presentes la aceptación se hará en el mismo acto de la propuesta, salvo convenio expreso en contrario." Artículo 1290: "Si los contratantes no estuvieren presentes la aceptación se hará dentro del plazo fijado por el proponente." Artículo 1291: "Cuando no se haya fijado plazo se considerará NO ACEPTADA la propuesta, si la otra parte NO RESPONDIERE dentro de tres días — además del tiempo necesario para ida y vuelta del correo público o del que se juzgue bastante, no habiendo correo público, según las distancias y la facilidad o dificultad de las comunicaciones." Artículo 1292: "El proponente está obligado a mantener su propuesta mientras no reciba contestación de la otra parte en los términos señalados en los artículos 1289, 1290 y 1291. De lo contrario, es responsable de los daños y perjuicios que puedan resultar de su retractación." Según estos artículos vamos a ver si la simple oferta puede hacer una fuente que engendre obligaciones. Cuando está en pié la propuesta, es aceptada por la persona a quien va dirigida y recibe tal aceptación o sea recibida según que se trate de civiles en el último — caso o comerciantes en el primero, se habrá formado un contrato. Pero qué pasa si antes de que haya llegado a conocimiento del proponente la aceptación de su promesa, éste se retracta o la retira? En este caso no se ha formado contrato y sin embargo dice la ley (artículo 1292) que está-

obligado el proponente a sostener su propuesta durante el tiempo que establece la ley si no ha fijado un plazo. En consecuencia existe una obligación a cargo de aquel que -- ha emitido una oferta, obligación que consiste en mantener la oferta. Lo cual quiere decir que por virtud de esa voluntad unilateral, que consiste en la oferta ha nacido una obligación. Si la voluntad del aceptante se notifica al promitente dentro del plazo que éste hubiere fijado y si dentro de ese mismo período de tiempo el promitente retira su oferta, ¿qué sucede? Según nuestra ley no puede revocar su propuesta, pues el artículo 1202 obliga a mantenerla y si falta al cumplimiento de esa obligación entonces tras como consecuencia que el peticitante incurra en culpa y si se falta a la aseveración del contrato cuando ya haya habido aceptación entonces lo que se produce es -- una indemnización por daños y perjuicios. Este artículo sin duda es algo distinto de la teoría tradicional; ya en el Código de 1870 se encontraba y la explicación que puede darse a este respecto, es sin duda inspirado de la legislación portuguesa que es derivada de la tradición austriaca y esta a su vez de la alemana, pues los redactores del código tuvieron a la vista tales antecedentes aceptando el principio del artículo 1202 que no existía en la legislación francesa no por la idea de que la manifestación de la voluntad unilateral fuese capaz de producir obligaciones, sino por los perjuicios que en muchos casos ocasionaría el

proponente por una retractación intempestiva y en muchos casos por el sólo deseo de obtener una ganancia mayor sin respeto alguno a la obligación contraída; y de allí resulta que tenemos en nuestro Código precepto de tal naturaleza; así es que la teoría tal como la proponen hoy día los autores modernos es muy distinta a los motivos de inspiración que tuvieron los redactores de nuestro Código, — pero en realidad tenemos el caso de voluntad unilateral.

Como los artículos que acabamos de leer no se refieren exclusivamente si se trata de persona determinada o de oferta al público, nuestro criterio de interpretación nos conduce a la creencia de que se refiere a ambas cosas, pues por una parte como los artículos de referencia hablan de "la otra parte" sin referirse exclusivamente a persona determinada y además si acudiéramos al artículo 14 constitucional encontramos que entre las reglas de interpretación la extensiva, en virtud de la cual aplicamos por analogía un precepto positivo de nuestro Código a casos que se encuentran en las mismas condiciones; y como las ofertas al público no es un fenómeno que desconocieron los autores de nuestro Código, en ese caso no podemos aplicar normas no previstas cuando se trata de un mismo fenómeno jurídico.

**ESTIPULACION A FAVOR DE TERCERO.** — Nosotros no tenemos en nuestro derecho un artículo que se refiera de una manera directa a la estipulación a favor de tercero, encontrando

que el artículo 1277 del Código Civil dice: "Los contratos sólo obligan a las personas que los otorgan." Este artículo, en los términos tan concisos en que está redactado, no permite que se establezcan relaciones jurídicas entre el tercero y el que está estipulando como promitente. Artículos posteriores del mismo Código no nos hablan más de esta materia por lo que podemos afirmar que el principio adoptado en derecho positivo mexicano es que el tercero no puede exigir el cumplimiento de la obligación contratada por otra persona en un contrato, y en el que aquél no ha sido parte aunque después vamos a ver casos concretos como sucede en rentas vitalicias que son verdaderas excepciones a ese principio que ya sentamos.

En derecho romano siempre se reconoció ese principio consagrado en nuestro Código Civil, expusimos así mismo — que el Código Napoleón de una manera expresa declaraba excepciones a ese principio de que los contratos sólo producen efectos entre las personas que los otorgan; en ese mismo sentido el Código Italiano acepta las excepciones. Como nuestros redactores del setenta tuvieron a la vista los textos a que antes me refiero, es de aceptarse entonces que al rechazar las excepciones expresas consagradas por el Código Napoleón e Italiano estuvieron conformes con el principio romano. La estipulación a favor de tercero es una institución jurídica que desempeña un papel muy importante en la vida moderna del derecho privado recibien-

de su mayor aplicación en derecho mercantil. Por lo que nuestros legisladores no estuvieron en lo justo al abandonar tal teoría y conformarse con un principio que no satisface las necesidades modernas.

Sin embargo, como ya expusimos, vemos casos en nuestro propio derecho en que realmente estamos frente a una estipulación a favor de tercero y es el concerniente a rentavitalicia. Artículos del Código Civil: 2786 "Puede constituirse la renta sobre la vida del que da el capital o SOBRE LA DE UN TERCERO"; 2787: "Puede también constituirse sobre la vida de varias personas determinadas, AUNQUE NINGUNA DE ELLAS PONGA EL CAPITAL"; 2788: "Puede en fin, --- constituirse a favor de aquella o aquellas personas sobre cuya vida se otorga o a favor de OTRA U OTRAS PERSONAS --- DISTINTAS"; 2789: "Aunque cuando la renta se constituye a favor de una persona que no ha puesto el capital debe considerarse como una donación, no se sujeta a los preceptos que arreglan este contrato, salvo los casos en que debe ser reducida por inoficiosa o anulada por incapacidad del que debe recibirla."

Como se ve por los artículos precedentes, son casos donde hay verdaderas estipulaciones a favor de terceros, aceptadas no obstante el principio enunciado en el artículo 1277. En donde con más frecuencia vemos aceptada la estipulación es en el Código Mercantil y sobre todo en materia de seguros. En el seguro de vida en el caso de su-

pervivencia no existe esta estipulación pero en todos los demás casos del seguro de vida, siempre la hay. Artículos del Código de Comercio: "438.-Podrá celebrarse este contrato de seguro por la vida de un individuo o de varios, sin exclusión de edad, condiciones, sexo o estado de salud." "439.-Podrá constituirse el seguro de favor de una tercera persona expresando en la póliza el nombre, apellido y condiciones del donatario o persona asegurada o determinando la de algún otro modo indudable." "440.-El que asegure a una tercera persona, es el obligado a cumplir las condiciones del seguro, siendo aplicable a éste lo dispuesto en los artículos 438 y 440." "441.-Sólo el que asegure y contrate directamente con la compañía aseguradora, estará obligado al cumplimiento del contrato como asegurado y a la entrega consiguiente del capital, ya satisfaciendo la cuota única ya las parciales que se hayan estipulado. La póliza, sin embargo, dará derecho a la persona asegurada para exigir a la compañía aseguradora el cumplimiento del contrato."

En estos artículos del Código de Comercio vemos mejor que en ningunos otros aceptada la teoría de la voluntad unilateral como fuente de obligaciones. En efecto el artículo 439 ya transcrito nos habla de "apellido y condiciones del DONATARIO o persona asegurada," como si se tratara de una donación. El Código Civil al hablar de donaciones dice que la voluntad de aceptar la donación debe venir



antes de la muerte del donante y en el seguro de vida se acepta el beneficio de la póliza después de la muerte del asegurado, y mientras que ésta no se muera puede cambiar de beneficiario, lo cual demuestra que no se trata de una donación tal como conocemos en derecho civil. Entonces se ha dicho que puede ser una verdadera herencia a lo que cabe decir que no existe en virtud de que le es indispensable un testamento y no nos explicáramos el caso del seguro de vida para el caso de vida. Hasta podíamos decir que ni estipulación de tercero hay porque como hemos dicho le es imposible al estipulante retractarse y en ese caso sería responsable de daños y perjuicios y en materia de seguros no pasa lo mismo porque en cualquier momento dado, antes de la llegada del suceso incierto, el asegurado puede retractarse o revocar o cambiar al beneficiario. Por lo cual es de admitirse que el título jurídico del beneficiario para recibir la prestación pactada en la póliza es la obligación unilateral de parte del asegurado y que en nuestra materia comercial, sobre todo en estos artículos, está consagrada.

## XI.

### CONCLUSIONES.-

De todo lo anteriormente expuesto, aparece de una manera notoria la necesidad de considerar a la manifestación de voluntad unilateral como fuente creadora de obligacio-

nes, y que nuestra ley positiva tanto en civil como en mercantil reconoce casos en que una persona sola por su voluntad puede obligarse.

Sin que nosotros pretendamos atribuir el efecto de la obligación del manifestante por su voluntad ni atribuir la obligatividad de los contratos en general por el efecto de ambas promesas, por considerar que los casos nuevos que se nos vayan presentando en la vida jurídica debemos de intentar primeramente de resolverlos conforme a la doctrina clásica y a los moldes tradicionales del derecho, admitidos y reconocidos generalmente; y sólo en el caso de que no podamos acomodar el fenómeno nuevo en dichos principios es cuando tendremos que recurrir a otros medios para resolver nuestros problemas.

Intentamos siempre la solución en los casos de oferta, estipulación para tercero, títulos de crédito, etc. por medio de contratos, suponiendo muchas veces aceptaciones tácitas o probables sin haber logrado convencernos tales explicaciones y llegar a resolver los problemas por último, haciendo derivar la obligación de una manifestación de voluntad por parte del acudor.

Toda novación en nuestro tipo jurídico debe fundarse en una exigencia y necesidad social para que de esa manera cumpla su verdadero papel, y hemos visto el gran desarrollo que en las actuales épocas va adquiriendo el comercio para quien le es indispensable estas nuevas formas en sus

actividades para que faciliten grandemente sus operaciones, por lo que en este sentido queda justificada la aceptación de la teoría que nos hemos propuesto examinar.

En el Código Alemán hay un precepto que dice: "Artículo 305.-Para la formación de una relación de obligación -- por acto jurídico, como para toda manifestación del contenido de una relación de obligación, se exige un contrato celebrado entre los interesados en tanto que la ley no disponga otra cosa." Como se ve, reconoce este artículo el principio de la necesidad de un contrato para establecer una obligación, reconociendo así mismo excepciones que ya en casos concretos la misma ley admita otras clases de fuentes además del contrato.

De esa manera el legislador determinará los casos ya concretos en que deba admitirse una obligación proveniente de una declaración de voluntad, de la misma manera modificar o resolver una obligación.

Un artículo de tal naturaleza en nuestra legislación daría muy buenos resultados para resolver los muchos casos que se van presentando y que hemos dicho conviene de una manera clara reconocer en nuestra misma ley.

Tales son pues los hechos que han dado lugar a terminar este trabajo concluyendo en proponer los siguientes resultados:

1a.-Es de aceptarse entre nuestras fuentes de obligaciones a la manifestación de la voluntad unilateral.

3a.- Se reconozca en nuestra legislación la necesidad de un contrato para la creación de una relación jurídica entre los interesados y que establezca casos de excepción en que la misma ley reconozca para casos concretos.

3a.- Se establezcan las excepciones necesarias al artículo 1277 del Código Civil para que sea admitida la anticipación a favor de tercero.

4a.- Se reformen las disposiciones legales tanto del Código Civil como del Mercantil, para evitar conflictos con las reformas propuestas.

México, D.F.,  
a 4 de abril de 1927.-

Generoso OHAPA GARZA.-

GChG/sas.