

serie importante de negocios, no hay sólo empleo de actividad volitiva, sino también, y principalmente, de trabajo intelectual y material, y, por tanto, el negocio jurídico producto de tal relación no es un mandato, sino arrendamiento de obra.

En una palabra: los comisionistas viajeros con representación son arrendatarios de obra con esta última, y los comisionistas viajeros sin ella son simplemente arrendatarios de obra.

✓ 93. En la representación de los comisionistas viajeros, cuando aquélla se les confiere, se dan las particularidades notables siguientes:

La procura que confiere la representación puede revestir una forma cualquiera; puede constar en un documento o ser verbal simplemente; por lo común, ocurre lo primero; pero no se hace constar en escritura pública, como ocurre la mayor parte de las veces con la procura institucional, sino que aparece en cartas, anuncios, circulares y otros documentos semejantes, que se envían directamente a los clientes, o se entregan al viajante mismo para que los exhiba a aquéllos y sirva para autorizar su condición de tal representante.

Si la procura es simplemente verbal, el tercero que contrate con él no tiene más garantía que su palabra y su responsabilidad, y corre el riesgo de hacerlo con un representante aparente, o con uno que se exceda de sus facultades, y le corresponde probar la existencia de los límites efectivos de la procura cuando haya de dirigirse contra el principal y alegar contra él los efectos del negocio realizado en su nombre por el comisionista. Por tanto, no me parece aceptable la opinión de Sraffa de que «los terceros están autorizados, sin más ni más, a suponer que el comisionista se halla capacitado para formalizar los actos que comúnmente se realizan con el mandato que se les ha conferido» (312). Con ella se supone la existencia de una procura presunta inherente al nombramiento mismo de comisionista y de una procura de la cual se afirma una ampliación presunta; y ambas presunciones carecen de fundamento legal y de realidad, porque la ley no contiene disposición ninguna al respecto, y el único artículo que trata de la procura de los viajeros, es decir, el 377, prevé el caso de la escrita, y dice que el tercero debe atenerse estrictamente a sus términos; y, por otra parte, la figura que reviste en la práctica la misión de los comisionistas viajeros excluye la posibilidad, asimismo, de una simple presunción *hominis*, en el sentido que quiere Sraffa, porque lo frecuente es que el comisionista viajante sin representación, y, por tanto, el simple envío de

(312) Sraffa, *ob. cit.*, pág. 135.

uno de ellos no implica realmente en sí que se le confiera representación alguna. Rechazada, por tanto, toda presunción acerca de la existencia y límites de la procura, hay que aplicar el principio general, conforme al cual, quien está interesado en la existencia de una de éstas, debe probarlo (313); principio que confirma el art. 359 del Código de comercio, que da derecho al tercero para exigir que se le exhiba el documento que contiene la procura.

Cuando la procura se confiere por escrito, y, por tanto, hay documento acreditativo de ella, tanto si es una sencilla carta, un anuncio o una circular, la representación se rige por el contenido del documento (art. 375 del Cód. de com.), y, por tanto, son eficaces las restricciones que en el documento se establezcan; y las limitaciones posteriores, producto de instrucciones no contenidas en la procura, no pueden alegarse contra terceros, a menos de que se pruebe que éstos las conociesen (art. 359 del Cód. de com.).

Muy variadas pueden ser esas restricciones: cabe que se limiten a un ramo del negocio, que lo sean topográficamente, que se concedan para una sola provincia o región; pueden limitarse las condiciones en que han de hacerse esos negocios: cabe que se exija que las ventas se realicen contra entrega de letras de cambio, etc., etc.; pero todas ellas deben aparecer del documento cuando la procura se confiere por escrito, y aun cuando es completamente libre la forma que deba revestir la procura, si se confiere en un documento, en él deben constar todas las condiciones de la misma, y, por lo tanto, las limitaciones que a ella se impongan; pero, si nada dice de la amplitud de la representación, habrá que atenerse a la índole de los negocios para que ha sido conferida, a las circunstancias que la han acompañado y a los usos de comercio; y así por ejemplo, el comisionista viajante encargado de ventas, a falta de restricción especial, podrá vender a crédito y vender todas las mercancías que constituyen el objeto de comercio de su principal, aun cuando no aparezcan en el muestrario; podrá conceder los descuentos usuales en los pagos al contado, etc., pero no podrá vender las mercancías que no forman parte del comercio principal, ni podrá pactar ventas sucesivas a períodos largos, ni tomar dinero a préstamo, ni mezclarse en la perfección del contrato, ni cobrar el precio si no está facultado para ello en la procura.

De igual suerte que todos los representantes, los comisionistas viajeros deben proceder en nombre del principal, y este requisito de la

(313) Cass. Turin, 9 enero 1918 (*Riv. di Dir. comm.*, 1918, II, 500). La prueba puede hacerse mediante testigos.

*contemplatio domini* ha de constar por escrito, que es lo que preceptúa el art. 378 del Código de comercio, invocando lo dispuesto en el 371, dedicado a los factores, y cuya falta de formalidad, aunque no implique la nulidad del negocio por representación como tal, es causa de responsabilidad para el representante.

Pero el 378, al invocar el 371, agrega que el comisionista viajante sólo debe mencionar el nombre del principal, sin necesidad de que a firmar haga constar que lo hace por poder. Esta disposición obedece a un curioso equívoco (314); el 373 del *Proyecto*, que corresponde al 378 del Código, se limitaba a la invocación de lo dispuesto en el 378 para los comisionistas viajantes (382 del proyecto); la Cámara de comercio de Venecia hubo de advertir que, de tal suerte, aunque obligando al comisionista a firmar *por poder*, se le conferían facultades equivalentes al factor, cuando son mucho menores, y, por consiguiente, proponía que el comisionista viajante no pudiera firmar *por poder*; observaciones que se incorporaron al proyecto definitivo y fundado en él se redactó el 378. Pero esas advertencias de la Cámara de comercio de Venecia obedecían al equívoco del significado de la palabra *procura*, que en italiano equivale sencillamente al acto con que se confiere la representación, de suerte que puede perfectamente decirse que el comisionista viajante dispone de la procura y puede firmar por poder; en cambio, en alemán, la palabra *prokura* indica el acto constitutivo de representación institucional, y el factor se llama, precisamente, *prokurist*, que se diferencia del representante simple, que sólo tiene facultades para contratar negocios aislados (*Handlungsbevollmächtigter*); y he aquí por qué el Código de comercio alemán, en su art. 49, prohíbe al comisionista viajante que dé a entender que posee una *prokura*, es decir, que sea un factor; pero en el Código italiano no puede hacerse esa distinción en la misma medida, y, por ello, el artículo 378 dice que el comisionista viajante que, en realidad, posee una *procura*, no puede firmar por poder, y, por lo tanto, que no puede dar a entender lo que realmente es!

94. C) *Representación de los mancebos (Commessi di negozio)* (art. 379 del Cód. de com.).—Son los que auxilian al principal o al factor en el ejercicio del comercio, realizando en el establecimiento o fuera de él operaciones especiales necesarias para tal ejercicio. El Código (art. 379) se ocupa únicamente de los mancebos encargados de

(314) De ese equívoco se ocupó con mucho acierto Sraffa, *ob. cit.*, páginas 136 y sigs.

vender al por menor, pero en esa clase están incluidos todos los agentes del principal o del factor *encargados de determinadas funciones que han de desempeñar bajo la dirección del principal o del factor, y que tienen para desempeñarlas una representación limitada*, a cuya clase pertenecen, no sólo los encargados de las ventas, sino los de la casa, de los almacenes, los agentes vendedores de billetes de teatro o de ferrocarril, los conductores de tranvías, de buques a vapor, de automóviles públicos, camareros de cervecerías, cafés, fondas y cuantos estén encargados de cobrar (315).

Desde el punto de vista de la relación que los une al principal, todos estos agentes son arrendatarios de obra, a quienes se les confiere, además, una representación limitada.

La procura, en virtud de la cual se confiere la representación, por lo general es tácita, y basta con el hecho de destinarlo al cargo (316). Sus límites se desprenden de la naturaleza de la función confiada al agente, de suerte que, si se trata de comisionistas encargados de vender al por menor, podrán vender y entregar la mercancía, y cobrar el precio y dar recibo (comienzo del art. 379); también podrán hacer descuentos y aplazar el pago, según la costumbre, entregar muestras, cambiar la mercancía vendida por otra, etc.; pero carece de facultades para realizar aquellos actos que no son estrictamente inherentes a su función, y, por lo tanto, vender fuera de la casa, reclamar créditos del principal extraños al negocio (apartado 379 del Cód. de com.), a menos de que no se les haya conferido una procura especial, expresa o tácita, como, por ejemplo, cuando el mancebo lleva a casa del cliente los objetos adquiridos en el establecimiento puede reclamar el precio porque el encargarle de llevar los objetos fuera del establecimiento comprende implícita la facultad para el cobro de ellos; y lo que decimos de los mancebos puede aplicarse a todos los demás agentes; así el encargado del despacho de billetes de un teatro puede vender éstos en el local y cobrarlos, pero no puede usar de facultades más amplias, como, por ejemplo, abonar por años los palcos, dar entradas gratuitas, sin entrometerse, a menos, en funciones de otros departamentos de la administración del teatro; fuera de lo peculiar de su cargo, carece de representación.

(315) Repetimos aquí lo que ya hemos advertido: la palabra *agente* es término vago e incierto que puede comprender tanto el significado de una verdadera representación como la actividad de un simple colector de negocios: Tribunal Supremo del Reino, 22 junio 1925, inédita (*Repertorio del Foro ital.*, 1925, palabra *Institore*, n. 7).

(316) Véase Ap. Catania, 25 mayo 1923 (*Foro civ.*, 1923, 289).

95. D) *Representación de los consignatarios.*—Son los que de una manera permanente designa el armador para que ejerzan el comercio en los diferentes puertos donde tocan sus buques, y hay que reputarlos como verdaderos factores del armador al designarlos éste para su comercio en cada escala. Así como el armador es un comerciante marítimo, el consignatario es el factor de esta clase de comercio; es institución consuetudinaria de la que no se ocupa el Código de comercio, no obstante su origen antiquísimo y su uso frecuente aun en la época de la navegación a vela. Obedece esto a las condiciones especiales en que se desenvolvía el comercio marítimo en aquella época, en que era raro que una misma nave tocara repetidas veces, y en periodos fijos, en un mismo puerto, y los consignatarios no prestaban sino un trabajo momentáneo y transitorio: más que nada eran los auxiliares del capitán, el cual se valía de ellos por los conocimientos que poseían en la plaza; entonces eran simples arrendatarios de obra sin representación; quien la poseía enteramente era el capitán, puesto que la nave, abandonado el puerto donde cargaba o descargaba, nada dejaba tras sí, ni asuntos pendientes ni cuestiones sin resolver, y se ignoraba cuándo volvería al puerto. Todo esto cambió radicalmente con la navegación a vapor al crearse líneas de navegación con viajes periódicos, porque, asegurada de esta suerte la vuelta de los buques de un armador a los mismos puertos, las relaciones de aquéllos con los consignatarios hubieron de adquirir necesariamente estabilidad, y esto indujo a los armadores a crear en los distintos puertos agencias confiadas a consignatarios permanentes, además de que el poco tiempo de permanencia de los buques de vapor en los puertos no permite al capitán ocuparse de la parte administrativa y comercial, y como, además, las funciones técnicas que asumen éstos son mayores cada vez y absorben como nunca toda su actividad, ha sido preciso separar las funciones técnicas de las relativas al ejercicio de la industria marítima, que antes estaban reunidas en el capitán, quien ahora se ha reservado sólo las primeras, pasando las segundas a los consignatarios (317).

(317) Consúltese sobre consignatarios, Vivante: *I raccomandatari nella navigazione a vapore*, en *Arch. giur.*, XXIII, 309-316, y Tartufari: *La rappresentanza nella conclusione dei contratti*, Turin, 1892, págs. 274 y sigs. Nuestra jurisprudencia ha dicho alguna vez que el consignatario puede ser condenado personalmente e *in solidum* con el armador para resarcir daños en las averías: Cass. Turin, 18 febrero 1921 (*Mon. trib.*, 1921, 643); pero el consignatario es un representante del armador, y como tal, y a semejanza de todos los representantes, no contrae obligación personal alguna para con los

### § 23.—DIFERENTES CLASES DE NEGOCIOS JURÍDICO-MERCANTILES.

SUMARIO: 96. Tipos varios de negocios jurídicos, y en particular negocios jurídicos unilaterales. Singulares negocios jurídicos unilaterales.—97. Negocios jurídicos plurilaterales: actos complejos y contratos.—98. Negocios colectivos o actos complejos en particular: sus diversas clases; negocios colectivos en Derecho mercantil.—99. Contratos: su concepto. Contratos bilaterales y unilaterales.—100. Perfección del contrato: contratos entre presentes y ausentes. El principio formulado por el art. 36 del Código de comercio: su aplicación en materia civil.—101. Perfección del contrato unilateral: interpretación del último apartado del art. 36 del Código de comercio.—102. Elementos constitutivos del contrato considerados como negocios autónomos: propuesta y aceptación. La propuesta en particular: requisitos de la misma.—103. Aceptación: requisitos. Aceptación tácita: efectos del silencio en las relaciones jurídicas. Concordancia entre aceptación y propuesta (art. 37 del Código de comercio).—104. Vigencia de la propuesta y de la aceptación. Singularmente de la de la propuesta. Plazo voluntario y legal. Efectos jurídicos ajenos a la formación del contrato.—105. Vigencia de la aceptación.—106. Revocación de la propuesta y de la aceptación.—107. Efectos de la revocación: cuándo motiva la obligación de resarcir daños.—108. Muerte o incapacidad del proponente o del aceptante.

96. Durante muchísimo tiempo los tratadistas no han conocido y estudiado como figura jurídica autónoma más que una clase de negocios jurídicos: los contratos; débese a la doctrina alemana e italiana la reconstrucción del negocio jurídico como figura general, y el haber

terceros respecto a los actos realizados con aquel carácter, y obrando dentro de los límites del mandato; en este sentido están en lo cierto: Cass. Turin, 7 enero 1922 (*Giur. ital.*, 1922, I, 1, 172) y Tribunal Supremo del Reino, 12 mayo 1924 (*Dir. maritt.*, 1925, 96); sólo que, tratándose de consignatarios de sociedades extranjeras, suele fundarse la responsabilidad de ellos en el artículo 231 del Código de comercio, que dice que, en caso de incumplirse las formalidades señaladas en el artículo anterior, 230, los administradores y los representantes de cualquier clase de la sociedad extranjera son personalmente responsables de todas las obligaciones sociales, en cuanto a los actos que dependan del ejercicio de sus funciones, y en este sentido, Tribunal Supremo del Reino, 19 septiembre 1924 (*Dir. maritt.*, 1924, 732), 26 enero 1925 (*Ivi*, 1925, 311), Ap. Génova, 2 marzo 1922 (*Riv. di Dir. comm.*, 1923, II, 204), 21 noviembre 1924 (*Dir. maritt.*, 1924, 763), 31 diciembre 1924 (*Temi gen.*, 1925, 113), 4 febrero 1925 (*Dir. maritt.*, 1925, 482). Sobre esto consúltese Moraglia: *Sulla responsabilità del raccomandatario*, en *Riv. di Dir. comm.*, 1923, II, 204, y las varias notas insertas en *Diritto marittimo* a las sentencias citadas

elevado junto al contrato otras clases de negocios, y especialmente el *negocio jurídico unilateral* y el *acto complejo*.

Los negocios jurídicos o declaraciones de voluntad pueden separarse, ante todo, en dos grandes grupos: al primero pertenecen los negocios resultantes de la declaración de voluntad de una sola persona, y se suelen llamar *negocios jurídicos unilaterales*; la segunda la constituyen los negocios que constan de varias declaraciones de voluntad, a los que puede designarse con el nombre de negocios jurídicos *plurilaterales*.

a) *Negocios jurídicos unilaterales*.—En nuestra legislación no hay un principio general, como existe en el art. 1.123 del Código civil, respecto a los contratos, que atribuya a una simple declaración de voluntad unilateral eficacia para producir efectos jurídicos, y, por tanto, compréndese el que durante mucho tiempo la doctrina haya desconocido la figura de negocio jurídico, y que hoy mismo sea objeto de viva oposición, y, sin embargo, en multitud de casos de nuestro derecho positivo nos encontramos con ese fenómeno de que la declaración de voluntad de una sola persona produce eficacia jurídica por sí misma e independientemente de la declaración de voluntad de otra.

Y esos casos, que ya hemos mencionado y que recordaremos, son los siguientes:

1.º El *testamento*, todos cuyos efectos jurídicos emanan de una sola declaración de voluntad del *de cuius*, sin que la voluntad del heredero intervenga para nada, puesto que el derecho hereditario se transmite, como es sabido, respecto a él, independientemente de la adquisición de la herencia, que sólo necesita de la aceptación (artículo 925 del Código civil).

2.º El *reconocimiento*, o sea, el acto en virtud del cual una parte manifiesta confesar la existencia de un hecho jurídicamente conocido o de una relación jurídica, y a esta clase de declaraciones pertenecen tanto la confesión judicial como la extrajudicial (arts. 1.356 y 1.358 del Código civil).

3.º La *renuncia* en todas sus variadísimas formas, como el abandono del derecho de propiedad o derelicción, abandono del derecho de servidumbre o de usufructo, renuncia a un derecho real y aun la renuncia a un derecho de crédito o remisión; y de igual suerte la renuncia a la herencia, la renuncia a alegar la invalidez de un negocio o ratificación (318).

(318) Acerca del carácter unilateral de la renuncia, véanse Fadda y Bensa, *Note alle Pandette del Windscheid*, págs. 858 y siguientes.

4.º El *desistimiento unilateral*, reconocido para algunos negocios jurídicos, como en el contrato de suministro (art. 1.649 del Cód. civ.), en la sociedad (núm. 3.º del art. 1.729 y 1.733 del Cód. civ.), en el mandato (art. 1.757 ídem), en el depósito (1.860 ídem); y a cuya clase de negocios unilaterales están adscritas aquellas declaraciones de voluntad por las que una de las partes puede lograr la rescisión de un negocio jurídico, en virtud de causas previstas en la ley, como la revocación de las donaciones por ingratitud o supervivencia de prole (art. 1.078 ídem), la demanda de resolución de los contratos bilaterales por incumplimiento (art. 1.165 ídem), la disolución de la sociedad mercantil irregular por voluntad de uno de los socios (art. 9 del Cód. de com.).

5.º El *abandono* a los acreedores y a los aseguradores de la nave, productor de efectos distintos, pero ambos eficaces, por la sola declaración de voluntad del propietario del buque (arts. 491, 492, 493, 632, 637, 638 y 640 del Cód. de com.).

6.º La *oferta* del tercer poseedor de un inmueble que quiere cancelar la hipoteca, y en que manifiesta su deseo de pagar el precio o el valor del inmueble (arts. 2.044 y 2.046 del Cód. civ.), oferta que vincula al oferente durante cuarenta días, y es una declaración de voluntad unilateral de la que depende la obligación del tercer poseedor a mantener su oferta durante cuarenta días y la de pagar el precio o valor del inmueble, transcurrido que sea el plazo, sin aumento de precio.

7.º La *oferta del particular contratante con la Administración pública*, que vincula al particular mientras no se perfecciona el contrato, con la aprobación administrativa que hagan las autoridades superiores competentes; respecto al Estado, el ministro respectivo, mediante decreto, que ha de registrarse en el Tribunal de Cuentas. El contrato aquí no se perfecciona hasta que no media la aprobación; pero la declaración de voluntad del particular es por sí una oferta que le obliga a mantenerla.

8.º La *promesa de celebrar un contrato unilateral*, que, conforme a lo previsto en el tercer apartado del art. 36 del Código de comercio, obliga al que la formula inmediatamente que llega a conocimiento de la otra parte, sin necesidad de aceptación.

9.º *Promesa de mantener una oferta contractual*, que obliga al promitente y que en el caso de que falte a ella, o rehuse cumplirla, debe resarcir daños (consúltese el segundo apartado del art. 36 del Código de com.).

10. *Promesa al público* (319). Sea cualquiera la construcción que

(319) *Bibliografía*: Lucci: *Delle promesse per pubblici proclami*, Nápoles, 1893; Polacco: *Le obbligazioni nel diritto civ. italiano*, 2.ª ed., Roma,

se haga de esta promesa al público, no cabe duda de que es un negocio unilateral por sí mismo, que obliga al declarante a cumplir la prestación prometida, o, al menos, a sostener la oferta de contrato que éste encierra.

11. *Promesa contenida en los títulos de crédito.*—Indudablemente éstos encierran un negocio jurídico unilateral, que se perfecciona con la declaración únicamente de voluntad del que las emite, porque el carácter autónomo del derecho de crédito del poseedor prueba que el derecho mismo surge inmediatamente de la promesa, lo que significa que el que emite se obliga directamente con el poseedor, sólo que éste no es una persona individualmente determinada, sino simplemente determinable, y como es perfectamente concebible un contrato con persona indeterminada, de ahí que la declaración de voluntad del emite haya de considerarse como un negocio jurídico unilateral, en que éste se obliga para con aquella persona que aparezca acreedor, mediante la posesión del título.

12. *Procura*, o sea el acto en que se confiere a otro representación: el carácter unilateral de este negocio jurídico aparece de todo cuanto hemos dicho más atrás acerca de la autonomía de la procura.

13. *Negotiorum gestio*, que existe cuando alguien asume el cumplimiento de un negocio ajeno (arts. 1.141 y siguientes del Cód. civ.), en el que las obligaciones del gestor y del *dominus* dependen de la declaración unilateral de voluntad del gestor.

Como vemos, es numerosísima la serie de casos en que nuestro Derecho atribuye a las declaraciones unilaterales de voluntad eficacia jurídica; de suerte que bien puede decirse que no se trata de un principio excepcional, sino de uno verdaderamente general, susceptible de originar consecuencias; y las objeciones que se oponen a esta doctrina (320) están reducidas en substancia a que en los varios casos en

1915, pág. 168; Messina: *La promessa di ricompensa*, 1899; Barassi: *La promessa di ricompensa al pubblico nel diritto privato*, en *Arch. giur.*, 1901; Cicu: *L'offerta al pubblico*, Turin, 1902; Toesca: *L'offerta al pubblico*, Sassari, 1903; Bolchini: *La promessa al pubblico*, en *Riv. di Dir. comm.*, 1903, I, 38; Baviera: *L'offerta al pubblico*, Milán, 1907; Pranzataro: *La teoria dei contratti «in incertam personam»*, en *Giur. ital.*, 1902, IV; A. Scialoja: *L'offerta a persona indeterminata e il contratto concluso a mezzo di automatico*, 1902. La doctrina alemana sobre *Auslobung* es abundantísima; véanse los muchísimos autores citados en Oertel: *Die Lehre von der Auslobung*, Leipzig, 1895.

(320) Esmerada y agudamente las expresa Scialoja: *Studi di Diritto privato*, Roma, 1906, págs. 71 y siguientes, y ha poco Saggi di vario Diritto Roma, 1927, págs. 59 y siguientes. De Ruggiero: *Istituzioni di Diritto civile*,

que solemos ver un efecto dependiente de una declaración unilateral de voluntad se suele descubrir, en cambio, un efecto legal, es decir, una consecuencia jurídica dependiente de la ley (321); pero este concepto es fruto de un juicio equivocado acerca de la respectiva función de la ley y de la voluntad en la producción de eficacia jurídica; créese que la voluntad humana posee fuerza propia para producir efectos jurídicos, y no se la reconocen más que al contrato, es decir, al negocio jurídico que resulta de varias declaraciones de voluntad movidas por intereses distintos y que convergen sobre el mismo objeto; y de tal suerte se hace consistir la eficacia jurídica de la voluntad privada en el hecho de que, por la reunión de varias voluntades, surge una superior que se impone a los participantes individuales del acto. Ahora bien: esta opinión responde a un estado arcaico de la evolución jurídica, a condiciones de una sociedad primitiva, dispersa aún, en que el Estado no se ha afirmado todavía como órgano del Derecho, y entre cuyas fuentes no ha aparecido aún la ley como expresión de la voluntad superior del Estado. En tal sociedad, de la cual nos ofrece un ejemplo hoy la Sociedad internacional de naciones, la voluntad suprema contenida en la norma jurídica no resulta sino del acuerdo expreso o tácito de varias voluntades individuales que se imponen a la voluntad de cada uno; y en la sociedad así organizada el acuerdo es, en realidad, y no la declaración de voluntad unilateral, el que se considera

vol. II, págs. 70 y 245, quien impugna el negocio unilateral como figura jurídica general, aun cuando reconoce «que hay casos especiales a los que es inaplicable el concepto de contrato y la fuerza obligatoria hay que atribuirlos a la simple promesa»; pero dice que «la laguna del derecho positivo no puede llenarla el intérprete», pág. 247, nota.

(321) Fundados en este concepto los aludidos escritores, señalan como única fuente de obligación el *contrato* y la *ley*. La doctrina moderna ha sometido a severas revisiones la tradicional enumeración legislativa de fuentes de las obligaciones, aun cuando creemos que sin llegar a resultados eficaces. Consúltense principalmente: Planiol: *Classification des sources des obligations*, en *Rev. critique de lég. et jurisp.*, 1904, 224; Demogue: *De la classification des sources des obligations*, en *Studi per Chironi*, I, 105, y *Droit des obligations*, vol. I, 1923, págs. 43 y siguientes; A. Scialoja: *Le fonti delle obbligazioni*, en *Saggi di vario Diritto*, Roma, 1927, págs. 33 y siguientes; Albertario: *Le fonti delle obbligazioni e la genesi dell'art. 1.097 del Cod. civ.*, en *Riv. di Dir. comm.*, 1923, I, 493, y especialmente pág. 511; Scuto: *Classificazione delle fonti delle obbligazioni*, en *Foro civ.*, 1923; Degni: *Studi sul Diritto delle obbligazioni*, Roma, 1926, págs. 5-31; De Ruggiero: *Istituzioni di Diritto civile*, vol. II, pág. 85.