

fuente de efectos jurídicos. Pero en la sociedad moderna las cosas son muy distintas: el Estado se ha afirmado como órgano específico del Derecho y reivindica para sí la función de dictar normas jurídicas; de modo que hoy la única fuente de Derecho es la ley, y a la ley hay que reconducir cuantos efectos jurídicos se producen: ya no es la voluntad humana fuente autónoma para producir esos efectos, sino sólo un hecho a que la ley asigna efectos jurídicos; y, en estas circunstancias, no hay razón para asignar una situación privilegiada al concierto de varias voluntades, respecto a la declaración unilateral de voluntad. Aun en ese mismo acuerdo, hoy la voluntad privada no es más que ocasión para los efectos jurídicos derivados de la ley; la voluntad superior resultante del acuerdo carece de importancia y no es ella la causa de los efectos jurídicos contractuales. Equiparados, pues, los negocios plurilaterales a los unilaterales, es evidente el error de querer asignar en los segundos los efectos jurídicos a la ley y no a la voluntad, y en los primeros, a ésta y no a la ley.

Amplísimo es en materia mercantil el campo de aplicación que encuentran los negocios jurídicos unilaterales, y por eso estos *obligatorios*, es decir, los que derivan obligaciones para el que los realiza, han encontrado terreno abonado para su desarrollo en el ámbito del comercio: las ofertas de contrato, las ofertas al público, los títulos de crédito, tienen en Derecho mercantil grandísima importancia, y por esa razón nos hemos detenido en destacar entre los negocios jurídicos mercantiles los resultantes de una sola declaración de voluntad.

97. B) *Negocios jurídicos plurilaterales*.—Esta clase de negocios es mucho más numerosa y comprende todos aquellos en que aparecen varias declaraciones de voluntad; de suerte que, con frase más comprensiva, podemos llamarlos también *negocios complejos*, entre los cuales el más importante es el contrato; pero, junto a ellos, los tratadistas modernos reconocen la existencia de otra importante clase de éstos, que suelen designar con el nombre de *actos complejos* o *convenios*.

La diferencia entre contrato y acto complejo consiste precisamente en que aquéllos, los intereses de las partes, son distintos y opuestos, y en los convenios contractuales se concilian esos intereses, porque en el acto complejo las partes persiguen iguales intereses y juntos colaboran a su realización: en el contrato están las partes *una frente a otra*; en el acto complejo, *una al lado de otra*; en aquél, la eficacia jurídica del negocio satisface al mismo tiempo los intereses de las dos partes; pero esos intereses están en oposición, como, por ejemplo, en la venta, donde el interés de una de las partes es adquirir la cosa

al menor precio posible, y el de la otra, entregarla en el mayor que pueda; en el acto complejo, en cambio, los efectos jurídicos satisfacen los intereses de las partes; pero éstos son iguales y comunes para ellas como sucede en las juntas generales de una sociedad anónima y en la constitución de una sociedad; de suerte que por este motivo, al nombre general de actos complejos, que se presta a cierta confusión, puesto que en el fondo el contrato nace también de varias declaraciones de voluntad, y es negocio complejo, preferimos llamarle *acto*, o, mejor aún, *negocio colectivo*.

98. I. *Negocios colectivos* (o también actos complejos) (322).—Es una figura que se emplea muchísimo, lo mismo en el derecho público que en el privado: acto colectivo es la fundación de una corporación, las resoluciones de los Cuerpos colegiados (juntas generales de las sociedades, juntas de acreedores en la quiebra, sesiones de los Ayuntamientos, de los Tribunales, del Congreso de los Diputados, del Senado, del Consejo de Estado, etc.), resultantes del consentimiento de varios órganos diferentes (la ley en los Estados constitucionales, porque se necesita la aprobación del Congreso, del Senado y la sanción real), y, por último, los actos resultantes de una declaración de voluntad principal y de una o más accesorias, o sea, todos aquellos que necesitan aprobación, homologación o autorización. En todos estos casos nos encontramos con un acto, resultado de varias declaraciones de voluntad dirigidas a la realización de un interés único y común a todos los declarantes.

Pero, según la forma en que puedan prestarse y coordinarse juntas las diversas declaraciones de voluntad para el logro del fin común, así se dan distintos tipos de actos colectivos.

a) A veces las diversas declaraciones de voluntad poseen un mismo valor jurídico, y entonces hay actos colectivos, resultado de declaraciones de voluntad *iguales*, que se llaman generalmente *actos complejos iguales*, que son aquellos en los que diferentes personas concurren para fundar una corporación, las reuniones de los órganos colegiados y otros que resultan de varias declaraciones de voluntad de igual valor, como la ley (nótese aquí que las dos declaraciones de voluntad que la forman, o sea, la aprobación de la Cámara y la del Senado, son a su vez actos colectivos); y como los actos realizados por

(322) Consúltese: Kuntze: *Der Gesamttakt; ein neues Rechtsbegriff*, 1892; Fadda y Bensa: *Note al Windscheid*, I, pág. 845; Brondi: *L'atto complesso nel Diritto pubblico*, en *Studi per Schupfer*, III, 553.

varios representantes que ostentan una procura colectiva, como sucede con los que realiza el presidente del Consejo de Administración de una Sociedad, y las del consejero delegado, cuando la firma se confía a ellos colectivamente.

b) Otras veces es desigual el valor jurídico de las declaraciones de voluntad concurrentes para constituir el acto colectivo, y hay una de ellas que se reputa principal y otras varias accesorias (*actos complejos desiguales*); en tal caso están todos aquellos actos que necesitan autorización o aprobación; es único y resultado de la unión de la declaración de voluntad principal y de las declaraciones aprobatorias o autorizantes.

Grande es la importancia en el Derecho mercantil del grupo de actos colectivos o negocios colectivos, sobre todo en dos instituciones jurídicas fundamentales del Derecho mercantil: la sociedad comercial y la quiebra. Aquella es una verdadera corporación reconocida como persona jurídica, y en esa materia, por consiguiente, nos tropezamos a cada momento con la figura del acto colectivo, y acto colectivo es, y no contrato, como suele decirse inexactamente, aquel mediante el cual se constituye una sociedad mercantil (la cosa puede ofrecer duda cuando se trata de sociedades civiles que no constituyen persona jurídica); actos colectivos son las resoluciones de las juntas de accionistas de las sociedades mercantiles, las de los Consejos de administración, los actos que realizan los administradores que llevan la firma social, autorizados por el Consejo o la Junta general; y únicamente considerando la sociedad como corporación, y como actos colectivos los constituyentes de la misma y en los que su vida se desenvuelve, pueden explicarse razonablemente determinadas especialidades del régimen jurídico de la sociedad mercantil, de que inútilmente trataríamos de enterarnos aplicándoles los preceptos peculiares del derecho contractual.

E igualmente resulta fecunda la doctrina del acto colectivo en materia asimismo de quiebra, la que crea entre los acreedores una comunidad con sus órganos propios, y cuyas resoluciones revisten el carácter de actos colectivos, explicándose de tal suerte muchas particularidades del derecho de la quiebra, y entre ellas, por ejemplo, la obligatoriedad del convenio que celebran la mayoría de los acreedores, aun para los ausentes y discrepantes (art. 840 del Código de comercio).

99. II. *Contratos*. Figura típica y tradicional del negocio jurídico, y que también en la práctica tiene superior importancia y muy amplia aplicación.

Consta éste de dos declaraciones de voluntad, y cuando en un mis-

mo contrato median más de dos personas, ocurre una de estas dos cosas: o no se trata, en realidad, de un contrato único, sino de un conjunto de ellos (como, por ejemplo, en el caso de venta, cuyo precio se garantiza por un tercero, en que hay, en realidad, venta y fianza, y pueden separarse perfectamente los dos negocios), o bien se trata de un contrato en que una de las declaraciones de voluntad es, a su vez, un acto colectivo (como, por ejemplo, contrato de venta celebrado por varios condóminos, contrato celebrado por dos representantes con procura colectiva), donde, en realidad, el contrato se reduce siempre a un negocio jurídico, debido a dos partes y resultante de dos declaraciones de voluntad.

Por este motivo dudaría mucho de incluir la sociedad civil entre los contratos, porque en el acto constitutivo de ésta las partes no se proponen el logro de un fin mediato, distinto o en oposición con el de los demás, como ocurre en los contratos, sino que se proponen la realización de un fin mediato común a todos los contratantes.

En realidad, como ya hemos advertido, la causa mediata o remota del contrato consiste en la satisfacción del interés propio de cada contratante, y la causa próxima, el logro de la cooperación ajena, mediante la cual se obtiene aquella satisfacción; y como esa cooperación puede ser de distinta naturaleza, de ahí las dos subclases en que el contrato se divide; aludo con esto a los dos grandes grupos de contratos *unilaterales* y *bilaterales*, distinción que no hay que confundir con la que ha poco hicimos entre negocio unilateral y bilateral (porque los unilaterales son siempre también contratos) y se funda en la naturaleza de los efectos jurídicos derivados del contrato; son bilaterales (*sinagmáticos*) los que engendran obligaciones para ambos contratantes, como, por ejemplo, la venta, el arrendamiento y la permuta, y unilaterales, de los que sólo nacen para uno de ellos (donación, mutuo).

En los bilaterales, la cooperación que una parte desea obtener de la otra consiste en una prestación; en cambio, en los unilaterales es insignificante esa cooperación y puede consistir únicamente en recibir lo que la otra se obliga a entregar; de modo que en los contratos bilaterales la prestación de una de las partes sirve para satisfacer el opuesto interés de la otra, en tanto que en los unilaterales la cooperación pasiva de una de ellas sirve para satisfacer un interés no opuesto, sino distinto del de la otra; en la compraventa, por ejemplo, la entrega de la cosa por el vendedor satisface el interés del comprador de adquirirla, interés, naturalmente, en oposición con el del vendedor, que procura no privarse de ella, y sólo lo hace en virtud de la compensación que obtiene con el precio; de igual suerte que la prestación del comprador

satisface el interés del vendedor en recibir el precio, precio que está en oposición con el interés del comprador, que desearía obtenerla sin sacrificio o con el menor posible; en cambio, en la donación, al recibir la cosa, el donatario satisface el interés del donante, consistente en realizar un acto de liberalidad, en beneficiar, que es distinto del interés del donatario, consistente en enriquecerse con la cosa donada.

Demuestra todo esto que, tanto en el contrato unilateral como en el bilateral, se concilian siempre los diversos aunque no opuestos intereses, y que esta característica del contrato existe en las dos clases de ellos; no cabe duda, por tanto, que el contrato es algo más que la simple concurrencia de dos voluntades de igual contenido, porque no basta que dos personas quieran la cosa misma para que entre ellas se celebre un contrato; es necesario, además, que la cosa querida, esto es el contenido de la voluntad contractual, permita conciliar el interés de ambas partes y que se logre el fin particular de cada una de ellas.

100. Lo expuesto anteriormente acerca de la naturaleza del contrato nos permite resolver la interesantísima cuestión teórica y práctica de la perfección del mismo (323).

Y preguntamos: ¿qué es necesario para llamar perfecto, y cuándo lo estará, un contrato? Y éste es el problema que en la práctica se presenta a cada momento, si no nos basta la existencia de dos declaraciones de voluntad de igual contenido y queremos que haya algo más para la celebración de los contratos.

Cosa que, aparte de su importancia teórica evidente, por que afecta

(323) *Bibliografía*: Ramella: *Trattato sulla corrispondenza*, Turin, 1896; Majorana: *Delle convenzioni fra persone lontane*, 2.^a ed., Palermo, 1912; Valery: *Des contrats par correspondance*, Paris, 1895; Giorgi: *Teoria della obbligaz. nel Diritto moderno italiano*, vol. III, n. 214 y siguientes; Girault: *Traité des contr. par corresp.*, 1890; Bianchi: *Il contratto per corrispondenza e l'art. 36 Cod. di comm. in materia civile*, en *Scritti*, por Filippo Serafini, 1892, págs. 53 y siguientes; Gabba: *Il contratto fra assenti*, en *Foro ital.*, 1897, I, 21; Grisostomi: *Le promesse di contrattare*, Frascati, 1903; V. Scialoja: *Osservazioni sull'art. 36 del Cod. di comm.*, en *Scritti per le onoranze a Pessina*, 1909, vol. III; Carrara: *La formazione dei contratti*, Milán, 1915; Candian: *Questioni in tema di formazioni di contratti*, en *Riv. di Diritto comm.*, 1916, I, 854; Vivante: *Trattato*, IV, n. 1.508-1.549; Navarrini: *Trattato*, II, n. 404-469; Bolaffio: *Comm.*, II; Segrè, en el *Cod. di comm. annotato*, sobre el artículo 36; Scheurl: *Vertragsabschluss unter Abwesenden*, en *Jahrb. f. die Dogm.*, II, 1858, 166; Koeppen: *Der obligatorische Vertrag unter Abwesenden* (*Ivi*, 187, 139).

a la misma naturaleza del contrato como negocio bilateral, la tiene mucha en el orden práctico: es importante, sobre todo, porque, hasta que el contrato no se perfecciona, ninguna de las partes puede volver sobre su propia voluntad; se necesita para saber si en el instante de la perfección tenían capacidad las partes para obligarse; porque hay que averiguar la ley que debe aplicarse al mismo, tanto en caso de que la legislación cambie, como porque cada una se encuentre en lugares distintos y esté regida por legislación diferente; porque se necesita para establecer el momento en que hay transmisión de propiedad, y, por consiguiente, averiguar las cuestiones relativas al riesgo, peligro, etc.

Ese problema de fijar el momento en que el contrato se perfecciona puede plantearse en todos ellos; porque, si bien lo corriente es que el cambio de declaración de voluntad se haga de presente, en el mismo lugar, y sin que medie intervalo apreciable físicamente entre el momento de emitir una la declaración y que la otra parte exprese la suya, y no tiene importancia práctica ninguna, surge ésta, en cambio, cuando precisa algún tiempo para que la declaración de voluntad llegue a la otra parte, que es lo que sucede, por lo común, en los contratos que se celebran entre *personas ausentes*, pero que también puede ocurrir entre *presentes* cuando las partes pactan por escrito, como en el caso del sordomudo, o cuando, por un incidente lamentable, no llega a la otra parte esa declaración de voluntad (324). De modo que, aun cuando, por regla general, se plantea el problema tanto entre *presentes* como entre *ausentes*, prácticamente, cuando importa es en este último supuesto; y ese es el motivo por el que el Código de comercio se ocupa de ello precisamente, con motivo de los contratos entre personas que residen lejos una de otra (art. 36).

El principio expuesto en este artículo 36 consiste que para la perfección de los contratos no basta sólo la existencia de dos declaraciones de voluntad de contenido idéntico, sino que es necesario el cono-

(324) En este aspecto, dicen algunos que debiera substituirse, a la división corriente de los contratos entre presentes y entre ausentes, la de contratos de celebración *simultánea* y formación sucesiva, según que las dos declaraciones de voluntad se fundan en un solo contexto, o haya entre ellas una separación, aunque breve, de tiempo, y prescindiendo de la distancia que haya entre las partes; Segrè: *Cod. di comm. annotato*, al tratar del artículo 36, n. 8. Adviértase, sin embargo, que el problema del momento perfeccionador del contrato se da también en los de formación simultánea, aun cuando en éstos sea una excepción, puesto que, como hemos visto en el texto, cabe que la declaración de voluntad expresada por una parte no llegue a la otra a que va destinada.

cimiento en ambas y que manifiesten la conformidad con las dos declaraciones, es decir, que es necesario que los dos declarantes conozcan esa coincidencia.

Y el fundamento de este principio se halla en la naturaleza misma del contrato: si éste es una conciliación de los intereses distintos de las partes, claro está que la conciliación no puede ser casual, sino consciente, y que una de ellas debe conocer que la otra ha querido lo que representa esa concordia entre los dos intereses distintos; por tanto, el artículo 36 preceptúa que el contrato será perfecto cuando la noticia de la aceptación llegue al proponente, o sea, que para la perfección del contrato se necesita, no sólo la propuesta, es decir, la declaración de una de las partes que contenga los elementos todos del contrato, ni tampoco la aceptación, o sea, la declaración consciente y conforme de la otra, sino, además, el conocimiento, por parte del proponente, de la aceptación formulada; sólo es completa con el recíproco conocimiento de ese acuerdo.

De tal suerte, el Código de comercio, entre las varias teorías con que luchaba acerca de cuál era el momento de perfección del contrato, singularmente entre personas ausentes, ha recogido la del *conocimiento*, que exige precisamente que las partes sepan ese acuerdo; teoría que rechazan otros, quienes se satisfacen con la simple aceptación, luego de hecha la propuesta (teoría de la *declaración* o de la *aceptación*); o que, además, pretenden que la declaración de aceptación se remitiera al proponente (teoría de la *remisión*); o que exigían, además, que ésta hubiese llegado al proponente sin necesidad del conocimiento de la aceptación por parte de éste (teoría de la *recepción*). Todas ellas adolecen del defecto de aquietarse con la simple coexistencia de las dos declaraciones de voluntad de contenido idéntico, y de preocuparse sólo del momento en que queda completa como declaración de voluntad existente por sí. Pero no basta para el contrato la coexistencia de dos declaraciones de voluntad de contenido idéntico; es preciso el reflejo subjetivo de esta coexistencia, el conocimiento de ella por parte del contratante, puesto que el objeto de la voluntad contractual consiste precisamente en la conciliación de los distintos intereses que las partes tienen sobre un objeto común.

El principio del artículo 36 del Código de comercio no sólo puede aplicarse a la materia comercial, sino a la civil, porque, en realidad, no es un precepto especial de este último derecho, sino una norma que regula las relaciones comerciales de modo distinto a las correspondientes reglas civiles; pero es un principio escrito ocasionalmente para materia comercial, realmente, aplicación y derivación de los prin-

cipios de Derecho civil relativos a la naturaleza del contrato. Y ya hemos visto a su tiempo que en esta clase de normas cabe perfectamente la extensión analógica de la materia mercantil a la civil (325).

101. El artículo 36 del Código de comercio sólo reconoce expresamente la teoría del *conocimiento* en materia de contratos *bilaterales*; porque si a primera vista puede parecernos que quiso sentar un principio distinto, en el último apartado del dicho artículo dice:

«En los contratos unilaterales la promesa es obligatoria inmediatamente que tenga de ella conocimiento la otra parte a quien va dirigida.»

Según su tenor literal, dicho artículo declara en su último apartado

(325) La gran mayoría de los tratadistas opina que el artículo 36 es aplicable también a las relaciones civiles, sin embargo de que alguno de ellos impugna la exactitud del concepto desarrollado en el texto, cuando se trate de un caso de extensión analógica, porque, en definitiva, lo dispuesto en el artículo 36 no es más que un precepto general de derecho privado; Navarri- ni: *Trattato*, II, n. 409. Indudablemente, como ya dijimos (véase más atrás, párrafos 4 y 5), el artículo 36 pertenece a aquella clase de disposiciones contenidas en el Código de comercio que son desarrollo o derivación de principios del Derecho civil; pero esto no impide que sean leyes comerciales dictadas para regir principal y directamente materia comercial, y, por tanto, su aplicación a relaciones civiles no puede hacerse mediante extensión analógica. Hay escritores, como Gabba: *Questioni di Diritto civile*, II, pág. 105, que dicen que el artículo 36 debe aplicarse únicamente a materia mercantil, porque la cuestión de la perfección del contrato por correspondencia, en materia civil, no es cosa que regule este Código y ha de resolverla el juez con criterio científico y a base del artículo 3.º de las disposiciones preliminares. En igual sentido se expresa Giorgi: *Obbligazioni*, III, n. 140, y Albertario, en *Monitore trib.*, 1910, 341. Pero, en realidad, aun cuando no se hubiera dictado el artículo 36, se llegaría igualmente a la doctrina del conocimiento, fundándose en el concepto mismo de contrato; pero, puesto que hay una disposición precisa legal que lo establece, parece lógico acudir a ella y aplicarla generalmente mediante extensión analógica. Otros, por último, entre las disposiciones varias del artículo 36 del Código civil, hacen distinción y excluyen, en particular, la aplicación a materia civil de los preceptos acerca de la perfección de los contratos unilaterales (último apartado) y respecto a la facultad del proponente de reconocer eficacia a una aceptación tardía (parte primera *in fine*); Ramella: *Trattato della corrispondenza*, n. 206; opiniones que ni la doctrina ni la jurisprudencia han aceptado. Consúltese Ap. Palermo, 13 marzo 1913 (*Foro ital.*, 1913, I, 1.272); Cass. Roma, 5 abril 1916 (*Giur. ital.*, 1916, I, 1, 732).

que en los contratos unilaterales la promesa es obligatoria apenas llegue a conocimiento de la parte a quien va dirigida, o sea, que, *para ser obligatoria la propuesta de contrato unilateral no es necesaria declaración alguna ulterior de voluntad por la otra parte*; ahora bien: ¿cómo conciliar semejante precepto con el principio de que el contrato exige *dos declaraciones conformes* de voluntad, encaminadas a la constitución, régimen o disolución de un vínculo jurídico? (art. 1.098 del Código civil). Porque tendríamos un contrato resultante de una sola declaración de voluntad, y esto es simplemente absurdo.

Varias son las interpretaciones posibles o que se han propuesto para explicar el último apartado de este artículo:

a) Puede ocurrir que el aludido apartado se refiera al caso en que el futuro acreedor propusiera el contrato unilateral, y el futuro deudor contestara prometiendo; pero, si fuese así, habría necesidad, para que el contrato fuera perfecto: 1.º, de una propuesta del acreedor; 2.º, de la aceptación del deudor; 3.º, de la noticia de la aceptación, o sea, que para los contratos unilaterales existe el mismo principio que para los bilaterales, y entonces: ¿qué necesidad hay de una disposición especial para aquéllos? (326).

b) Según otra solución, como quiera que la ley dice que la promesa del último apartado del artículo 36 obliga apenas sea conocida por la persona a quien se dirige, parece tratarse, no de promesa contractual o propuesta de contrato, sino de una promesa unilateral, es decir, de una declaración unilateral de voluntad perfecta por sí sola; de suerte, que esa promesa sería obligatoria, por consiguiente, como acto unilateral, y habría impropiedad de dicción en la norma; la ley, en vez de referirse a contratos unilaterales, quiso hablar de actos unilaterales (327). Mas tampoco cabe aceptar esta opinión, que altera el texto legislativo y substituye una frase con otra, sin que haya motivos suficientes para esa interpretación modificadora.

c) Hay otra opinión para la cual el último párrafo del artículo 36, en los contratos unilaterales, da por presunta la aceptación, de suerte que siempre habrá las dos declaraciones de voluntad necesarias para formar el contrato, salvo que la del aceptante se presumiría por la

(326) Exposición que hace Scialoja, v. *Osservazioni sull'art. 36 del Codice di commercio*, en *Scritti per il cinquantesimo anniversario d'insegnamento di E. Pessina*, III, pág. 12, que, sin embargo, lo rechaza por inadmisibile.

(327) Esta es la opinión de V. Scialoja, *op. cit.*, pág. 13.

ley (328). Pero esta explicación adolece del defecto de crear una presunción *juris et de jure* que no está en la ley, y que llegaría al mismo resultado de dar vida a un contrato mediante una única declaración de voluntad, que es lo mismo que transformar el contrato en negocio jurídico unilateral.

d) Del tan repetido artículo y apartado se da otra explicación: la de que en los contratos unilaterales la promesa o propuesta es obligatoria, que es lo mismo que decir que ésta sería irrevocable apenas llegase al destinatario; el contrato así no estaría completo con la simple propuesta, pero ésta sería irrevocable (329). Esta interpretación, aun cuando mejor que las anteriores, adolece del defecto de convertir la promesa citada en el repetido artículo, en una oferta o propuesta de contrato, cuando la promesa es una cosa y la oferta otra. La oferta o proposición es la declaración de voluntad formulada por una parte, y que, mediante el concurso de la declaración de la otra, se destina a la formación del contrato, del cual es un elemento; y aun cuando en cierto sentido esa propuesta pueda constituir un negocio jurídico autónomo, porque es causa de la obligación de mantenerla, y, por tanto, sea irrevocable, aun en este caso, es siempre y principalmente un elemento contractual.

Por el contrario, la *promesa* de que habla el artículo en cuestión, conforme al uso corriente y al significado propio de la frase, es siempre y solamente un negocio jurídico autónomo, no una declaración de voluntad encaminada a enfrentarse con otra para constituir un contrato; es un negocio jurídico que por sí crea obligaciones: las de ejecutar lo ofrecido, y no sólo la de no revocar la promesa; de suerte, que, con arreglo al significado propio de la palabra, la promesa puede ser lo mismo un negocio jurídico unilateral que un contrato, y precisamente por promesa se entiende el negocio jurídico *preliminar*, que es todo aquel que contiene la obligación de celebrar otro, y especialmente un contrato; como la promesa de venta es un contrato preliminar de la venta que encierra la obligación de vender.

(328) A. Scialoja: *La dichiarazione unilaterale di volontà*, en *Studi di Diritto privato*, pág. 98, y últimamente en *Saggi di vario diritto*, Roma, 1927, págs. 59 y siguientes. En el mismo sentido, Bolaffio: *Comm.*, vol. II, n. 193.

(329) Esta opinión la expresó por primera vez Grisostomi: *Le promesse di contrattare*, Frascati, 1903, págs. 164 y siguientes (pero la idea ya se encuentra en otros, por ejemplo, Segrè: *Dei titoli al portatore*, 1898, pág. 37; Montessori: *Dell'obbligazione al portatore*, Módena, 1902, pág. 85, la recogió Vivante: *Trattato*, IV, n. 1514, y la siguió Navarrini: *Trattato*, II, n. 458.