

Creemos que precisamente al negocio preliminar alude el último apartado del 36, que quiso indicar que la promesa de un contrato unilateral, esto es, la declaración de voluntad con que alguien se obliga a celebrar un contrato unilateral generador de obligaciones a su cargo únicamente, es un negocio jurídico unilateral que se perfecciona por la sola declaración de voluntad del promitente.

Para concluir: ese apartado del artículo 36 débese a una mala inteligencia de un párrafo de Grocio (330), no a la teoría del conocimiento, que no rige de un modo distinto los contratos unilaterales de

(330) El origen del apartado, según los trabajos preparatorios, se descubre por lo que Manzini manifiesta en su *Relazione*, de que se proponía continuar el sistema de Grocio, desarrollado en un pasaje de la célebre obra *De iure belli ac pacis*, lib. II, cap. XI, n. 158: «Illud etiam quaeri solet an satis sit acceptationem fieri, an vero etiam innotescere debeat promissori antequam promissio plenum effectum consequatur. Et certum est utroque modo fieri posse promissionem, aut hoc modo: volo ut valeat si acceptetur; aut hoc modo; volo ut valeat si acceptam intellexero. Et in his quidem, quae ad mutuam pertinent obligationem, posterior sensus praesumitur: in promissis vero mere liberalibus potius est ut prior sensus credatur adfuisse, nisi aliud appareat». Grocio, por consiguiente, se plantea la cuestión de si basta la aceptación para que la promesa adquiera carácter obligatorio, o si se precisa también que el promitente tenga noticia de la aceptación, resolviéndola en el sentido de que todo depende de la forma en que la promesa se haga; si el promitente dice que la promesa surte efectos con la aceptación, será obligatoria con ésta simplemente; necesitará, en cambio, que llegue a su noticia la aceptación, si el promitente dijese: quiero que valga la promesa cuando conozca la aceptación, y concluye por establecer una presunción en la promesa de contrato bilateral (*quae ad mutuam pertinent obligationem*) se presumirá que el promitente exige noticia de la aceptación; en las promesas de *mera liberalidad*, se presumirá que al promitente le basta la *simple aceptación*. Esta distinción de Grocio entre promesa *quae ad mutuam pertinent obligationem* y promesa de *mera liberalidad*, no es muy correcta, porque las promesas de mera liberalidad constituyen una clase de promesas de contratos unilaterales, pero no *todas* las promesas de contratos unilaterales son promesas de liberalidad; pero, sea como quiera, está clara la distinción de Grocio. Pues bien: los autores del Código la malentendieron, y en tanto que para las promesas de mera liberalidad exigía Grocio la aceptación, declarando únicamente que no era necesario el conocimiento de ésta, según el último apartado del artículo 36, basta que la promesa llegue a noticia de la persona a quien se dirija; pero la *noticia* no es aceptación, y aun cuando no es el momento de discutir si está bien o mal fundada la opinión de Grocio, lo indudable es que en la creencia de seguir a éste, nuestro legislador ha dicho cosa completamente distinta.

los bilaterales, en lo relativo a la perfección; de suerte, que el precepto legal de que los contratos se perfeccionan cuando llega la aceptación a noticia del proponente, es aplicable tanto a los contratos bilaterales como a los unilaterales (331).

102. Examinemos ahora especialmente los dos elementos que integran el contrato: las dos declaraciones de voluntad cuya coincidencia consciente y querida lo constituyen.

Esas singulares declaraciones de voluntad constitutivas del contrato pueden examinarse también aisladamente; consideradas en sí mismas tienen un valor jurídico, que si, por lo general, se refieren al contrato del que son un elemento, hasta tanto que aquél no se perfecciona poseen un valor jurídico autónomo, y a las cuales hay que referirse siempre cuando llega la perfección para juzgar de la existencia y validez del contrato.

Hasta que éste no se celebra, las dos declaraciones de voluntad que tienden a constituirlo, como productoras cada una de por sí de efectos jurídicos, hay que verlas respectivamente como un negocio jurídico autónomo; si bien, evidentemente, unilateral y con efectos limitados y transitorios, sujetos a la condición resolutoria de que el contrato se perfeccione; una vez que el contrato se celebra, cesa esa vida autónoma de las dos declaraciones de voluntad como negocio unilateral, y ya no queda más que el contrato como negocio bilateral; pero si, por cualquier razón, se declara que el contrato no se celebró válidamente, los elementos constitutivos del mismo recobran su vida propia de negocios unilaterales.

Consideradas esas declaraciones de voluntad como negocios autónomos, tiene cada una de ellas individualidad propia y características distintas, y, por tanto, se distingue la *propuesta* de la *aceptación*.

El más complejo de los elementos es la *propuesta*, que consiste en la declaración comprensiva de todos los elementos del futuro contrato y por esta razón, y comúnmente, la propuesta arranca de quien toma la iniciativa para contratar, que es, además, el que señala sus elementos; pero también puede ocurrir que esa iniciativa no lleve a formular las condiciones del contrato, sino que desempeñe función más modes-

(331) Sólo una excepción se hace a la teoría del conocimiento, cuando el proponente mismo haga depender la perfección del contrato de un hecho distinto del conocimiento (como, por ejemplo, la expedición, ejecución inicial). Consúltese primer apartado del art. 36 del Código de comercio y más adelante núm. 105.

ta: suscitar esa formulación; y puede ocurrir, asimismo, que esos elementos del contrato se modifiquen por la persona a quien se dirige la iniciativa, es decir, que surja una *negociación*, en cuyo caso la propuesta no la formula el que toma la iniciativa: podemos, pues, definir la propuesta como una *declaración de voluntad encaminada a la perfección de un contrato comprensiva de los elementos esenciales del mismo*.

Sus requisitos son tres:

a) Que exista declaración de voluntad, que puede ser *expresa*, es decir, empleando los medios de expresión corriente encaminados a exteriorizar el pensamiento (palabras, escritura, gestos), o bien *tácita*, expuesta con actos concluyentes, es decir, incompatible con una voluntad distinta.

b) Debe ir encaminada a la celebración de un contrato, y, por consiguiente, debe haber voluntad de vincularse contractualmente, de suerte que el contrato se perfeccione con la aceptación (332); además de que esa voluntad debe revestir la forma adecuada al contrato que trata de celebrarse (333).

c) Por último, la declaración debe ser completa; debe contener los elementos todos esenciales del contrato que quiere celebrarse, de suerte que pueda quedar perfecto con la simple adhesión de la otra parte (334).

(332) De suerte que no constituye una proposición la oferta acompañada de una cláusula «sin compromiso» y otras análogas. Vivante: *Trattato*, IV, n. 1.527; Valery, *op. cit.*, n. 230. Véase, además, Cass. Nápoles, 17 junio 1918 (*Mon. trib.*, 1918, 722). Acerca de la cláusula misma, véase lo que dice *Riv. di Dir. comm.*, 1921, I, 724, con motivo de una sentencia del Tribunal Supremo alemán; pero adviértase que en el derecho tudesco, normalmente, la propuesta vincula, y, por lo tanto, la cláusula *s. i.* se suele emplear para posibilitar la revocación de la oferta antes de la celebración del contrato. En nuestro derecho, en el que la proposición para contratar es generalmente revocable la cláusula, en el sentido indicado sería un pleonismo.

(333) Este requisito tiene importancia en los contratos formales: véase más atrás, párrafo 21.

(334) Una proposición incompleta no compromete, únicamente sirve como invitación a contratar: Tribunal Supremo del Reino, 16 noviembre 1925 (*Repertorio del Foro ital.*, 1925, palabra *Obbligazioni e contratti*, n. 109-113); Ap. Venecia, 6 mayo 1919 (*Foro ven.*, 1919, 150). También se afirma que la propuesta no pierde su carácter si el que propone deja al destinatario que elija cualquier modalidad. Vivante: *Trattato*, IV, n. 1.523. Aun en este caso no es fácil distinguir siempre en la práctica si el proponente quiso someterse

103. Otro factor del contrato es la *aceptación*, consistente en la declaración de voluntad mediante la cual se expresa la adhesión a la propuesta; es, por consiguiente, una declaración de voluntad mucho más sencilla; queda reducida a un simple *si*; sus requisitos son:

a) Una declaración de voluntad que puede ser *expresa* o *tácita*, lo que quiere decir que puede aparecer de hechos concluyentes, como, por ejemplo, expedir la mercancía pedida en la propuesta (335); y en este punto surge la cuestión grave del valor del *silencio* en los negocios jurídicos, y hay que averiguar si el silencio puede equivaler a la aceptación.

Las opiniones de los tratadistas italianos están divididas en cuanto al valor del silencio en la celebración de los contratos (336); prevalece

a la voluntad de la otra parte, decisiva para la conclusión del contrato, o pretendió suscitar la propuesta de esa modalidad, reservándose aceptarla o no.

(335) Cass. Roma, 23 diciembre 1913 (*Foro ital.*, 1914, I, 418); Cass. Turin, 4 enero 1919 (*Giur. tor.*, 1919, 289); Ap. Bolonia, 12 marzo 1924 (*Tem. emil.*, 1924, 398). También el comienzo de la ejecución puede servir como aceptación *tácita*; pero esto no quiere decir que el comienzo de ejecución basta para perfeccionar el contrato; aparte del caso previsto en el primer apartado del art. 36, siempre habrá necesidad de que llegue al proponente la noticia de la aceptación, aunque sea *tácita*; y así, por ejemplo, si se expide la mercancía, estará perfecto el contrato únicamente cuando el proponente tenga noticia de la expedición hecha. Para todo esto, véase Ap. Bolonia, 3 junio 1924 (*Tem. emil.*, 1924, 885).

(336) Sobre esta materia ha nacido una inmensa bibliografía. Entre los tratados generales de Derecho mercantil y civil en que está desarrollada más o menos ampliamente la materia, consúltese Vivante: *Trattato*, IV, número 1.538; Chironi y Abello: *Trattato di Diritto civile italiano*, I, pág. 386; Coviello: *Manuale di Diritto civile italiano*, pág. 359; Giorgi: *Teoria delle obbligazioni*, III, pág. 219. Entre los trabajos monográficos, Ranelletti: *Il silenzio nei negozi giuridici*, en *Riv. ital. per le scienze giuridiche*, 1892, 3 y sigs.; Simoncelli: *Il silenzio nel Diritto civile*, en *Rendiconti dell'Istituto lombardo*, 1897, 257; Sraffa: *Il silenzio nella conclusione dei contratti*, en *Giur. ital.*, 1898, IV, 353; Bruschetini: *Il silenzio nella conclusione dei contratti*, en *Diritto comm.*, 1898; Gabba: *Il silenzio nel Diritto civile*, en *Giur. ital.*, 1901, IV, 338; Fadda y Bensa, en *Annotazioni al Windscheid*, vol. I, pág. 900; Paccioni: *Il silenzio nella conclusione dei contratti*, en *Riv. di Dir. comm.*, 1906, II, 23; Bonfante: *Il silenzio nella conclusione dei contratti*, en *Riv. di Dir. comm.*, 1906, II, 222, y 1907, I, 105; Perozzi: *Il silenzio nella conclusione dei contratti*, en *Riv. di Dir. comm.*, 1906, I, 509; Osilia: *Sul silenzio come dichiarazione di volontà*, en *Riv. di Dir. comm.*, 1925, II, 1 y siguientes; Degni: *Studi sul diritto delle obbligazioni*, Roma, 1926, págs. 33-57.

la de que el silencio no puede estimarse como aceptación, pero hay escritores muy autorizados que reconocen, en cambio, que el silencio, en circunstancias determinadas, puede tener igual valor que el consentimiento.

A nuestro juicio, la cuestión hay que resolverla acudiendo a los principios generales, porque nada disponen los textos legales que pueda invocarse, tanto en favor de una como de otra opinión; y aun cuando algunos quieren encontrar (337) fundamento a sus opiniones en el artículo 36 contra la eficacia del silencio, el precepto legal citado no resuelve la cuestión, porque, si bien para el citado artículo no existe el contrato hasta que llega al proponente la noticia de la aceptación, esto no quiere decir que esa aceptación se haya de prestar mediante actos positivos y no con el simple silencio, porque aun de éste, como de todo acto, puede haber noticia. La cuestión se mantuvo durante mucho tiempo en términos poco definidos, porque discutíase respecto al silencio sin estar de acuerdo sobre el concepto mismo de él; pero, merced principalmente a Perozzi y Bonfante, hubo de entrar en una nueva fase: el primero (338) niega rotundamente que exista tal problema del silencio, y, según él, no se puede hablar del mismo como expresión de manifestación de voluntad, porque significa, o que no se manifiesta una voluntad de querer, o que no se emplea medio alguno de manifestarla; que los casos prácticos que se citan como silencio son casos más o menos ciertos de manifestación del querer; y que, por tanto, discutir si el silencio puede equivaler a manifestación de voluntad, es lo mismo que si se discutiera si podría existir una manifestación de voluntad inexistente; que el silencio en caso alguno puede ser punto de partida, sino de llegada, en el sentido de falta de manifestación; que no puede ser ni premisa mayor ni menor, sino una conclusión del silogismo jurídico.

Bonfante (339), al contestar a Perozzi, sostiene, en cambio, la existencia del problema del silencio en el sentido de que cabe discutir si es necesaria una voluntad expresa por actos externos, *ore vel re*, o sea, una verdadera manifestación en el sentido de exteriorización intencional consciente, o bien si basta la simple reconocibilidad del querer; hay, según el autor, relaciones en que se necesita la declara-

(337) Vivante: *Trattato*, IV, n. 1.538.

(338) *Il silenzio nella conclusione dei contratti*, en *Riv. di Dir. comm.*, 1906, I, 509.

(339) *Il silenzio nella conclusione dei contratti*, en *Riv. di Dir. comm.*, 1907, I, 107 y siguientes.

ción, y otras en que es suficiente la simple existencia del querer, y en éstas, a falta de una manifestación contraria, basta el silencio, pero no hay una verdadera manifestación de voluntad.

Y de esta polémica, en que los contendientes están más cerca de lo que creen, resulta que no se debe incluir el silencio entre los casos de manifestación de voluntad, y que por ello sólo puede hablarse de aquél a falta de ésta; de suerte, que todo se reduce a resolver si puede tener eficacia jurídica una voluntad no manifestada, aun cuando reconocible. Pero, en cuanto al silencio, tal distinción me parece que no tiene razón de ser, porque no existe voluntad reconocible no manifestada; la manifestación de voluntad no es otra cosa que su cognoscibilidad; esa distinción entre voluntad expresa y voluntad simplemente cognoscible está fundada en la distinción entre acciones externas y acciones internas, entre actos corporales y actos espirituales; distinción errónea, porque, como dice perfectamente Del Vecchio: *fuera del mundo físico no puede ocurrir nada, y todo acto que es, además, un acontecimiento, implica necesariamente un elemento de orden físico* (340). La acción no puede separarse de su estímulo psíquico y no se concibe voluntad no traducible en acto, y esto supuesto, cabría distinguir entre acciones más o menos cognoscibles, pero no entre acciones internas y acciones externas, y, por tanto, entre actos de voluntad y actos de manifestación de voluntad; así, pues, manifestación de voluntad y cognoscibilidad de ella son una cosa misma, y la cuestión del silencio no puede resolverse sino estimando éste como una forma de manifestación de voluntad, o, lo que es igual, un medio para reconocerla; entonces desaparece el fundamento de Perozzi del problema del silencio como problema distinto del de manifestación de voluntad, y todo queda reducido a estudiar si una conducta negativa, un no hacer, puede constituir algunas veces declaración de voluntad; el silencio no es más que uno de tantos casos de manifestación tácita de voluntad, y su valor, conforme a los principios generales, depende de la univocidad de la conducta; si ésta es negativa, el no hacer es incompatible con la voluntad contraria, y el silencio es declaración tácita de voluntad (341).

(340) Del Vecchio: *Il concetto del Diritto*, 2.<sup>a</sup> ed., Bolonia, 1912, página 25.

(341) En este sentido va substancialmente la jurisprudencia del Tribunal Supremo del Reino, 17 octubre 1924 (*Repertorio del Foro ital.*, 1924, palabra *Contratto*, núm. 90); 16 enero 1926 (*Corte di cass.*, 1926, 268); el Tribunal de Casación declara, por tanto, *quaestio facti* el resolver si el silencio

b) En segundo lugar, la aceptación debe corresponder íntegramente a la propuesta; debe traducirse en un *sí* puro y simple; de modo que, como dice expresamente el Código, la aceptación condicional o limitada equivale a negativa unida a nueva propuesta (art. 37 del Código de comercio) (342). La nueva propuesta, tal cual resulta de las modificaciones que el aceptante haga en la propuesta primitiva, debe reunir los requisitos de todas ellas, y, por lo tanto, expresar la intención de quedar vinculada con la aceptación, y contener los elementos todos contractuales; claro está que, a virtud de esa nueva propuesta, la posición de las partes queda invertida, y el primitivo proponente se convierte en destinatario que habrá de aceptar la propuesta nueva; si lo hace, el momento de perfeccionarse el contrato es el de la llegada de la noticia de la adhesión a aquel a quien había dirigido la propuesta primitiva.

debe entenderse como manifestación tácita de consentimiento, 27 marzo 1925 (*Ivi*, 1925, 1.298). De la jurisprudencia anterior da amplias indicaciones Osilia, en *Rivista di Diritto commerciale*, 1925, II, 1. La cuestión surge, con carácter particular, con motivo de la aceptación de las cláusulas contractuales que se consignen en las facturas. Lo mucho escrito y la jurisprudencia copiosa sobre este asunto particular están indicados en la citada nota de Osilia.

(342) No hay para qué distinguir aquí si se trata de modificaciones acerca de puntos esenciales o accesorios del contrato, para inducir que en el segundo caso se perfecciona éste, reservando al juez resolver cuando las partes no lleguen a ponerse sucesivamente de acuerdo sobre pormenores. Sin embargo, consúltese Cass. Turin, 31 octubre 1921 (*Riv. di Dir. comm.*, 1922, II, 304). Hasta que el acuerdo no sea completo no es perfecto el contrato; véase V. Scialoja: *Sull'art. 37 del codice di commercio*, en *Riv. di Dir. comm.*, 1909, I, 479. Otra cosa es cuando, llegado el acuerdo sobre los extremos que se consideran esenciales por las partes, hayan hecho éstas explícita reserva para ulteriores negociaciones sobre los extremos accesorios. Acerca de esto, véase, por último, Segrè: *Sulla responsabilità precontrattuale e sui punti riservati*, en *Riv. di Dir. comm.*, 1923, II, 633; Candian: *Ivi*, 1916, I, 855; Carnelutti: *Formazione progressiva del contratto*, en *Riv. de Dir. comm.*, 1916, II, 308 y 1917, I, 339. Sobre el sentido en que haya de interpretarse la contestación telegráfica de aceptación a la que se agregue «sigue carta» u otra semejante, es decir, si es válida como aceptación, o bien haya de estimarse aceptación condicionada, o si carece de validez completamente por falta de intención para vincularse, hay opiniones encontradas; Ap. Palermo, 13 marzo 1913 (*Mon. trib.*, 1913, 314); Ap. Palermo, 5 mayo 1921 (*Riv. di Dir. comm.*, 1921, II, 485, con nota de Candian).

104. Se ha dicho que propuesta y aceptación, los dos elementos constitutivos del contrato como negocio jurídico, existente por sí mismo, tienen una vida transitoria hasta que aquél se celebra, y ya vimos que esta celebración, por lo general, ocurre luego que el proponente *conoce* la aceptación, instante en que se realiza el acuerdo consiente de voluntades que para existir necesita el contrato, y que hasta este momento, si por cualquier causa falta la propuesta o la aceptación, se imposibilita definitivamente la celebración; de ahí surge el problema de la *duración* de la vigencia de estos dos elementos contractuales como negocios jurídicos autónomos; ahora bien, ¿cuánto dura esta vida transitoria?

Para contestar hay que distinguir entre propuesta y aceptación.

a) La propuesta como tal no es de duración indefinida; pero su eficacia va, sin embargo, unida a un *plazo* que pueden fijarlo, el proponente (*plazo voluntario*), o la ley (*plazo legal*).

En primer lugar, puede señalarlo el proponente (art. 36) y hacerlo de una manera expresa, como, por ejemplo, exigiendo la contestación *en el día, a vuelta de correo, dentro de diez días*, o tácitamente, como si la pide por telégrafo, que equivale a que deba formularla dentro del día (343), o *telegrafando con respuesta pagada*, que equivale a pedir la contestación telegráfica.

Cuando el proponente no señale plazo, la ley atiende a ello, y en el comienzo del artículo 36 dice que la aceptación debe llegar a manos del proponente en el plazo *ordinariamente* necesario para el cambio de propuesta y aceptación, *conforme a la calidad* del contrato y a los *usos generales* de comercio; transcurrido el plazo voluntario o legal, decae la propuesta, y, aun cuando sobrevenga la aceptación, carece ya de eficacia para perfeccionar el contrato; sin embargo, la ley da al proponente facultad para ampliar la vida de la propuesta, aun después del vencimiento del plazo, y atribuye eficacia a la aceptación llegada con retraso (comienzo del art. 36); en este caso, el proponente debe dar aviso inmediato al aceptante, y con el envío de este aviso queda prorrogada la propuesta y subsanado el vencimiento del plazo, de suerte que el contrato se perfecciona como si no hubiese vencido aquél. No obstante, la aceptación tardía no se considera nueva propuesta, ni el aviso, aceptación de ella (344); dicho aviso no tiene otro valor que convalidar la propuesta decaída, y, por tanto, el

(343) Cass. Turin, 27 noviembre 1905 (*Giur. tor.*, 1906, 29).

(344) Así, en cambio, Gabba, en *Foro ital.*, 1897, I, 43. En el sentido del texto, Vivante: *Tratatto*, IV, núm. 1.541; Bolaffio: *Comm.*, vol. II, pág. 143.

contrato se celebra mediante el simple envío de aquél y queda celebrado respecto al proponente y para el proponente. La posición de las partes no se invierte, y la aceptación tardía desempeña el papel de aceptación.

Mientras la propuesta permanece vigente surte un primer efecto jurídico: el de que, coincidiendo con la aceptación, y en virtud del conocimiento de ésta por parte del proponente, motiva la formación del contrato; pero se pregunta si puede producir otros efectos jurídicos, es decir, si la declaración de voluntad del proponente, a más de crear el contrato y siempre que reúna las condiciones queridas, e independientemente de la celebración del mismo, produce algún otro efecto; a ello podemos contestar que, independientemente de la formación del contrato, la propuesta algunas veces puede producir una cierta eficacia jurídica, en dos casos:

1.º Cuando el proponente se haya comprometido a no revocar la propuesta: en tal supuesto, llegue cuando llegue la revocación, impide la formación del contrato; pero el proponente debe resarcir los daños causados (345); resolver cuándo hay tal compromiso es cuestión de

(345) Indudablemente, el compromiso de no revocar la propuesta puede válidamente asumirse y ser obligatorio; discútese si la renuncia al derecho a revocar puede considerarse como un factor inseparable de la propuesta misma (Vivante, *Trattato*, vol. IV, n. 1.545), o bien como una promesa con vida propia, de contrato unilateral obligatorio, apenas llegue a conocimiento del destinatario: apartado último del art. 36 del Código de comercio (Bolaffio, *Comm.*, pág. 164), o como negocio jurídico unilateral, y, por tanto, obligatorio sin necesidad de aceptación (Carrara, *La formazione del contratti*, Milán, 1915, pág. 207), o bien como un pacto contractual que exige la aceptación por la otra parte (opinión casi única en la doctrina italiana, Candian, en *Riv. di Dir. comm.* 1916, I, 884). Nosotros nos inclinamos (véase más atrás, página 315) a la teoría del negocio unilateral. Discútese, además, acerca de la eficacia de la obligación asumida, y, según algunos, de ésta se deriva la ineficacia de la revocación que se manifiesta contra la obligación misma, ya que el contrato se forma con la oportuna aceptación del destinatario, aun en el caso de que el proponente revocase la propuesta: Bolaffio: *Commento*, pág. 164; Ramella, *ob. cit.*, n. 91; de igual suerte varios autores franceses: Valery: *Des contrats par correspondance*, n. 174; Lyon-Caen y Renault: *Traité de Droit comm.*, vol. III, pág. 164. Sin embargo, tanto en la doctrina como en la jurisprudencia prevalece la opinión expuesta en el texto de que la revocación de la propuesta impide la formación del contrato. El compromiso de no revocar la propuesta durante un cierto tiempo constituye realmente una obligación de no hacer, cuya infracción en nuestro derecho produce sólo el nacimiento de una acción para el resarcimiento de daños

hecho, mas hay que advertir que ese compromiso debe aparecer claramente del texto de la proposición, y que el simple otorgamiento al destinatario de un plazo para contestar sólo faculta a quien va dirigido a hacerlo dentro de él, sin privar al proponente de su derecho a revocarlo (346).

2.º Cuando la parte a quien se ha dirigido la proposición haya comenzado a ejecutar el contrato, antes de tener noticia de la revocación de la propuesta, el proponente queda obligado a indemnizarle los daños (2.º apartado del art. 36) (347).

105. En cambio, la aceptación en concepto de declaración de voluntad autónoma subsiste hasta que llegue a noticia del proponente, en cuyo momento queda celebrado el contrato y privada de vida propia la aceptación.

Sin embargo, hay casos en que esa aceptación tiene una vida menor como negocio autónomo, y aun otros en que jamás llega a negocio autónomo, sino que inmediatamente se incorpora para formar parte del contrato y perfeccionarlo.

Tiene la aceptación vida más breve cuando el proponente señala a la misma un término, o cuando la perfección del contrato se haga depender de un hecho distinto del conocimiento (*cognizione*), como, por ejemplo, del envío de la mercancía: en el primero, sólo vive la aceptación durante el plazo, de modo que, si coincide con la propuesta, una vez vencido el plazo no motiva la perfección del contrato; en el segundo, aún es menor su duración, porque el contrato se perfecciona antes.

pero no puede nacer el contrato si una de las partes no presta el consentimiento necesario. Vivante: *Trattato*, IV, n. 1.545; Coviello, en *Giur. ital.*, 1895, I, 1, 821; Majorana, *ob. cit.*, pág. 103; Tartufari: *Della vendita e del riporto*, en *Cod. di commercio comm.*, vol. III, pág. 56; Cass. Palermo, 18 julio 1911 (*Riv. di Dir. comm.*, 1912, II, 133); Ap. Palermo, 13 marzo 1913 (*Foro ital.*, 1913, I, 1.272). En resumen, que hay que aplicar aquí la misma solución adoptada generalmente en el caso de contratos preliminares que tienen por objeto la prestación de un futuro consentimiento para la celebración del contrato definitivo; si, no obstante la obligación contraída, una de las partes rehusa prestar el consentimiento ofrecido, no puede perfeccionarse el contrato definitivo, pero el que infringe la obligación debe resarcir daños; en este sentido se orienta hoy la jurisprudencia del Tribunal Supremo del Reino.

(346) Cons. Vivante: *Trattato*, IV, n. 1.544; Bolaffio: *Commento*, página 163. En contra, Coviello, en *Giur. ital.*, 1895, I, 1, 821; Cass. Palermo, 18 julio 1911 (*Riv. di Dir. comm.*, 1912, II, 193), con nota en contra de Candian.

(347) Véase más adelante, número 106.