

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

NATURALEZA JURÍDICA DEL ACTO POR EL CUAL SE ADQUIERE UN INMUEBLE PARA TERCEROS(*) (795)

JOSÉ M. R. ORELLE

SUMARIO

Delimitación. - CAPÍTULO I: Naturaleza jurídica. - A) Teoría de la representación: Nociones. - Representación y mandato. - Poder de representación. - Representación directa e indirecta. - Representación sin poder. - Forma. - Evaluación. - B) Gestión de negocios: Noción. - Definición. - Requisitos. - Objeto. - Efectos. - Clases de gestión. Ratificación. - Evaluación. - C) Teoría de la oferta: Noción. - Evaluación. - D) Declaración unilateral de voluntad: Noción. - Evaluación. - E) Teoría de las obligaciones condicionales: Noción. - F) Teoría de la obligación directa: Noción. - Evaluación. - G) Estipulación en favor de tercero: I. Historia: Derecho romano. - Derecho germánico. La situación en Francia. - Derecho italiano. - II. Derecho argentino: Código Civil. Fuentes de los arts. 1161 y 1162 Cód. Civil. - Doctrina. - Conclusión. III. Tipificación del caso planteado. - CAPÍTULO II: Presupuestos. - Elementos. - Efectos. - I. Presupuestos: a. Capacidad. - a.1. Personas inexistentes. - a.1.1. Personas aún no concebidas. - a.1.2. Personas por nacer. - a.1.3. Personas jurídicas. - a.1.3.1. En formación. a.1.3.2. Sociedades constituidas. - a.2. Menores de edad (remisión). - a.3. Dementes. a.4. Ausentes con presunción de fallecimiento. - a.5. Inhabilitados. - a.6. Sordomudos. a.7. Penados. - a.8. Religiosos profesos. - a.9. Deudores concursados o fallidos. - b. Objeto. - c. Legitimación. - II. Elementos: II. 1.

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Forma - II. 2. Contenido. - II. 3. Causa. II. 4. Aceptación. - II. 5. Revocación. - Sustitución del tercero. - Asentimiento conyugal. - Mención del origen del dinero. - Existencia de saldo de precio con garantía hipotecaria - Aspectos fiscales. - Aspectos registrales. - Plazo para aceptar o revocar. Modalidades. - III. Relaciones: A. Entre estipulante y promitente. - B. Promitente y tercero. - C. Estipulante y tercero. - CAPÍTULO III: Compra para menores de edad: Razón del presente capítulo. - Menores impúberes: Representación necesaria. - Representación necesaria y estipulación en favor de terceros. - Intervención por e intervención para - Origen del dinero. - Menores adultos: Menor profesional. - Menor empleado. - Menores emancipados: Emancipación por habilitación voluntaria. - Emancipación matrimonial.

Delimitación

Resulta bastante frecuente, en la negociación inmobiliaria, que en el contexto de una compraventa tenga lugar la manifestación del adquirente que la adquisición se realiza "para otra persona", sea ésta una persona física o jurídica (inclusive en formación).

Este negocio jurídico presenta caracteres especiales, pues se aparta tanto de la autorregulación de los propios intereses como de la interposición⁽¹⁾(796). Por ello, se impone el análisis de aquellas figuras negociales que permitan precisar, con justeza, la tipicidad de esta categoría de negocios. Esta determinación no tiene únicamente importancia doctrinaria, sino que es cuestión previa para comprender las numerosas cuestiones a que da lugar el negocio planteado: naturaleza del derecho del tercero, el momento de su adquisición, la incidencia de eventos patrimoniales de algunos de los sujetos, etc.⁽²⁾(797).

CAPÍTULO I - NATURALEZA JURÍDICA - TEORÍAS

A. Teoría de la representación

Algunos autores, determinados por la atribución final del resultado del negocio, a otro sujeto, distinto de aquel que intervino, han encasillado esta hipótesis como un fenómeno de representación. Urge entonces el análisis de esta institución.

NOCIONES

Representación, especie de la sustitución, se tiene cuando se realiza un negocio por otro⁽³⁾(798). El fundamento de la institución reside en la necesidad práctica de reconocer, en algunos casos, la posibilidad que el negocio se realice para el interesado, por quienes disfrutan de la capacidad (caso de la representación necesaria o legal) o de la oportunidad (representación voluntaria) para ello. Debe señalarse que

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

este facultamiento excepcional de intromisión en el patrimonio ajeno resulta contrario a aquel postulado básico que reconoce y protege el derecho de cada uno de regular sus intereses tal cual le place. Por eso, la interposición de un sujeto en la esfera patrimonial de otro, sólo es admisible cuando entre el interesado y el llamado a sustituirlo discurre una relación tal, que justifica la producción de los efectos del negocio en el patrimonio del primero(4)(799).

REPRESENTACIÓN Y MANDATO

El fenómeno de la representación, durante muchos años estuvo asimilado a la noción de mandato(5)(800). La evolución doctrinaria, respecto a la institución, ha permitido destacar la autonomía (y abstracción) de la teoría de la representación y la elaboración de sus perfiles, independizando convenientemente lo relativo a las relaciones internas entre representante y representado (contrato de locación de servicios, mandato, sociedad, etc.) de las consecuencias jurídicas de la representación considerada en sí misma. Además de aclarar, conforme a la independencia apuntada, que pueden darse supuestos de representación y mandato, mandato sin representación y representación sin mandato(6)(801), permite extender los alcances de esta construcción a otras figuras de interposición. Esta independencia ha recibido consagración legislativa en los Códigos alemán, Suizo, en nuestro país, y fue además expresamente incluida en el Anteproyecto de 1936, recogiendo así el pensamiento de Bibiloni.

PODER DE REPRESENTACIÓN

Los efectos que el negocio celebrado por el representante tiene lugar en la esfera jurídica del representado, reconocen su fundamento en el poder de representación(7)(802).

La facultad de reglar los propios intereses, con adecuados actos de autonomía privada (salvo algunos negocios de familia o aquellos denominados intuitu personae), es transmisible a un tercero. Esta transferencia de facultades, que en conjunto consisten en el denominado poder de representación, se realiza (en la representación voluntaria) a través de un negocio independiente y abstracto, llamado apoderamiento. El fundamento, entonces, del derecho del tercero a inmiscuirse en la esfera patrimonial del representado radica en el poder de representación(8)(803). El acto jurídico de apoderamiento es un negocio jurídico unilateral del representado. Cuando se dirige a un tercero, es un apoderamiento externo, o sea que se trata de un acto destinado a hacerlo notorio a la parte contraria y vinculante frente a él. Cuando se dirige exclusivamente hacia el apoderado, se denomina interno(9)(804). Es además una declaración recepticia, pues su eficacia nace cuando llega al destinatario.

Destacamos, por último, que conforme a la doctrina moderna, debe

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

distinguirse cuidadosamente el apoderamiento, de la relación causal que le sirve de base. El apoderamiento es decisivo para las relaciones entre el apoderado y el tercero; mientras que la relación entre apoderado y representado servirá para determinar las respectivas obligaciones y derechos son, pues, dos dimensiones diferentes, aun cuando tengan como efecto el poder de representación. Esta distinción es fundamental, pues permite precisar la extensión de las facultades del apoderado, la imputación de los presupuestos y elementos del negocio (capacidad, vicios de la voluntad, etc.) y la responsabilidad emergente del contrato celebrado por el representante.

REPRESENTACIÓN DIRECTA E INDIRECTA

El resultado jurídico de la representación puede alcanzarse de dos maneras diferentes: a) De manera que el negocio jurídico celebrado por el representante produzca sus efectos directamente en la esfera patrimonial del interesado, sin afectar al representante. En este caso nos encontramos ante la representación directa (Cód. Civil, art. 1929). b) De suerte que el negocio jurídico celebrado por el representante en su propio nombre produzca efectos en su patrimonio y con la consecuente obligación de su posterior traspaso al representado. Se trata de la representación indirecta o mediata, reconocida en nuestro Código Civil por el art. 1929.

En el primer caso existe un abierto obrar, pues el negocio, a más de realizarse por otro, se efectúa en nombre de otro. La declaración de voluntad se emite como declaración de voluntad del interesado(10)(805).

En el caso de representación indirecta, se obra por otro, pero en nombre propio. No resulta del acto la voluntad de obrar por otro.

Debe destacarse, como elemento común para ambos casos de representación, que debe existir una autorización previa del representado, que fundamente y legitime la actuación del representante. Solamente difiere entonces el modo de obrar, pero con idéntico resultado final, en cuanto a la atribución patrimonial resultante del negocio.

REPRESENTANTE SIN PODER ("FALSUS PROCURATOR")

Diferente por completo, al supuesto examinado precedentemente, es el caso de representación sin poder. Existiendo éste (tanto se trate de representación directa como indirecta), el negocio celebrado por el apoderado es plenamente eficaz, y sólo varía el modo de atribución del resultado. Faltando el poder de representación, el negocio queda alterado en su eficacia. Falta la legitimación del sujeto interviniente(11)(806). En lugar de los efectos queridos por las partes, el negocio queda en estado de dependencia, hasta la aprobación, que puede o no llegar. Antes de la ratificación, el acto es inoponible para el representado. Respecto al representado y el tercero, el acto es anulable(12)(807). No cabe afirmar que el acto es nulo (arg. art. 1161

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Cód. Civil), pues de advenir la ratificación, éste producirá sus efectos normales(13)(808). Mientras no le haya sido notificada la ratificación, el tercer contratante puede solicitar la resolución del contrato por falta de uno de los presupuestos del negocio. Producida la ratificación el negocio queda perfeccionado, salvo los derechos de los terceros, que no pueden ser perjudicados por la retroactividad de la ratificación. El falso representante queda desplazado por el autor de la ratificación, quien asume el negocio en su totalidad(14)(809).

La ratificación podrá hacerse en forma expresa o tácita (art. 1932).

Por ejemplo, tácita ratificación sería el ejecutar la prestación (por parte del dominus) a que se encuentra obligado según el negocio concluido a su nombre. Con agudeza, señala Spota que en estos casos resulta muy difícil distinguir si se trata de un supuesto de representación sin poder o de representación indirecta(15)(810).

FORMA

Respecto al mandato, nuestro Código Civil no exige formalidad alguna, como regla general (cfme. art. 1873). Esto admite la posibilidad del llamado mandato tácito, que resulta de hechos, positivos, que demuestran inequívocamente la voluntad de otorgarlo, o también de la inacción o silencio del mandante, y de que no impida, pudiendo hacerlo, los actos que otro esté haciendo a su nombre(16)(811). Sin embargo, dicha regla general reconoce como excepción que ciertos mandatos sean otorgados en escrituras públicas (art. 1184, inc. 7). Se trata de poderes generales o especiales que deban presentarse en juicio y los poderes para administrar bienes o que tengan por objeto un acto redactado o que deba redactarse en escritura pública(17)(812).

EVALUACIÓN

¿Del estudio realizado surge la posibilidad de explicar mediante el mecanismo de la representación, el negocio objeto de este estudio? Entendemos que no, por los siguientes razonamientos:

1. No es lo mismo que el negocio se celebre contratando A en nombre de B, que contratando A en favor de B(18)(813). Aun cuando en el caso de representación existe el ánimo de realizar un negocio para otro, en la estipulación existe un obrar en nombre propio, mientras que en representación, hay un actuar en nombre ajeno. Esto no sólo es cuestión de uso de proposiciones, sino que traduce también un objetivo distinto: el representante quiere que tenga sólo acción el representado; en la estipulación, el estipulante conserva acción para reclamar el cumplimiento de la prestación.

2. Nuestro caso plantea una relación triangular: estipulante, promitente y tercero. En el supuesto de representación, intervienen representante y

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

representado. Parcializar el enfoque, desconociendo la figura en su ámbito total, implica un erróneo fraccionar del problema.

3. No es un caso de representación directa, pues en la hipótesis examinada, el interviniente no invoca ni acredita su poder de representación.

4. Tampoco es un caso de representación indirecta, puesto que esta modalidad requiere un obrar en propio nombre, pero sin manifestación alguna respecto a un tercer beneficiario, situación que sí se da en nuestro caso.

5. Por último, debe destacarse la hipótesis de representación sin poder, o mandato tácito, debido a la naturaleza formal del negocio en el cual se inserta la manifestación (compraventa inmobiliaria) que incide en la forma requerida para un apoderamiento al respecto (art. 1184 inciso 7)(19)(814).

B. Gestión de negocios

NOCIÓN

Es uno de los institutos más frecuentes invocados por la doctrina, como explicación al caso planteado, y como fundamento, inclusive para la estipulación a favor de terceros. Así podemos citar, entre otros, a Savigny, Wangerow, Domat, Pothier, Demolombe, Planiol (en parte) y entre nosotros, Lafaille, Colmo, Cirilo Pavón(20)(815).

Conforme a esta teoría, el estipulante obra por cuenta del tercero al contratar con el promitente. Son los intereses de aquél y no los suyos propios el objeto de su actuación. La aceptación del tercero tiene el carácter de ratificación de los actos del gestor. En razón de esta ratificación, el tercero pasa a ocupar, con efecto retroactivo, el lugar del estipulante y ello explica satisfactoriamente (según sus sostenedores) la adquisición del derecho por aquél(21)(816).

Para un mejor entendimiento, haremos un rápido análisis de los perfiles de la gestión de negocios.

DEFINICIÓN

Podemos definir a esta figura como la espontánea administración de uno o mas negocios patrimoniales ajenos, sin encargo del interesado, o sin el deber derivado de otra disposición obligatoria, o por disposición de la ley. Es un hecho jurídico y voluntario con carácter unilateral y contenido patrimonial.

REQUISITOS

a. Subjetivamente, es necesario que el gestor no se encuentre obligado a

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

intervenir, bien fuera por una obligación voluntaria, o por una obligación derivada de la ley. De existir tal deber, quedaría descartada la espontaneidad, que es esencial para la configuración de este negocio.

Además debe tratarse de un acto desinteresado, es decir que el gestor debe obrar para otro. Tan es así que si entendiera hacer un negocio propio, o practicar una liberalidad, no habría gestión(22)(817). Por último, es necesario que no haya un acto de prohibición expresa por parte del dominus. De existir tal prohibición, no habrá gestión de negocios(23)(818).

b. Objetivamente debe tratarse de negocio ajeno. No basta la mera intención del gestor(24)(819).

c. Debe ser útilmente conducido (art. 2297 Cód. Civil). Este requisito no impide la obligación del dominus, aun cuando la utilidad luego se desvanezca, por acontecimientos fortuitos o imprevisibles.

d. Falta de prohibición del interesado (art. 2303) salvo interés legítimo del gestor.

e. Licitud del negocio (arg. art. 953 Cód. Civil).

OBJETO DE LA RELACIÓN GESTORIAL

Pueden ser uno o más negocios ajenos (arg. art. 2297 Cód. Civil), pero nunca el patrimonio como universalidad. Debe tratarse de actos patrimoniales.

Aun cuando la mayoría de la doctrina admite que pueda comprender actos jurídicos, hay profundas divergencias respecto a los actos de disposición. Por una parte hay quienes niegan tal posibilidad, argumentando que la propiedad y demás derechos reales sólo se transmiten por el consentimiento legítimamente manifestado.

Otra corriente, en cambio, admite la posibilidad de la realización de esta clase de actos. A su vez, dentro de quienes lo admiten, encontramos variantes. Para algunos queda descartada la posibilidad en los negocios formales, solemnes(25)(820). Para otros, en cambio, es imprescindible que el acto de disposición presente un carácter de urgencia, perfectamente calificable(26)(821).

EFFECTOS DE LA GESTIÓN

1. Por parte del gestor: Iniciada la gestión, debe continuarla y acabar con el negocio, hasta que el dominus o sus herederos se encuentren en condición de proveer por sí (art. 2290 Cód. Civil)(27)(822). También se encuentra obligado a dar cuenta de la gestión (arg. art. 2296).

2. Obligaciones del dominus: Si el negocio fuera útilmente conducido, queda sometido a las obligaciones de restituir lo gastado por el gestor y

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

a liberarlo de las obligaciones que hubiere contraído (art. 2298 Cód. Civil). Pero no está obligado a retribuir el gestor con honorario o estipendio alguno, ni a repararle los perjuicios que hubiera sufrido (art. 2300). Si no fue útilmente conducida, responderá al gestor por la medida de su provecho únicamente. De haber mediado prohibición, el gestor no puede recobrar lo invertido (art. 2303).

CLASES DE GESTIÓN

En rigor de verdad, existen dos clases de gestión: Una, que denominaremos pura, o propia, es aquella en la que se dan todos los requisitos que hemos enunciado y cuyo fundamento obligacional surge de la misma ley. O sea que una gestión de esta clase obliga al dominus, con total abstracción de su voluntad. A nuestro juicio, esta clase de gestión es la única que merece denominarse con la denominación de gestión de negocios. El otro supuesto, de la gestión impura o impropia, tiene su fundamento vinculatorio, en la voluntad del dominus, que - mediante una adhesión voluntaria - asume las consecuencias onerosas del negocio. Este supuesto es perfectamente asimilable al caso de representación sin poder, o de mandato tácito. No ignoramos que la regulación de esta modalidad de gestión presenta algunas diferencias de resultado, respecto a la hipótesis del mandato (arts. 2291, 2293, 2294, 2305), pues el legislador ha contemplado con especial severidad esta excepcional intromisión en el patrimonio ajeno pero no creemos que estas diferencias de resultados o efectos justifiquen una construcción independiente a la teoría de la representación. En ambos casos, el fundamento de la obligación resultante surge de la voluntad del sujeto del interés.

RATIFICACIÓN

Este elemento adquiere fundamental importancia en la gestión que hemos denominado impropia, o impura. Faltando algunos de los requisitos de la gestión (por ej. si el gestor creyó hacer un negocio propio, o si actuó a pesar de la prohibición del dominus) el dueño del negocio no tiene obligación alguna.

Pero si a pesar de ello el dominus ratifica la gestión, vincula al gestor, según las obligaciones resultantes del mandato (art. 2304) (concordante art. 1162). La ratificación desplaza por completo al gestor, y queda sustituido por el dominus. Puede ser expresa o tácita (arg. art. 1932) salvo en los negocios formales(28)(823). La aprobación del dominus tiene efectos retroactivos, salvo los derechos de terceros.

En cuanto a su naturaleza, diremos que es un negocio unilateral recepticio, que implica asunción, por parte del interesado, de las consecuencias jurídicas, generalmente onerosas, del negocio celebrado(29)(824).

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

EVALUACIÓN

Por todo lo expuesto, tampoco creemos que la gestión de negocios implique la solución de nuestro problema, por las siguientes razones:

1. La gestión de negocios trata de la relación entre el gestor y el dominus. Nuestro caso supone la existencia de una convención de la que surge un derecho a favor de terceros. Estudiar únicamente la naturaleza de ese derecho desajándolo de la convención de la que procede y en donde encuentra su fuente, implica una parcialización equivocada del problema.

2. El gestor de negocios obra para otro, mientras que el estipulante satisface su propio interés al dirigir la prestación al tercero(30)(825).

3. El gestor no puede revocar el acto de gestión, mientras que el derecho a revocar es esencial a la estipulación en favor de terceros(31)(826).

4. En la gestión de negocios impropia o impura, el derecho para el tercero nace por la ratificación, que sirve de fuente para la obligación. En la estipulación, el tercero adquiere un derecho directo(32)(827).

5. La gestión de negocios supone un negocio preexistente (nota al art. 2288), útilmente conducido: requisitos que no son necesarios para la estipulación en favor de terceros(33)(828).

6. En la gestión, una vez producida la ratificación, queda totalmente desplazado el gestor. En la estipulación, la aceptación del tercero no desplaza al estipulante, quien conserva su rol negocial, e inclusive las acciones para reclamar el cumplimiento de la prestación, a más de las que corresponden al beneficiario(34)(829).

7. En la estipulación no se producen los efectos típicos de la gestión, rendición de cuentas del gestor, obligación de liberarlo de las obligaciones contraídas, etc.(35)(830).

8. En la gestión, el gestor se encuentra obligado a continuar con la gestión, hasta que el dominus o sus herederos se encuentren en situación de proveer por sí. Esta consecuencia no es propia de la estipulación en favor de terceros(36)(831).

Por otra parte, en lo que respecta a la gestión pura o propia, entendemos que no es aplicable al caso, pues supone un estado de emergencia, objetivo, totalmente extra - negocial, y cuyo fundamento obligacional se encuentra en la lógica aspiración por parte de los legisladores de evitar la destrucción de bienes.

Y en lo que respecta a la gestión impropia o impura, como ya hemos dicho, es asimilable en su estructura a la representación cuya

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

procedencia para la solución del problema planteado ya hemos desechado.

Por ello, concluimos con Josserand, que "ambas figuras son en realidad incompatibles, pues justamente, uno de los requisitos necesarios para que pueda darse la estipulación en favor de terceros, es la ausencia de toda idea de representación"(37)(832).

C. Teoría de la oferta

NOCIÓN

Los sostenedores de esta teoría encuentran el fundamento del beneficio del tercero, en la voluntad unilateral del promitente, que, al modo de la promesa, es fuente de obligaciones. Es la posición defendida con enorme entusiasmo en Francia, durante la primera etapa del Código Napoleón. Se enrolaron en esta idea, Laurent(38)(833), Zachariae(39)(834), Aubry et Rau(40)(835), Larombiere(41)(836), Huc(42)(837), Ricci(43)(838), Manenti(44)(839).

Ahora bien, respecto a quién es el que hace la oferta, existieron diferencia: para Toullier, Larombiere, Demolombe y Laurent, la hace el estipulante, quien a su vez primero contrata con el promitente, en su propio nombre, y luego oferta el beneficio al tercero.

Según Thaller, sería el promitente, en base al contrato celebrado con el estipulante.

Manenti, por su parte, opina que la oferta la hacen ambos contratantes(45)(840).

También existen profundas discrepancias sobre la naturaleza del derecho del tercero, una vez aceptado el beneficio. Laurent opinaba que el derecho adquirido no es otro que aquel recibido por el estipulante del promitente.

Toullier y Larombiere piensan que el tercero tiene en su haber una acción propia.

Hay quienes entienden que existiría una especie de cesión de derechos, cuya notificación al cedido estaría contenida (a priori) en el contrato celebrado entre el estipulante y el promitente(46)(841).

Otros autores han conectado la noción de promesa con la voluntad unilateral. Lo explican así: el derecho del tercero surge de la promesa unilateral del promitente, pero la obligación de éste tiene su origen en el contrato celebrado con el estipulante. "El tercero beneficiario es acreedor en virtud de un acto jurídico unilateral, situado en un cuadro contractual que le da vida, y le asegura eficacia"(47)(842). Esta doctrina, que tuvo un auge extraordinario, fue rápidamente abandonada al descubrirse los inconvenientes prácticos a que daba lugar en el caso de fallecimiento o quiebra del promitente, producido antes de la aceptación por parte del beneficiario (especialmente en contratos de seguros de vida).

EVALUACIÓN DE ESTA TEORÍA

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

En primer lugar, repetiremos nuevamente un argumento ya mencionado, pero no por ello menos procedente: el error de querer parcializar el ámbito total del negocio. Este error de óptica es también sufrido por los sostenedores de la teoría de la oferta.

Como consecuencia, presenta el defecto práctico de hacer depender la suerte del beneficio del tercero, en el plazo que corre hasta la aceptación a las eventualidades patrimoniales o personales del promitente del beneficio(48)(843).

En nuestro Código Civil, quienes se enrolan en esta teoría se basan exclusivamente en los arts. 1148 y sigts. del Código Civil, e ignoran la significación del art. 504 que al tratar un beneficio surgido de una obligación, permite una tipificación más precisa del fenómeno(49)(844).

Por último, debe señalarse que si quisiéramos explicar el negocio objeto de nuestro análisis, con estas aplicaciones, no encontraría lugar en esta teoría, debido a que la promesa, para ser tal en nuestro derecho positivo, debe reunir una serie de elementos que nuestra hipótesis de trabajo no reúne (reunir los elementos de un contrato especial, con todos sus antecedentes constitutivos: ej. en la compraventa, precio, forma de pago, modalidades, etc.), (cfme. art. 1148).

D. Teoría de la declaración unilateral de voluntad

Enseña que en el contrato celebrado entre el estipulante y promitente, se inserta una declaración de voluntad unilateral, del segundo, que constituye la causa fuente de la obligación que asume el tercero. Esta teoría, según ya lo hemos mencionado, fue esencialmente propugnada por autores franceses y alemanes(50)(845).

EVALUACIÓN

Esta posición presenta las mismas objeciones que las denunciadas al tratar la teoría de la oferta, inclusive, en nuestra doctrina nadie ha pretendido explicar los alcances de la estipulación en favor de terceros en base a sus postulados. Tiene un interés histórico y aun localista pues en Alemania, esta fuente de obligaciones tiene una extensión y ámbito mucho más dilatado que en nuestro país(51)(846).

E. Teoría de las obligaciones condicionales

Boistel(52)(847) fue el primero que expuso esta teoría, referida al seguro de vida. Sostuvo que el asegurado estipula bajo condición alternativa, en favor de sí mismo, y del beneficiario.

Hay una obligación alternativa, respecto a la designación del acreedor, que dependen del asegurado, que posee la facultad de revocar, y del tercero, que posee la de aceptar. Si éste acepta antes de serle revocado el beneficio, se considera que su derecho se retrotrae al momento de celebrarse el contrato. Entre nosotros, el Dr. Boffi Boggero ha

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

desarrollado similar posición: encuentra el "quid" de la cuestión en la palabra aceptación. Por ello piensa que el derecho emergente del art. 504 (al que reconoce como fuente de la estipulación en favor del tercero) se encuentra sujeto a condición suspensiva: aceptación por parte del tercero y a condición resolutoria: revocación por parte del tercero. El derecho nacido desde el comienzo, se perfecciona desde la aceptación y comunicación al obligado, y evita la revocación. Produce, una vez aceptado, sus efectos plenamente, tal cual no hubiera existido nunca la condición; pero si se produjera la revocación del derecho. antes de la aceptación, el derecho se extingue, con las consecuencias jurídicas que establece el Código Civil (arts 555, 556 y 557)(53)(848).

F. Teoría de la adquisición directa
NOCIÓN

Sus sostenedores afirman que el contrato entre estipulante y promitente genera un derecho directo hacia el tercero, que es originario, y descarta cualquier derivación del derecho de los contratantes(54)(849). La aceptación por parte del tercero no tenía importancia alguna en cuanto a la consolidación del derecho, sino que simplemente tenía por misión hacer irrevocable este beneficio.

EVALUACIÓN DE LAS DOS TEORÍAS PRECEDENTES

En rigor de verdad, estas teorías no explican la estructura del negocio, sino que aceptan como postulado la existencia y vigencia de la estipulación en favor de terceros. Como afirman Ripert y Boulanger, comprueban un resultado(55)(850).

Ciertamente, no deberían figurar en este capítulo, en cuanto no explican, sino que describen nuestra hipótesis, pero las hemos incluido para agotar nuestro examen de las teorías que giran sobre nuestro negocio, y que también han sido las teorías que se han difundido, como explicación, a la estipulación en favor de terceros. De esta manera, al tratar específicamente sobre la estipulación, remitiremos en cuanto a las teorías sobre la misma, al presente capítulo.

G. Estipulación en favor de terceros

I. Referencia histórica y del derecho alemán, italiano y francés
DERECHO ROMANO

Este ordenamiento en materia de contratos, había establecido la máxima que "nadie puede estipular por otro ni para otro" (alteri stipulari nemo potest) (D. 45. I. 38. 17 - Idem Institutas 3.19.19)(56)(851). El fundamento de la máxima debe buscarse en el concepto individualista del pueblo romano, trasvasado a su concepto del derecho(57)(852). La prohibición encerraba dos supuestos: nadie puede estipular a nombre de otro (tema

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

ajeno a nuestro estudio) y nadie puede estipular a nombre propio en favor de otro.

Sin embargo, tal cual sucedió en otros institutos, la rigidez de la regla se vio disminuida en los hechos, a través de numerosas excepciones: donación sub - modo, constitución de dote por el ascendiente con estipulación de devolución a favor de la esposa o sus herederos: estipulación hecha en favor de los herederos o de uno de ellos en particular, depósito y comodato con estipulación de restituir la cosa a un tercero; depósito in publicum a disposición del acreedor, etc.(58)(853).

Pero las discrepancias comienzan en cuanto al alcance de tales excepciones: Tartufari y Winscheid opinan que estos casos son tímidas y circunstanciales excepciones a la prohibición mencionada, pero en modo alguno puede decirse que estuvieran inspiradas en un concepto (ni siquiera incipiente) de la estipulación en favor de terceros.

Para otros (Pacchioni, Gluk), estas excepciones obedecieron a razones totalmente circunstanciales, e inspiradas en motivos específicos a cada caso, y nunca en un deseo de derogar la regla general de prohibición de esta clase de actos.

Por último, otros autores han explicado estos casos en otras teorías generales, independientes al caso de la estipulación en favor de terceros (Ehrenzweig, Hellwigg, Perozzi)(59)(854).

Otra manera de eludir la prohibición fue sustentar la obligación a través de cláusula penal(60)(855).

De cualquier manera, cualquiera sea el partido que se tome respecto a la explicación, no hay duda que el principio, en el derecho romano, fue adverso a esta clase de estipulaciones.

DERECHO GERMÁNICO

En los países germánicos existió desde tiempos antiguos una costumbre favorable a esta clase de pactos(61)(856). Gareis encuentra el origen de esta costumbre en los "salmannen". Según la ley sálica, el que quería transmitir a otro un patrimonio o una parte de él, hacía tradición simbólica en juicio, a un intermediario, que dentro de los dos meses debía hacer entrega definitiva, en presencia del rey, al tercero designado, ya fuera una persona física, o más comúnmente un monasterio o una iglesia. Este intermediario se llamó "salman" (el hombre de la entrega). La doctrina posterior, Grocio, Puffendorf, Woll, reconoció con amplitud esta institución(62)(857).

Luego, a excepción de un retraimiento a la tendencia romana (Heyer, Watcher, Bucke, Savigny, Wangerow), la doctrina posterior desarrolló generosamente los alcances de la institución. Así Gareis(63)(858)especifica que el tercero no es contrayente, ni el estipulante es su representante, y que adquiere inmediatamente su derecho. Que el interés por parte del estipulante, es ajeno a la validez del contrato. Definió a la aceptación como algo accesorio, y que debido al carácter originario de la adquisición por parte del tercero, los acreedores

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

y herederos del estipulante, ningún derecho tenían respecto a la referida prestación.

A pesar de estos avances, resulta contundente la opinión de Pacchioni, cuando dice que la doctrina del derecho común germánico hasta el siglo XVIII, aun cuando haya tenido la idea de hacer del contrato a favor de terceros una figura jurídica propia, no consiguió formarse un concepto claro e independiente de la misma, ni emanciparse de la teoría de la representación(64)(859).

El interés de estas doctrinas, para nosotros, radica en que tuvieron vigencia y desarrollo antes de la consagración legislativa de la figura, y por ello, como la situación resulta similar a la existencia en nuestro Código Civil, resultan orientadores para los análisis respectivos.

Con la incorporación de este negocio al Código Civil alemán finalizaron las construcciones y explicaciones especiales que se habían formulado en las épocas descritas(65)(860)(arts. 328 y sigts. del B.G.B.).

LA SITUACIÓN EN FRANCIA

El Código Napoleón, a través de los arts. 1119 y 1121, sentó las pautas sobre la materia.

"Art. 1119: No se puede, en general, obligarse ni estipular en su propio nombre más que para sí mismo".

"Art. 1121: Se puede, sin embargo, estipular en provecho de un tercero, cuando tal es la condición de una estipulación que se hace para sí mismo, o una donación que se hace a otro. Quien ha hecho tal estipulación, no puede revocarla si el tercero ha declarado querer aprovecharse de ella".

No hemos resistido a la tentación de transcribir los mencionados artículos, pues permiten una comprensión mayor de las conclusiones doctrinarias y jurisprudenciales, que en gran medida son aplicables a nuestro derecho.

Frente a estas normas, y en los primeros tiempos de su vigencia, la doctrina respetó la prohibición general, tomada del derecho romano. Así, Laurent, Zacharie, Aubry et Rau, Larombiere(66)(861). Pero con posterioridad se inició una corriente de superación de esta postura, hasta llegar al extremo de desconocerla, y proclamar como pauta general la admisibilidad de esta clase de estipulaciones. Así Ripert y Boulanger hablan de la necesidad "de superar la supervivencia anacrónica de los textos romanos"(67)(862). En el mismo sentido Planiol ha dicho: "Actualmente, la máxima no se puede estipular por otro, no es más que una fórmula muerta y sin sentido y su mantenimiento en las leyes debe considerarse como uno fenómeno de supervivencia histórica"(68)(863).

DERECHO ITALIANO

La situación existente en Italia, durante la vigencia del Código Civil de 1885, fue muy similar a la situación francesa. Inclusive las normas que

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

trataban el punto eran de parecido texto (arts. 1128 y 1130 Cód. Civil italiano de 1885).

La doctrina, como ya hemos visto al tratar las diversas teorías anteriores, se dividió en cuanto al fundamento de la institución.

Pero a más de ello, también se dividió en cuanto al alcance de la prohibición general, resultante de los textos citados: Giorgi, Lomonaco, Simoncelli, Mazzoni, Manenti, admitieron la vigencia del principio general, e interpretaron las excepciones en forma restrictiva(69)(864).

Otros, en cambio, invirtieron el proceso, y se basaron en el principio inverso a la validez de tales pactos: Tartufari(70)(865). La situación, como en Alemania, quedó modificada con la sanción del Código Civil de 1942, en donde, además de reconocer en forma expresa la validez de estos pactos, fueron reglamentados los aspectos más salientes de la institución. Así Messineo nos dice que el contrato a favor de tercero concurre con frecuencia, y que la función práctica del mismo es muy dilatada, pues tanto sirve para que el estipulante se sirva del promitente, para cumplir un propio y preexistente deber patrimonial, como el único propósito (y más corriente) de beneficiar al tercero. La prestación, debido al tercero, puede consistir en un hacer, un dar, un no hacer. Exige este autor que el estipulante tenga un propio interés (aun cuando sea de orden no material). Especialmente aclara que la adquisición por parte del tercero es directa(71)(866).

En resumen, y a modo de recapitulación, diremos que las legislaciones antiguas, salvo el caso del derecho germánico, se mostraron contrarias a la validez de esta clase de estipulaciones, y los desarrollos que se hicieron para darles extensión fueron artificiosos y muy forzados. En cambio, en las legislaciones modernas. Código Suizo, brasileño. peruano, mejicano, además de incorporar legislativamente a estas estipulaciones, han sido profusamente reglamentadas.

II. Derecho argentino **CÓDIGO CIVIL**

Desde el punto de vista de nuestro Código, podemos analizar dos grupos de normas: por una parte, el art. 504, que reconoce la validez de esta clase de estipulaciones. Por otra parte, los artículos 1161 y 1162. La cuestión estriba en estudiar cuál es la relación que existe (si la hay) entre ambos grupos de normas, y en base a ello, si la estipulación en favor de terceros ha sido admitido o rige en nuestro derecho positivo, y con qué caracteres.

FUENTES DE LOS ARTS. 1161 Y 1162

Partida 5^a., Título 11, Leyes 7 y 11. Se refieren a casos de representación sin poder(72)(867).

Partida 7^a., Título 34, Regla 10. Se refiere a la ratificación. Instituta, Libro III, Título 19, Párrafo 21, y Digesto, Libro 45; Título I, Ley 81. Se refieren a

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

la promesa de hecho ajeno.

Savigny: Título 2, párrafo 59. Es un antecedente contrario a la admisión de la estipulación en favor de terceros, pues este autor asimilaba la estipulación en favor de terceros a un caso de representación.

Zachariae, párrafo 617: Trata sobre los efectos de los contratos, Código francés, arts. 1120 y 1165. Pareciera una deliberada omisión de Vélez el no haber citado al art. 1121, que se refiere exclusivamente a la estipulación en favor de tercero. Podría argumentarse que la omisión fue realizada porque nuestra institución había sido reglada en el art. 504.

Maynz, párrafo 289. Trata en este párrafo, dos temas: promesa de hecho ajeno y estipulaciones en favor de terceros.

García Goyena: Si bien no aparece citado por Vélez Sársfield, su art. 980 resulta casi textualmente repetido en el art. 1161. Este autor distinguió perfectamente entre estipulación a favor de terceros e hipótesis de representación sin poder. Entonces es lógico suponer que su art. 980, reproducido casi en nuestro art. 1161, haya sido dedicado exclusivamente al caso de representación sin poder.

Freitas: También fuente no explícita. En su obra distinguió con claridad ambos supuestos.

¿Qué juicio permiten hacer las fuentes referidas? Creemos que en base a las mismas no puede extraerse una conclusión clara. Si bien los argumentos en pro de la distinción conceptual entre estipulación en favor de terceros y supuestos de representación sin poder, pueden encontrarse(73)(868), también es cierto que hay argumentos para la teoría contraria(74)(869). En resumen, del análisis de las notas no extraemos pautas para la demostración de la existencia de la estipulación en favor de terceros.

DOCTRINA

Segovia(75)(870)no se expide con claridad sobre el punto. Sin embargo, en sus comentarios relaciona al art. 504 con el art. 1161 y 1162. Inclusive recomienda en relación a estas normas, tomar con reservas las conclusiones de la doctrina y jurisprudencia francesas.

Llerena(76)(871)parece distinguir ambos supuestos, especialmente cuando menciona a Freitas, quien separó conceptualmente ambos casos.

Machado(77)(872), a través de una serie de comentarios contradictorios y confusos, parece concluir aceptando la vigencia de esta clase de pactos, si bien enrolándose en la teoría de la oferta "... que de un acto o contrato perfectamente concluido, nace una policitud o simple promesa hacia el tercero, que ejercitando el derecho de aceptar entra a tomar calidad de contratante". Pero únicamente admite la validez del contrato, mediando interés del estipulante.

Colmo dice que nuestro Código ha legislado en forma conjunta la estipulación en favor de terceros y supuestos de representación sin poder (arts. 1161, 1162 y 1163). Exige para que la prestación al tercero

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

sea válida, que el estipulante tenga interés en la prestación aun cuando éste sea moral. En cuanto a la naturaleza de la estipulación, se pronuncia categóricamente por la tesis de la gestión de negocios. Asimila por ello la aceptación a la ratificación(78)(873).

Lafaille(79)(874)también se pronuncia en su tesis de seguro de vida a favor de terceros, aceptando y defendiendo la teoría de la gestión de negocios. La adhesión del tercero es una ratificación que retrotrae al día del contrato. El tercero que ha ratificado, es acreedor directo del asegurado, del mismo modo que si hubiera contratado directamente. Afirma luego, en otro párrafo, que: "El Dr. Vélez con mucho tino, ha repudiado el sistema de la oferta, hace ya 40 años cuando reinaba en el mundo científico". Atribuye a la doctrina de la gestión de negocios el valor de responder a todas las objeciones.

Cirilo Pavón(80)(875)adhiera a las conclusiones del eminente jurista.

Busso se pronuncia decididamente, reconociendo la existencia de este negocio, y en su comentario al artículo 504 desarrolla sus alcances: distingue el caso de supuestos de representación y de gestión de negocios, y reconoce al tercero, conforme a la más avanzada doctrina, un derecho directo a la prestación(81)(876). Salvat(82)(877)también se pronuncia por la autonomía de la estipulación en favor de terceros, independizándola de la noción de representación, y de la gestión de negocios. Pero subordina el nacimiento del derecho del tercero, a la aceptación. El Dr. Enrique Torino, en el Seminario de Ciencias Jurídicas y Sociales por él dirigido, en la Facultad de Derecho (año 1932), a quien hemos citado profusamente, luego de un análisis profundo de la institución reconoce en el art. 504 la vigencia de la estipulación en favor de terceros, el derecho directo e inmediato del tercero a la prestación y, por supuesto, la total independencia de este negocio con la gestión de negocios y con la teoría de la representación(83)(878).

Bibiloni no sólo consagró en su proyecto la independencia de la institución, sino que reglamentó algunos de los problemas centrales de la misma, adquisición inmediata del derecho del tercero, el alcance de los pactos de estipulante y promitente, etc.(84)(879).

Boffi Boggero(85)(880), si bien acepta la existencia de la estipulación en favor de terceros en nuestro Código Civil, a tenor del art. 504 reputa subordinada la misma a una doble condición: a) suspensiva, respecto a la aceptación por el tercero, y b) resolutoria, respecto a la posible revocación del acto.

Spota(86)(881)también reconoce a nuestra institución, plenamente asentada en el art. 504 del Código Civil.

López de Zavallía no solamente encuentra el fundamento de la institución en la mencionada norma, sino que también desarrolla con extensión los caracteres, elementos y efectos del negocio(87)(882).

CONCLUSIÓN

En base a todo lo expuesto, es momento de pronunciarnos sobre la

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

existencia de la estipulación en favor de terceros en nuestro ordenamiento positivo.

Adherimos sin vacilación a quienes entienden que esta institución ha sido legislada especialmente por Vélez Sársfield, en el artículo 504 del Código Civil. Obviamente debemos reconocer que sería preferible una regulación más amplia de la figura, tal cual sucede en las legislaciones más modernas. Pero concretándonos a nuestro Código Civil, entendemos que el art. 504 al admitir este negocio, permite aplicarlo a numerosas situaciones que se dan en la vida negocial, con mayor acierto que otros negocios típicos, cuya aptitud es forzada. Evidentemente los antecedentes históricos y de legislación extranjera que hemos glosado, justifican la aceptación de este negocio, como medio de satisfacer numerosas necesidades sociales, que son, en última instancia, las fuentes y objetivos del derecho. No se trata únicamente de realizar proezas lógico - normativas, sino de facilitar y resolver adecuadamente las necesidades de los hombres en cada comunidad(88)(883).

Por otra parte, aun cuando reducido su soporte normativo a una norma, no por ello debe desconocerse su posibilidad de aplicación, tal cual sucedió en Italia y Francia, y aun en Roma, en que este negocio debió luchar contra una prohibición terminante. Posiblemente, reconociendo esta utilidad, es que la doctrina, tal cual hemos visto, ha evolucionado desde una posición dubitativa (propia de los primeros comentadores) a una franca aceptación de su existencia.

Por último debemos señalar que también la jurisprudencia ha encontrado numerosas aplicaciones al principio: "El tercero beneficiario, puede exigir su cumplimiento, desde que acepta la estipulación a su favor" (Cámara Apelaciones Rosario, Sala 2, E. D., t. 45, pág. 374). "Existiendo la norma general que autoriza la estipulación en favor de tercero, éste como beneficiario tiene acción para reclamar directamente del demandado los daños y perjuicios ocasionados por la mora de éste, sin necesidad de recurrir primeramente al que figura como comprador del automotor" (Cámara la Apelaciones de La Plata, Sala 2; J. A., 1947, II, pág. 409). "Toda estipulación en favor de terceros induce a presumir su consiguiente aceptación con efecto retroactivo al día del hecho. Y la aceptación efectiva del beneficio torna irrevocable el derecho ya adquirido desde la formación del contrato, de acuerdo con el claro concepto del art. 504 del Código Civil" (Superior Tribunal de Santa Fe, en pleno, La Ley tomo 34, pág. 655). "La demanda interpuesta por el obrero contra el concesionario anterior no importa una renuncia al beneficio de la estipulación por otro" (Sup. Corte Tucumán la Ley, t. 35, pág. 792). "En la hipótesis del art. 504 del Código Civil, la ley presupone que hay dos contratantes, y que en este contrato se ha estipulado algo en favor de un tercero" (Cám - Civil la Capital, La Ley, t. 23, pág. 323). "Implica una estipulación por tercero, la compra de una mina que se hace para una sociedad a constituirse y el hecho de su constitución implica ratificar la compra, ya que la sociedad se organizó para explotar esa mina" (Cám. Civil 2ª, Capital, t. 152, pág. 165(89)(884).

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

III. Tipificación del caso planteado

Examinadas ya las diferentes teorías, cuya aplicación podría explicar el caso objeto de nuestro estudio, nos pronunciamos decididamente respecto a la estipulación en favor de terceros.

Es la figura negocial que mejor se ajusta en cuanto a los requisitos que le son propios. En nuestro ejemplo, tenemos una relación triangular: vendedor, comprador, tercero beneficiario. Pretender circunscribir la naturaleza del negocio al nexo existente entre el tercero y el promitente, implica desconocer que ese beneficio surge de una convención, que integra el negocio. Además, este negocio también presenta numerosas ventajas prácticas: adquisición inmediata del derecho, revocabilidad, sustitución del beneficiario, etc., que permiten una mejor adecuación a las necesidades de los contratantes.

Por otra parte, su carácter de operación jurídica(90)(885)permite satisfacer las más variadas necesidades e intereses, pues como ya hemos mencionado, y hemos de describir con más detalle más adelante, tanto permite cumplimentar un negocio preexistente como cumplir una liberalidad. Esta verdadera abstracción de este negocio es ideal para la satisfacción de múltiples intereses, en base a un esquema de efectos, perfectamente elástico. En cierto modo, presenta la misma utilidad social que el título valor, también independiente y abstracto respecto a la relación causal.

Debe destacarse que este carácter abstracto no desarmoniza con la función calificadora que incumbe al notario. En efecto, en el desempeño de nuestra misión calificadora no debemos olvidar que el análisis de los motivos e intereses en juego escapa por completo al notario, por ser misión privativa y exclusiva del juez. El alcance de este ámbito, generalmente confundido, ha impedido precisar la diferente función que incumbe a uno y otro profesional de derecho, en su misión de intérprete. Por ello, en base a esta diferente naturaleza de actividad valorativa, es que entendemos que este negocio objeto de estudio debe aprehenderse conforme a su dimensión - papel(91)(886)y no en base a nuestras presunciones o experiencia, por ser esa dimensión el plano objeto de nuestra valoración. Y con esto, quede claro que no mutilamos la función interpretativa que cabe al notario, sino que entendemos situarla en su verdadero ámbito.

En este orden de ideas, creemos que esta figura permite explicar con claridad la estructura del negocio sin caer en cuestionables presunciones acerca de la intención de las partes, y sobre sus deseos que son tan variados como la infinita variedad de las relaciones humanas.

Justamente este carácter de operación jurídica, de negocio abstracto, permite señalar una diferencia esencial, con la explicación proveniente de otros negocios (gestión de negocios, representación). Y es que permite desarrollar un resultado sin perjuicio de la relación interna entre estipulante y tercero. Si además, los efectos permiten la atribución final

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

del resultado del negocio al tercero o, en su caso, la apropiación por parte del estipulante, no vemos que pueda darse explicación más satisfactoria.

Claro está que esta conclusión es inseparable de nuestro reconocimiento acerca de la existencia de la estipulación en favor de terceros, como figura negocial reconocida en el Código Civil. De no compartir esta postura, desde ya resulta justificado el intento de explicar el resultado a través de otros institutos.

También entendemos que esta figura resuelve mejor, en su mecanismo, el problema de la actuación del estipulante, sobre todo tratándose de negocios formales, como el que estamos analizando. En efecto, no hay duda que a la luz del art. 1184 del Código Civil, aquellas hipótesis afines a la representación, incluyéndose a la gestión de negocios, no son compatibles. La representación sin poder y la gestión de negocios pueden darse con mucha más frecuencia en negocios sin una formalidad específica, puesto que en ello no existe esa labor, propia de las escrituras públicas, en las que el escribano se encuentra obligado a instrumentar la acreditación de los poderes invocados por los intervinientes. Con esto no descartamos con términos absolutos la posibilidad de estas figuras (representación sin poder, gestión de negocios) en las escrituras públicas, sino que las entendemos como situaciones extremas, de emergencia, que no son fundamento como para extender su aplicación a negocios que permanentemente se dan en la vida profesional, tal como el que estamos analizando.

Hay, sin embargo, un punto que merece ser analizado: la objeción que algunos autores hacen respecto a la situación que se da cuando el promitente, ya pagado el precio y cumplidas íntegramente sus prestaciones, realiza la estipulación como acto propio, sin estar obligado a ello por el estipulante. En estos casos, dicen, no existiría estipulación en favor de tercero, por faltar el requisito de la relación triangular que supone este negocio. No compartimos el argumento. Primeramente, porque no sólo existirá estipulación en favor de terceros, cuando la prestación se origina en interés del estipulante, sino toda vez que "uno de los contratantes estipula que la prestación resultante quede constituida en cabeza de un tercero, desviándola así de su titularidad normal"(92)(887). Aquello de relación triangular alude a la existencia de una prestación, inserta en un contrato, pero no con el sentido de reducir la posibilidad de aplicación de esta operación jurídica. Por otra parte, no podemos olvidar que si el negocio ha sido instrumentado y concertado como una totalidad, bien puede decirse, aun cuando la desviación de la prestación provenga del promitente, que de no haber mediado esta posibilidad, el promitente no hubiera hecho el negocio, y que esta asignación de prestación al tercero, ha sido causa de la concertación del negocio, y por ello, asumida también por el estipulante. O sea que, si reconstruyéramos hipotéticamente el consentimiento negocial, tendríamos que el promitente ofrece adquirir al estipulante, sólo si éste presta su consentimiento a la desviación de la prestación hacia et

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

tercero; y el estipulante, al prestar su consentimiento a esta condición implícita, asume también este objetivo, dentro del requisito de la causa del negocio.

Por último, señalaremos que esta tipificación del negocio ha sido brillantemente expuesta por el Dr. Carneiro en la reunión de Ateneo del Instituto Argentino de Cultura Notarial, en su sesión del 9/11/70(93)(888), y también por la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil, Sala F, de esta Capital, con fecha 13 de octubre de 1970, autos "Quiroz Juan E. c/D'Alvia, Genaro L."(94)(889), cuyo sumario, por lo exacto de su adecuación al caso en examen, transcribimos a continuación: "1. La manifestación del compareciente en la escritura pública de que la compra del inmueble la efectúa por cuenta y orden de la persona que designa, quien oportunamente otorgará la escritura de aceptación de dicha adquisición, constituye una estipulación en favor de tercero y no un mandato tácito. 2. Para que exista una estipulación a favor de un tercero, es necesario ante todo que a su vez exista un verdadero tercero ajeno al contrato dándose origen a dos tipos de relaciones: una relación entre estipulante y promitente que está sometida a los principios generales en materia de contratos, y otra relación entre el estipulante y el beneficiario o tercero, con la consecuencia de que mientras el segundo no ha aceptado el beneficio y lo ha hecho saber al obligado, el estipulante puede revocarlo. El tercero, por tanto, puede tornar irrevocable el derecho derivado de la estipulación desde el momento que declare su aceptación. 3. Para que haya contrato a favor de un tercero no basta que éste pueda resultar beneficiado por la celebración del mismo, sino que es menester que las partes, no hayan tenido en cuenta exclusivamente sus intereses y hayan querido atribuir a aquél un derecho independiente y propio. Es decir, que el tercero, tiene un derecho directo e inmediato, surgido a favor de él en virtud del contrato, y debe ser considerado acreedor directo del promitente. 4. La estipulación a favor de un tercero prevista en el art. 604 del Cód. Civil puede revocarla el estipulante mientras el beneficiario no la hubiese aceptado y esa revocación puede hacerse de manera expresa o tácita. 5. La venta a un tercero del bien que había comprado el estipulante para otro, es la manera más clara de expresar tácitamente la voluntad del estipulante de revocar la estipulación. 6. No puede haber mandato tácito para adquirir el dominio de un inmueble tratándose precisamente de la adquisición del dominio por escritura pública, y no de una simple promesa o boleto de compraventa, en cuyo caso las autorizaciones para comprar se rigen por otras normas. De acuerdo con el art. 1881 del Código Civil, son necesarios poderes especiales para cualquier contrato que tenga por objeto transferir el dominio de bienes raíces, por título oneroso o gratuito. 7. Es preciso distinguir la estipulación a favor de un tercero, de la representación. (Voto del Dr. Rafael M. Demaría, al que adhirió el Dr. Antonio Collazo)".

CAPÍTULO II - PRESUPUESTOS. ELEMENTOS. EFECTOS

Advertencia previa

Habiéndonos pronunciado ya respecto a la naturaleza de este negocio, debemos explorar sus presupuestos, elementos y luego desarrollar sus efectos. Pero en este análisis nos atendremos exclusivamente al caso objeto de examen, sin pretender enunciar reglas generales aplicables a toda estipulación en favor de terceros.

Naturaleza del derecho del tercero

Conforme a nuestra conclusión, entendemos que el derecho del tercero es un derecho directo, nacido de la convención celebrada entre estipulante y promitente(95)(890). O sea, que no proviene del promitente ni del estipulante en forma aislada, sino que es originario. Este punto tiene fundamental importancia, pues permitirá luego concluir sobre la intangibilidad de este derecho, a pesar del fallecimiento, quiebra, incapacidad u otras alternativas personales o patrimoniales de los sujetos de la relación base.

Ahora bien, aun entendiendo que se trata de un derecho directo, debemos preguntarnos si este derecho es una mera expectativa o si se trata de un derecho pleno, pero revocable(96)(891). Entendemos que se trata de un derecho pleno, aun cuando revocable, a tenor del art. 504. Pero luego retomaremos este análisis, al tratar sobre la naturaleza de la aceptación.

I. Presupuestos

a. Capacidad. Como regla general, y atento al carácter recepticio de la aceptación, entendemos que debe juzgarse al momento en que ésta se produce(97)(892). Veamos ahora algunos casos particulares.

a.1. Personas inexistentes (futuras): Aquí debemos distinguir, a su vez, varias hipótesis.

a.1.1. Personas aún no concebidas: ¿Puede estipularse, por ejemplo, en favor de "el primer hijo de mi matrimonio"? En base a la pauta general que hemos dado sobre la materia, entendemos que sí, que puede perfectamente realizarse la estipulación, pues como la capacidad se requiere recién al aceptar, no existe inconveniente alguno, para este supuesto. Además, como ya hemos dicho, el tercero no es parte en el contrato, y por ello no le resultan aplicables las normas que prohíben contratar con personas inexistentes(98)(893).

a.1.2. Personas por nacer: Evidentemente, tampoco existe obstáculo alguno para admitir esta hipótesis, pues es mucho más sencilla todavía que el caso anterior, sobre todo en base a nuestros arts. 64 y 70 Cód.

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Civil(99)(894).

a.1.3. Personas jurídicas:

a.1.3.1. En formación: Desde un punto de análisis exclusivamente civilista, no vemos problema en la admisión de esta hipótesis. En la medida que la sociedad, una vez constituida, acepte, quedará consolidado el beneficio. De no llegar a constituirse, bien puede el estipulante revocar la estimulación, bien (para el supuesto de existir en la estipulación cláusula de irrevocabilidad) por vía judicial(100)(895).

Ahora bien, en la oportunidad de realizarse la sesión del Ateneo del Instituto Argentino de Cultura Notarial, ya mencionado anteriormente el Dr. Michelson advirtió que a su juicio y desde el punto de vista comercial debían analizarse, respecto a la sociedad en formación, dos hipótesis: a) Si se hacía mención sobre el origen de dinero: Entonces entendía que era un acto plenamente válido, pues implicaba un reconocimiento sobre la existencia de aporte, y abría acción, conforme a los arts. 296 y concs. del Código de Comercio (arts. 23 y concs. ley 19550), a los integrantes de la sociedad para fundar acciones sobre la existencia del contrato social. Esta opinión, a su vez, provenía de un distingo inicial, por el cual entendió que para que pudiera hablarse de sociedad en formación, debían reunirse y probarse tres elementos: aportes, vocación a las utilidades y a las pérdidas, y affectio societatis. De allí que clarificara que no había tal sociedad en formación, cuando sólo existía en la mente o propósito de algún fundador. b) Cuando nada se decía sobre el origen del dinero, entonces, se pronunciaba por la nulidad del contrato.

Por nuestra parte, entendemos que, pese a la opinión de tan eminente jurista, el negocio es plenamente válido, aun cuando nada se diga al respecto al origen del dinero. Este aspecto, como luego veremos, en nada altera la vigencia de este negocio. La sociedad en formación es una persona futura, y como tal, puede ser beneficiaria de esta clase de estipulaciones. El aspecto mencionado por el distinguido comercialista, entiendo que es aplicable a las relaciones que existen entre los socios, respecto a la sociedad, y entre ellos mismos en razón de ella, pero en nada alteran al negocio - base. Son planos que tienen efectos en diferentes dimensiones. Uno es el contrato del cual surge el derecho hacia el tercero; y otro problema bien distinto, ya que no debe influir en el anterior, es la naturaleza de las relaciones entre los supuestos integrantes de la sociedad(101)(896).

a.1.3.2. Sociedades constituidas: Por supuesto que pueden ser sin obstáculo alguno, beneficiarias de esta clase de estipulaciones. Sin embargo, aun a título de mera aclaración, diremos algo respecto a una objeción muy corriente que consiste en negar posibilidad a los representantes legales (u órganos) de la sociedad, para estipular para ella. Quienes opinan así, entienden que el carácter necesario de la representación que tienen estos órganos, los inhabilita para contratar de cualquier otra manera que no sea ejerciendo esa representación.

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Por nuestra parte creemos que esta argumentación confunde la investidura del agente con la naturaleza de la figura negocial. El que un agente, cualquiera sea su carácter (funcionario, juez, director de sociedad, etc.), sea titular de una investidura, no implica que sea ésa la única manera o posibilidad de acción que tenga en su haber. Así como en la vida real se ejercen diferentes roles (sociales) padre, hijo, hermano, etc., así en la vida jurídica, el ser presidente de una sociedad no implica que únicamente puede actuar esa persona en ejercicio de su cargo. Así entendemos que puede utilizar ese órgano todas las formas negociales que el derecho provee, siempre, claro, que no se vulnere a través de esas normas algún bien jurídico tutelado por el derecho. Así ocurriría, por ejemplo, si un representante legal quisiera con esta forma negocial burlar la prohibición de contratar con la sociedad. Adviértase, sin embargo, que en el ejemplo propuesto, el vicio está dado por la simulación y no por la forma o características del negocio que se utilice.

a.2. Menores de edad, (remisión): Este punto lo trataremos, para su mejor desarrollo en capítulo aparte. Allí remitimos.

a.3. Dementes: Pueden ser beneficiarios de esta clase de estipulaciones.

Claro está que según sea la relación interna que da origen a la prestación, así deberá procederse.

Si la estipulación proviene de alguna relación obligatoria preexistente, deberá realizarse la aceptación por el curador del incapaz.

Si se trata de una liberalidad, deberá obtenerse, además, aprobación judicial (art. 1808, inc. 3).

a.4 Ausentes con presunción de fallecimiento: Se aplican similares principios: Antes de la declaración judicial de muerte presunta, deberá intervenir el curador de los bienes, para la acertación. Luego de ella, corresponderá a sus herederos declarados tales (ley 14393, art. 15, y arts. 110 y sgtes. Cód. Civil).

a.5. Inhabilitados (art. 152 bis): Deberán aceptar con la asistencia del curador que se les nombre. Entendemos que el alcance del requisito de la aceptación requiere plena capacidad, o sea capacidad para contratar.

a.6. Sordomudos: Conforme al art. 155 pueden darse dos hipótesis: a) Que sean tenidos por capaces, en cuyo caso podrán aceptar por sí.

b) Que sean tenidos por incapaces, en cuyo caso se aplican las normas relativas a la incapacidad por demencia. En este caso podrá aceptar el curador(102)(897).

a.7 Penados: Conforme al art. 12 del Código Penal, la reclusión y prisión por más de tres años importa, mientras dure la pena, la privación de la

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

patria potestad, administración de los bienes y del derecho de disponer de ellos por actos entre vivos. Se le nombra curador al incapaz, quien tendrá, como en los casos anteriores, capacidad para aceptar el beneficio(103)(898).

a.8. Religiosos profesos: Conforme al art. 1160, no podrían ser beneficiarios de esta clase de estipulaciones, si no fuera para sus conventos .

a.9. Deudores concursados o fallidos: Ateniéndonos exclusivamente al aspecto civil, diremos, conforme al art. 1160, que en razón del desapoderamiento que sufren respecto a sus bienes, no pueden aceptar por sí esta clase de prestaciones. En la medida que se trate de una prestación que no sea intuitu personae, entendemos que la masa, a través de su representante, podrá aceptar el beneficio. Debe estarse a la naturaleza de la relación interna, para la elucidación de este caso.

b. Objeto: Conforme a las reglas generales en materia de contratos, debe ser posible, lícito, determinado y con valor patrimonial(104)(899). Por otra parte, es un requisito que hace a la relación base, entre estipulante y promitente.

c. Legitimación: Deberá aceptar el sujeto de interés, o quien tenga su representación, sea por un acto voluntario de apoderamiento, sea que tenga su origen en la ley. Obviamente, según ya lo hemos mencionado, no deben infringirse utilizando esta figura las prohibiciones establecidas en nuestro Código Civil (por ej. arts. 1358, 1359, 1361).

II. Elementos

II. 1. Forma: Considerada en sí misma, la estipulación en favor de terceros no impone formalidad específica alguna al acto. Basta con la forma que sea propia del contrato celebrado entre promitente y estipulante(105)(900).

Obviamente, en nuestro caso, la aceptación deberá realizarse por escritura pública, conforme al art. 1184, inciso 10. Debe señalarse, por último, que ninguna incidencia tiene, respecto a la forma, la naturaleza de la relación interna entre estipulante y tercero (por ej., si el estipulante quisiera practicar una liberalidad, serían inaplicables las disposiciones formales de este negocio al contrato celebrado con el promitente y que le sirve de instrumento para cumplir con su intención).

II. 2. Contenido: Comprende una relación base, y una relación accesoria.
A - Relación base: Puede ser pura o accesoria. Pura, es cuando responde al siguiente esquema: A conviene con B, que éste dé a C alguna prestación.

Accesoria: es cuando la ventaja que recibe el tercero es accesoria de la

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

obligación principal que hay entre promitente y estipulante. Responde al siguiente esquema: A contrata con B, quien recibe de A una prestación, y B queda obligado a realizar otra prestación en favor de C. O sea que, en la estipulación accesoria, existe siempre un intercambio de prestaciones entre las partes, a más del beneficio del tercero. López de Zavallía entiende que en nuestro derecho, el art. 504, conforme al precedente mediato (Código Napoleón) y el antecedente inmediato (García Goyena), únicamente rige la estipulación accesoria.

O sea que este autor no reconoce como válida, en cuanto estipulación, una relación triangular que sólo tenga como objeto el beneficio en favor del tercero, sin prestación entre las partes del contrato(106)(901).

Como primera acotación, debemos reconocer que en nuestro caso no tiene importancia esta distinción, pues la relación base (relación vendedor - comprador) es un contrato perfecto, con pleno intercambio de prestaciones: precio, cosa, posesión, etc. (al menos en la mayoría de los casos). Sin embargo, apuntaremos que no compartimos la tesis del prestigioso autor. Nuestro Código, en su escueta admisión de la estipulación en favor de terceros, no limita en absoluto los supuestos de la misma. Justamente, esta latitud de tratamiento ocasiona (como lo hemos visto al tratar la legislación francesa e italiana) que tengan lugar las teorías más variadas, pues todos los desarrollos deben realizarse sin sustento normativo, como construcciones deducidas del principio básico. En ese orden de ideas, nosotros nos inclinamos por la tesis de la amplia gama de posibilidades, que en este punto se traduce en admitir tanto la estipulación pura como la accesoria.

Por otra parte, recordemos que la doctrina francesa especialmente ha discutido largamente el problema del interés del estipulante. Así Pothier, Aubry et Rau, Demolombe, Laurent, exigían la existencia de un interés apreciable en dinero y no reconocían al mero interés de afección(107)(902).

Colin y Capitant, por su parte, consideran que basta el simple interés moral para que la estipulación sea válida.

En cambio, en nuestro derecho, la amplitud del artículo 504, y además la presunción consagrada por el art. 500 (la causa - fin se presume)(108)(903), permiten aceptar tanto la estipulación pura como la accesoria(109)(904).

Por otra parte, repetimos nuevamente que la estipulación en favor de terceros no sólo se da existiendo la relación descrita, estipulante - promitente - tercero, sino también cuando el promitente, por ejemplo, desvía la prestación hacia un tercero, situación descrita por Roca Sastre(110)(905).

Justamente ésta es la situación que se da en nuestro ejemplo: una convención concluida entre estipulante y promitente. Pero inserta en ella el desvío de la prestación hacia el tercero. Por esto, pensamos que en nuestro ordenamiento positivo también rige la situación descrita por Roca Sastre, pues el art. 504 no exige otra cosa que una ventaja en favor de un tercero, estipulada "en la obligación".

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

B - Relación accesoria: Conforme a lo que hemos expuesto al tratar de los presupuestos, repetimos que el principio general es que la capacidad del tercero debe juzgarse al momento de la aceptación. Puede tratarse de persona no determinada, pero sí es imprescindible que sea determinable (por ejemplo: el gerente del tal Banco, el segundo de los hijos de tal matrimonio, etc.).

No es admisible, en cambio, la estipulación "en blanco", pues tal pacto contraría la letra del art. 504 (habla de un tercero) y además implica un negocio que la doctrina clasifica y estudia con otra denominación: contrato por persona a determinar, o contrato por cuenta de quien corresponda(111)(906).

Por obra de los mismos principios, entendemos que el tercero debe haber sido designado como tal, y no a través de alguna cualidad. Por ejemplo, la estipulación a favor de "mis herederos" no implica haber designado a tal o cual persona, por sí misma. En este sentido, no sería válida. Sí, "el primero de mis hijos", puesto que - si bien su determinación surge de una cualidad específica - es obvio que hay una imputación clara y concreta a una persona, y se cumple la exigencia legal, de existencia de un tercero. Esta última estipulación es válida, porque aun cuando el tercero pueda revestir luego la calidad de heredero, sin embargo ha sido elegido por ser él, y no por la calidad que le es propia (de ser heredero).

II. 3. Causa: Tanto sea para promitente o estipulante, puede ser el ánimo de realizar una liberalidad (causa donandi), o el ánimo de cumplir con una obligación contraída hacia el tercero, y que hace a la relación interna con él.

Ya hemos dicho que, atento al art. 500, la causa fin se presume, o sea que no cabe demostrar algún interés.

II. 4. Aceptación: ¿Cuál es la naturaleza de este requisito? Por supuesto depende de la opinión sustentada respecto a la naturaleza de la estipulación. Así, para quienes entienden que es una oferta, hablan de aceptación pero en el sentido de aceptación contractual, que crea el derecho. Quienes la asimilan a la gestión de negocios, o supuestos de representación, hablan de ratificación(112)(907).

Por nuestra parte, consecuentes con la teoría acerca del derecho directo del tercero, diremos que se trata de una aceptación no contractual porque no crea un nuevo derecho. ¿Cuál es, entonces, el sentido de la aceptación? Sólo hace irrevocable el beneficio(113)(908). Adhesión privativa, la llama López de Zavallá.

Por su parte, Bibiloni, a quien sigue Dassen(114)(909), entendieron que la aceptación debía interpretarse como una "renuncia al derecho de renunciar", partiendo también del carácter inmediato y directo del derecho del tercero.

De cualquier modo, lo esencial es dejar bien sentado que este requisito cumple un papel bien diferente al de la aceptación contractual(115)(910).

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

Desde otro punto de vista, debemos especificar que se trata de un acto unilateral. Es decir, que no requiere consentimiento alguno, sino que basta con el pronunciamiento del tercero. Es recepticia. Es decir, que va dirigida a alguien, desde cuyo momento surte efectos (Cfme. 504: "... y héchole saber al obligado ...")

Este carácter recepticio presenta algunos aspectos dignos de puntualizar: en primer lugar, hemos dicho ya que la capacidad del aceptante debe analizarse al momento de la aceptación.

Ahora, como las declaraciones recepticias, además de su existencia, implican un proceso de llegar a conocimiento del destinatario, crean problemas durante el lapso que media entre ambos aspectos(116)(911). Al respecto diremos: 1) Que adherimos a la teoría que entiende que, desde su emisión, la declaración recepticia, si bien no es todavía perfecta, adquiere autonomía, sustantividad, y se independiza de su autor, de tal modo que si éste fallece, o pierde su capacidad, aun antes de notificada, estos accidentes no tienen incidencia sobre la declaración emitida(117)(912). 2) Que también compartimos la tesis de la distinción entre la emisión de la declaración (que representa el momento del tiempo en que dicho acto se completa y adquiere autonomía y carácter definitivo para el autor) y el hecho de la recepción, que señala el momento en que dicho acto adquiere relevancia respecto a terceros.

Aplicando estas conclusiones, diremos que basta la declaración aún no recibida por su destinatario, por considerar a ésta como declaración perfeccionada. O sea que el fallecimiento posterior del declarante, o su incapacitación, o desapoderamiento, no inciden en cuanto a la sustantividad que le es propia. Por supuesto que en nuestro caso esta aceptación deberá formalizarse mediante la correspondiente escritura pública (cfme. art. 1184)

La notificación podrá hacerse por mensajero, o por cualquier medio idóneo, con tal de resultar coherente con los principios formales que hacen a su demostración y prueba(118)(913).

En nuestro caso esta notificación entendemos debe hacerse mediante escritura pública (arg. art. 1184). Por supuesto podrá practicarse en forma simultánea, aceptación y recepción, a través de la misma escritura.

¿A quién deberá practicarse la notificación? En principio, al autor de la estipulación. Tanto podrá ser el vendedor como el comprador. Generalmente se da el último caso, pero debe tenerse presente que como el negocio puede obedecer a los más variados intereses, debe buscarse en cada caso particular al autor de la estipulación en favor del tercero, para hacerlo destinatario de la aceptación.

Para el supuesto del fallecimiento del destinatario, a sus herederos; y en los casos de concurso o quiebra, al representante de la masa de acreedores. En caso de incapacidad sobreviniente del destinatario, a sus representantes legales.

Veamos qué sucede antes y después de la aceptación: a) Antes: Puede ser revocado el beneficio (cfme. art. 504). En el supuesto de fallecimiento

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

del tercero, entendemos, por el principio de transmisibilidad de las obligaciones, que el derecho de aceptar pasa a sus herederos (arts. 503 y 3262)(119)(914). Los autores que niegan esta posibilidad, parten del supuesto de considerar a la aceptación como un derecho personalísimo del aceptante(120)(915), posición que no compartimos.

Para los casos de quiebra o concurso del aceptante, este derecho pasa a sus acreedores, por vía de subrogación. Y para el caso de incapacidad sobreviniente del tercero, puede ser ejercitado este derecho por sus representantes legales.

Por último, si existiera algún embargo o traba, interpuesto por algún acreedor del estipulante del beneficio, entendemos que el tercero puede interponer una tercería de dominio, acorde con la naturaleza de su derecho, directo e inmediato(121)(916). b) Después de la aceptación: Esta hace irrevocable el beneficio. Debe ser notificada, en la forma que hemos explicado anteriormente.

Agregaremos que la aceptación no puede ser condicionada, sino que el tercero deberá optar por aceptar, tal cual ha sido hecha la estipulación en su favor, o repudiar la estipulación.

Ahora bien: ¿Qué sucede si el tercero repudia el beneficio? La mayoría de la doctrina entiende que la prestación se resuelve en favor del estipulante, salvo que se hubiera pactado otro destino en la relación base entre estipulante y promitente(122)(917). Esta renuncia al beneficio es irrevocable.

II. 5. Revocación: También es un acto unilateral y recepticio. Caben, entonces, las mismas consecuencias propias a esta clase de declaraciones, que hemos formulado en el punto anterior.

El estipulante no tiene que justificar la revocación. Así como otorgó el beneficio, así puede también revocarlo. En cuanto a la forma, en nuestro caso, debe ser otorgada por escritura pública (art. 1184).

¿Es un derecho transmisible a los herederos? ¿Puede ejercerse por los acreedores del estipulante, a título de acción subrogatoria?

Todo depende acerca de cómo caractericemos el derecho de revocar. Si razonamos que se trata de un derecho personalísimo(123)(918), entonces cabe concluir que este derecho no se transmite a los herederos, ni es ejercitable por los acreedores del estipulante.

Por nuestra parte entendemos que el punto debe resolverse, conforme a la relación interna, entre estipulante y tercero. Si se trata de una liberalidad, instrumentada a través de la estipulación, entonces sí entendemos que la facultad de revocar se medirá a través de las normas del contrato de donación. Si se trata de una relación contractual, entonces se tratará de un derecho patrimonial, perfectamente susceptible de transmisión hereditaria, y de ser ejercido por los acreedores del estipulante.

Si, por último, algún acreedor del tercero hubiera trabado algún embargo, respecto del bien objeto de la estipulación, mediando la revocación del beneficio, no podrá oponerse, pues su derecho no podrá ser mayor que

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

el de su beneficiario (art. 3270). Las mismas consideraciones son aplicables para el supuesto de concurso o quiebra del tercero.

Puede presentarse el caso, en cuanto a la titularidad del derecho a revocar, que esté regulado en el contrato base. De ser así, podría corresponder este derecho también al promitente. Pero, de no mediar tal regulación, nunca puede quedar al arbitrio exclusivo del promitente la revocación, a tenor del art. 542(124)(919).

Producida la revocación, ¿a quién pertenece el beneficio?

En primer lugar, conforme a lo pactado, en la relación base. De no haber pacto alguno sobre este aspecto, quedará en beneficio del estipulante(125)(920).

SUSTITUCIÓN DEL TERCERO

¿Puede ser realizada por el estipulante?

La doctrina responde afirmativamente(126)(921). Sus sostenedores toman esta posibilidad como corolario de la facultad de revocar el beneficio. En realidad, no parece en absoluto contrario a la estructura del negocio esta posibilidad. Tampoco desarmoniza con nuestro caso, pues, aun cuando nuestro ejemplo trata de un negocio formal, esta solemnidad debe figurar, en cuanto al título, subordinada al negocio que le dio origen. O sea que admitimos, aun en el caso de compra para tercero, que el estipulante revoque el beneficio y dirija el mismo a otro tercero. Salvo, claro está, aspectos fiscales, que se rigen por sus propios principios. Pero desde el punto de vista del derecho civil, no vemos obstáculo alguno que el estipulante, en escritura pública, diga que revoca el beneficio dirigido a A y en su reemplazo designa tercer beneficiario a B. Como es una facultad inherente al negocio jurídico, que es título de la adquisición inmobiliaria, no hay dificultad en ejercitarla. El título, entonces, proveniente de una sustitución de estas características, sería inobservable. Puede ser expreso o tácito; (ej.: de la última es la realización de cualquier acto o disposición del bien).

ASENTAMIENTO CONYUGAL. (art. 1277 Código Civil):

No es requerido, en relación a la cónyuge del promitente ni del estipulante, pues, conforme a nuestra conclusión acerca de la naturaleza directa e inmediata del derecho hacia el tercero, es claro que no existe un ingreso patrimonial del bien a otra persona que no sea el tercero beneficiario(127)(922).

Por el mismo motivo, tampoco será necesario cuando el estipulante revoca el beneficio, ni tampoco cuando sustituye al beneficiario.

Respecto al tercero, digamos: a) Que no necesita el asentimiento de su cónyuge para aceptar el beneficio, aun cuando el mismo entrañe algún cargo (por ejemplo, saldo de precio garantizado con hipoteca). Sí, en cambio, entendemos que es imprescindible para repudiar el beneficio,

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

salvo que surgiera límpidamente de la estipulación, que se practica animus donandi.

Obviamente, estas conclusiones no obstará a que el cónyuge del estipulante, si existiera una simulación ilícita en la estipulación, de la que surja una lesión al patrimonio de la sociedad conyugal, pueda interponer las defensas de fondo que hacen a su derecho. Pero, en cuanto a la estipulación, considerada en sí misma, se rige por las reglas enunciadas(128)(923).

MENCIÓN DEL ORIGEN DEL DINERO

Muchas veces, en estas clases de estipulaciones se menciona que el dinero con el cual se realiza la adquisición pertenece al tercero. Se trata de analizar si tal mención incide en cuanto a la naturaleza del negocio.

Entendemos que no. Que no hace perder la tipicidad a la estipulación en favor de terceros, por las siguientes razones:

1) Porque la estipulación en favor de terceros es una operación jurídica, y como tal, no obsta a la existencia de todo tipo de relaciones jurídicas que puedan darse entre estipulante y tercero. Puede obedecer a un contrato de mandato, a una donación, o a un negocio preexistente. Por ello, como la estipulación la define la relación jurídica interna, si no el procedimiento utilizado, entendemos que la mención del origen del dinero sólo es relevante para analizar la relación interna entre estipulante y tercero.

2) Porque la hipótesis del mandato oculto hemos visto es inaplicable a esta clase de negocios que deben instrumentarse con una forma especial (arts. 1184 y 1881).

3) Tampoco es admisible la hipótesis de gestión de negocios, conforme a los artículos citados 1184 y 1881 Cód. Civil(129)(924)

Dejamos a salvo la incidencia de este aspecto en un solo caso, al que dedicaremos un capítulo especial: la compra para menores de edad.

EXISTENCIA DE SALDO DE PRECIO

Tampoco incide en absoluto en cuanto a la naturaleza del negocio. Tampoco perjudica al acreedor, pues, hasta la aceptación, su obligado es el estipulante. Luego de la aceptación, el tercero. Si se revoca la estipulación, queda definitivamente obligado el estipulante. Y si fuera designado otro beneficiario, se aplicarían exactamente las mismas reglas.

En cuanto a si quedaría obligado, a pesar de la aceptación, el estipulante, entendemos que no, porque el acreedor desde el momento de la convención - base aceptó la modalidad a que quedaba sometido su derecho, y tácitamente renunció a conservar como deudor al estipulante(130)(925).

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

ASPECTOS FISCALES

Sin entrar en su enumeración, por obvio, resalta el principio dominante en materia fiscal, de reconocer únicamente como exento de una nueva tributación del impuesto de sellos al acto de aceptación por parte del tercer beneficiario. Ahora bien. ¿Aplicaría el fisco, como situación similar, el mismo criterio a supuestos de sustitución?

Entendemos que así debe tratarse. La designación de un sustituto no debe estar gravada, debido a la natural dependencia de lo fiscal, respecto a los principios jurídicos que rigen a esta figura. En la misma manera, pensamos que el acto de revocación del beneficio debe estar gravado, debido a que ese derecho, de no trasladarse a otro tercero, queda en el patrimonio del estipulante, y hay una transmisión de riqueza que está alcanzada por el impuesto de sellos. Idéntica conclusión se impone en el supuesto de no aceptación por parte del tercero.

ASPECTOS REGISTRALES

En esta clase de adquisiciones es sabido que los Registros de la Propiedad inscriben la adquisición a nombre del estipulante, con nota marginal que informa acerca de la existencia de la estipulación para el supuesto de adquisición para menores de edad (existe una disposición especial que analizaremos en el respectivo capítulo).

Esta técnica condice con la naturaleza del negocio que estamos examinando. Publicita adecuadamente la situación real del derecho, que si bien es inmediato y directo hacia el tercero, no quedará inscripto a su nombre, hasta la aceptación del mismo. De mediar revocación o renuncia al derecho de aceptar, quedará consolidada la inscripción a nombre del estipulante, del dominio del bien, y a través de la presentación de los respectivos documentos. Por supuesto que esta publicidad no exime, a nuestro juicio, o mejor dicho, no supe la notificación (de la aceptación o revocación, o reemplazo de beneficiario) que debe cursarse los sujetos del negocio entre sí, conforme a las pautas que hemos indicado oportunamente.

PLAZO PARA ACEPTAR O REVOCAR

La situación producida por la estipulación en favor de terceros es de cierta incertidumbre, en cuanto al destino final del beneficio. Hasta la aceptación o revocación del beneficio, el derecho no queda consolidado definitivamente.

¿Quiere esto decir que rige algún plazo para definir esa situación? Entendemos que no.

Por una parte, el derecho del tercero, además de directo, no encuentra limitación temporal alguna. Claro está, siempre que en la estipulación no se haya establecido un plazo de caducidad para que dicha aceptación se

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

produzca. De existir tal cláusula, entendemos que el solo transcurso del plazo obrará consolidando el beneficio en cabeza del estipulante, o de quien se hubiera designado en la convención.

La otra posibilidad de definir la situación es a través de la revocación, salvo que mediara cláusula de irrevocabilidad.

Y, para este supuesto, de mediar renuncia por parte del tercero, a pesar de la irrevocabilidad, quedaría igual consolidado el derecho a favor del estipulante, porque él se obligó a no revocar, pero nunca a recibir la prestación, por renuncia del tercero(131)(926).

Por supuesto, también queda en pie el derecho de los acreedores del -tercero, para subrogarse y aceptar, y de los derechos de los acreedores del estipulante, para interponer la revocación (respetando la distinción hecha oportunamente sobre esta materia, en cuanto a la naturaleza de la relación interna entre estipulante - tercero).

MODALIDADES

Existe un marco de absoluta libertad para fijar toda clase de modalidades a la prestación. Así, podrá fijarse un plazo respecto a la aceptación, renunciar a la facultad de revocarla, estipular que para el supuesto de no aceptación de A, quedará en beneficio de B, establecer cargos, etcétera(132)(927).

III. Relaciones entre los diferentes sujetos de la estipulación

A. Entre estipulante y promitente: Existe una relación principal que consiste en la atribución que el estipulante verifica al promitente, a la que puede añadirse una contra atribución del promitente hacia el estipulante. En nuestro caso, este fenómeno se traduce a través del pago del precio, y transmisión de la propiedad del inmueble.

A su vez, el estipulante puede por una parte exigir el cumplimiento de la prestación hacia el tercero, o revocarla o dirigirla hacia otro beneficiario(133)(928).

Por supuesto, ambos contratantes serían titulares de las respectivas acciones originadas por el incumplimiento del otro contratante (exceptio non adimpleti contractus, pacto comisorio, etc.)

B. Promitente y tercero: El tercero es titular de un derecho directo que, una vez producida la aceptación, se hace irrevocable.

El beneficiario, una vez efectuada la aceptación, tiene acción directa respecto al promitente para obtener la prestación. Pero no tiene en su haber derecho a solicitar la resolución del contrato(134)(929).

Una vez aceptado el beneficio, las partes no pueden resolver el contrato (sea en forma voluntaria o judicialmente) sin darle intervención. Ello porque su prestación, ya irrevocablemente consolidada, le hace ser titular de un interés legítimo en la suerte de la relación base.

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

C. Estipulante y tercero: Ya hemos dicho que puede ser de la más variada índole. En la mayoría de los casos se tratará de una liberalidad, pero también es muy frecuente que sea el modo de cumplir una obligación preexistente.

Por ello no pueden darse reglas generales en este punto, sino que la naturaleza de la relación deberá analizarse en cada oportunidad. Demás está decir que, esta naturaleza, incidirá fundamentalmente en las acciones de los herederos del estipulante, cónyuge, etc.

CAPÍTULO III - COMPRA PARA MENORES DE EDAD

Razón del presente capítulo

A pesar de constituir el tema referido a menores de edad, un punto relativo a capacidad que ya hemos examinado, hemos decidido su consideración aparte, por ser problemas especiales, debido a la incidencia de las normas referentes a patria potestad y representación necesaria de esta clase de incapaces.

Para un mejor análisis del tema, distinguiremos según se trate de menores impúberes adultos, menor profesional, menor - trabajador y emancipados.

Menores impúberes (hasta 14 años cumplidos)

REPRESENTACIÓN NECESARIA

Conforme al art. 54, inciso 2º, los menores de edad son incapaces absolutos(135)(930). Como tales, les está vedado la administración y disposición de sus bienes, y por ello, intervienen al respecto, sus padres, y a falta de ellos, sus autores (art. 57, inc. 2º).

A más de sus representantes legales, los menores son promiscuamente representados por el Ministerio de Menores (integrado por el asesor de Menores e Incapaces y el Consejo Nacional de Protección del Menor). La función del asesor de Menores es eminentemente judicial, mientras que la tarea del Consejo es principalmente extrajudicial.

La intervención del Ministerio de Menores, a pesar de los términos del art. 59, no se produce absolutamente en todos los actos de la vida civil de los incapaces, sino en aquellos casos que pudiera implicar un perjuicio a sus personas o bienes. Conforme a este criterio, no intervienen, por lo general, en actos de mera administración(136)(931).

En cambio, todo acto de disposición de bienes debe ser hecho con autorización judicial, y con intervención del asesor de Menores(137)(932).

Al padre, como representante legal del menor, y como lógica consecuencia de sus obligaciones inherentes a la patria potestad, le está vedada toda clase de contratación con sus hijos, mientras se encuentren bajo su patria potestad (art. 279 Cód. Civil). La única y excepcional dispensa a esta prohibición la encontramos en materia de donación, que puede realizarla el padre o la madre, o ambos juntos, respecto de sus

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

hijos, por tratarse de un acto de mera liberalidad, del cual sólo provecho puede resultar en favor del menor beneficiario(138)(933). (Art. 1805 Cód. Civil).

REPRESENTACIÓN NECESARIA Y ESTIPULACIÓN EN FAVOR DE TERCEROS

En base a los principios anteriormente expuestos, cabe ahora analizar la posibilidad que los padres estipulen en favor de sus hijos. Hay quienes, partiendo del carácter necesario de la representación por parte de los padres hacia sus hijos, lo estiman imposible. Por nuestra parte creemos que no es así, por aplicación de los principios que regulan a este instituto. Recordando nuestro desarrollo, al considerar a este negocio como operación jurídica, se verá que no existe tal incompatibilidad.

En efecto, hemos visto ya que este negocio no tiene una sustancia propia, pues puede significar el medio de cumplir los más variados intereses (donación, negocio preexistente, etc.). Siendo así, podemos perfectamente calificarlo de negocio medio que se encuentra al servicio de cualquier negocio, fin querido por las partes.

Si hemos aceptado, en páginas anteriores, que los padres pueden donar bienes a sus hijos, entonces, para la obtención de este negocio fin (donación), podemos perfectamente utilizar al negocio medio (estipulación en favor de terceros).

Esto demuestra, a nuestro juicio, que no existe tal incompatibilidad, sino que, por el contrario, permite una mayor libertad operativa de los contratantes.

INTERVENCIÓN POR, E INTERVENCIÓN PARA

También se ha sostenido que los padres nunca pueden intervenir sino en ejercicio de la representación necesaria que les compete. Por ello, cada vez que el padre actúa para el hijo, debiera entenderse que actúa por el hijo, y aplicar, sin más, las reglas inherentes a esta clase de representación.

Evidentemente, se trata de un error conceptual. El padre puede perfectamente contratar con el hijo, a título excepcional sí, pero ya hemos visto que el mismo Código Civil lo admite, en materia de donación. Quiere esto decir que, circunscribiendo la posibilidad de contratar, a esta sola actuación, no hay impedimento alguno a que actúe para el hijo (utilizando inclusive del negocio medio estipulación en favor de terceros) sin que esto implique violentar norma alguna relativa a la representación necesaria propia de los padres. No se trata tampoco de un simple y mero juego de palabras (por o para), sino, que muy diferente, la actuación de fondo en uno y otro caso, y sus repercusiones jurídicas. Cuando interviene por el hijo, ejerce la representación legal del mismo, y los actos cumplidos en ese rol producen consecuencias directamente en el patrimonio de su representado. Cuando contrata con el hijo (sea a través del contrato de donación en forma directa) o sea mediante la

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

estipulación en favor de tercero, le transmite a su pupilo un bien. Aclarada así nuestra concepción del tema, se comprenderá que por ello no vemos obstáculo alguno en esta modalidad de actuación.

ORIGEN DEL DINERO

En el capítulo anterior emitimos nuestra opinión acerca de la irrelevancia de esta mención. En este punto, en cambio, resulta de fundamental importancia, debido a la incidencia de las normas relativas a la representación promiscua de los incapaces.

Cuando el padre compra para su hijo, o directamente le dona, evidentemente no hará mención del origen del dinero, o cuanto más, dirá que efectúa la operación con dinero propio. En este supuesto, tratándose de una donación, se aplican las reglas enunciadas con anterioridad.

Pero, si manifestara el padre que la adquisición se realiza con dinero del hijo, entonces debe necesariamente y bajo pena de nulidad, obtener la pertinente aprobación judicial de la operación (cfme. arts. 57 y 59 Cód. Civil).

No obsta a esta conclusión la circunstancia de realizarse la adquisición al contado, pues la eximición de la autorización judicial, en este tipo de operaciones, únicamente era admitida conforme a una antigua jurisprudencia, cuando se tratara de menores emancipados(139)(934).

Por ello, aquí resulta de extraordinaria importancia la mención en cuanto al origen del dinero.

Menores adultos (14 a 21 años cumplidos)

MENOR PROFESIONAL

La situación de esta clase de menores, como regla general, es de incapacidad. Pero las excepciones a la incapacidad son de mayor importancia.

En cuanto a nuestro tema, cabe analizarla, por entender que, conforme a la nueva redacción del art. 128, en cuanto se refiere al menor que obtiene título habilitante, no limita esta dilatación de capacidad a partir de los 18 años, sino a partir de los 14(140)(935).

Partiendo de esta convicción, analizaremos la esfera de capacidad, según sea sujeto activo o pasivo de la estipulación.

a) Sujeto activo: Papel de estipulante. Podrá estipular para otros, cualquiera fuera la relación interna con el tercer beneficiario (donación, contrato preexistente) pero únicamente con los bienes que componen su peculio, o sean los ganados con el producido de su trabajo. Obviamente, deberá aclararse suficientemente esta circunstancia (mención sobre el carácter propio del dinero) para que la instrumentación del negocio no merezca observación.

b) Sujeto pasivo: Podrá aceptar por sí, sólo cuando la estipulación en su

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

favor provenga de un negocio preexistente, sobre un bien de su peculio. También rige la misma advertencia del supuesto anterior en cuanto deberá circunstanciarse prolijamente la circunstancia del negocio preexistente, para no producir fallas en su título de adquisición. En cambio, cuando se tratara de donaciones efectuadas a su favor, mediante esta figura, el menor deberá ser representado por su padre o tutor, pues su esfera de capacidad no alcanza a esta clase de actos

MENOR EMPLEADO

Para el menor empleado (art. 128) rigen idénticas reglas que la situación anteriormente descripta, con la única excepción que esta clase de menores sólo pueden adquirir la capacidad prevista en la norma, a partir de los 18 años.

MENORES EMANCIPADOS

Esta clase de menores goza de plena capacidad, con las únicas restricciones que la ley le impone(141)(936).

Emancipación por habilitación voluntaria

a) Sujeto activo: Pueden estipular para otro, cualquiera fuera su relación interna (donación - negocio preexistente), salvo en lo concerniente a bienes adquiridos a título gratuito, antes o después de la emancipación (cfme. art. 135), pues respecto a esta clase de bienes, sólo tienen la administración. Obviamente, la estipulación en favor de terceros excede de la categoría de acto de administración.

b) Sujeto pasivo: Pueden recibir bienes. Cuando proviene la estipulación a su favor de negocios preexistentes, debe tratarse de contratos celebrados respecto a bienes adquiridos con su trabajo, pues ya hemos visto que respecto a los recibidos por título gratuito, no tienen la disposición de ellos. Cuando fueran beneficiarios de donaciones, por vía de esta figura negocial, entendemos que pueden aceptar por sí mismos, pues si pueden adquirir bienes raíces al contado, con mayor razón debe reputárseles legitimados para aceptar liberalidades (ver nota 137).

Emancipación matrimonial

Se aplican las mismas conclusiones que respecto al caso anterior, salvo en lo que respecta a la capacidad para ser sujetos activos de la estipulación. En este rol pueden estipular respecto de terceros, inclusive en cuanto a los bienes recibidos a título gratuito, pero únicamente podrán hacerlo cuando fuera el medio de celebrar un negocio a título oneroso, y no cuando quisieran estipular a favor de tercero, sobre estos bienes, efectuando liberalidad, a tenor de la prohibición contenida en el art. 134. Obviamente, la posibilidad apuntada sólo cabe mediando acuerdo de

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

ambos cónyuges, y cuando uno de ellos fuera mayor de edad.

BIBLIOGRAFÍA

- Borda, Guillermo A., Tratado de derecho civil, 4º ed., Perrot, Bs. As., 1965.
- Betti, E., Teoría general del negocio jurídico, 2º edición. Editorial Revista de Derecho Privado (traduc.), Madrid.
- Busso, Eduardo B., Código Civil anotado, Editorial Ediar, Bs. As., 1949.
- Boffi Boggero, Luis M., Tratado de las obligaciones, Editorial Omeba, Buenos Aires, 1968.
- Boffi Boggero, Luis M., "Síntesis jurídica de la estipulación por otro o para otro", Revista Notarial, N° 527 - 28 - 99, Abril - Mayo - Junio 1939, pág. 1974.
- Bibiloni, J. A., Anteproyecto de reformas al Código Civil argentino, Buenos Aires, 1929, Editorial Perrot.
- Carneiro, Julián. Disertación pronunciada en reunión de Ateneo del Instituto Argentino de Cultura Notarial, Revista del Notariado N° 714, pág. 2005.
- Cariota Ferrara, L., El negocio jurídico, Aguilar (traduc.), Madrid, 1956.
- Danz, E., La interpretación de los negocios jurídicos, 3ª edición. Ed. Revista de Derecho Privado, Madrid, 1955.
- De Semo, G., La gestión de negocios ajenos, Edit. Revista de Derecho Privado, Madrid, 1961.
- Digesto Registral Inmobiliario, Publicación del Registro de la Propiedad Inmueble de la Capital Federal.
- Dassen, J., Contratos a favor de terceros, Buenos Aires, 1933, Ed. Rodríguez Giles.
- Enneccerus - Kipp - Wolf, Tratado de derecho civil, traducción de la 35ª edición alemana, Ed. Bosch, Bs. As. 1948.
- Goldenberg, J., "Estipulación en favor de terceros", en Enciclopedia Jurídica Omeba, t. II, pág. 193.
- Goldstein, M., "Contrato a favor de tercero", Enciclopedia Jurídica Omeba, t. IV, pág. 130.
- Hedemann, J. W., Tratado de derecho civil, Ed. Revista de Derecho Privado, Madrid, 1958.
- López de Zavalía, Fernando J., Teoría de los contratos - Parte general. Editor Víctor P. de Zavala, Bs. As., 1971.
- Llambías, J. J., Tratado de derecho civil, Perrot, Bs. As., 1967.
- Minervini, G.: El mandato. Ed. José M. Bosch, Barcelona, 1959.
- Michelson, G., Disertación pronunciada en el Instituto Argentino de Cultura Notarial, publicada en Revista del Notariado N° 714, pág. 2005.
- Messineo, F., Manual de derecho civil y comercial (traducción de Santiago Sentís Melendo). Ed. E.J.E.A., Bs. As., 1955.
- Núñez - Lagos, Rafael, Los esquemas conceptuales del instrumento público. Ediciones de la Universidad Notarial Argentina, La Plata, 1965.

REVISTA DEL NOTARIADO
Colegio de Escribanos de la Capital Federal

- Orgaz, A., Personas individuales, Ed. Assandri, Córdoba, 1961.
- Orelle, José M. R., La capacidad del menor emancipado luego de la reforma del Código Civil. Edición Colegio de Escribanos de la Cap. Fed., Bs. As., 1968.
- Pelosi, Carlos A., "Las declaraciones como contenido del documento notarial", Revista del Notariado N° 733, pág. 2529, y N° 734, pág. 185.
- Pacchioni, G., Los contratos a favor de terceros, Ed. Revista de Derecho Privado, Madrid, 1948.
- Ripert, G. y Boulanger, J., Tratado de derecho civil (según el tratado de Planiol) traducción Dra. García Daireaux. La Ley, Bs. As., 1964.
- Recasens Siches, L., Nueva filosofía de la interpretación del derecho, 2º edición, Ed. Porrúa, México, 1973.
- Spota, Alberto G., Tratado de derecho civil, Depalma, Bs. As., 1967.
- Spota, Alberto G. Disertación en el Ateneo del Instituto Argentino de Cultura Notarial, publicada en Revista del Notariado N° 718, pág. 1399.
- Salvat, Raymundo M., Tratado de derecho civil argentino. Ed. La Ley, Bs. As., 1946.
- Torino, Enrique, Contrato a favor de terceros. Obra realizada por alumnos del Seminario de Ciencias Jurídicas y Sociales, curso año 1932. derecho civil, dirigido por el profesor Enrique Torino. Publicación de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, año 1934.
- Von Thur, A., Derecho civil, traducción de Tito Rava, Ed. Delpalma, Bs. As. 1948.