

Revista de revistas jurídicas

OBLIGACIÓN DE RESULTADO Y OBLIGACIÓN DE MEDIOS, por M. G. Marton, Profesor de la Universidad de Debrecen. (*Revue Trimestrielle de Droit Civil*. Año 1935, página 500 y siguientes.)

Considera que en la mayor parte de los contratos, para que el resultado proyectado pueda operar se exige, a más de la actividad del deudor, la presencia de una o varias condiciones positivas o negativas. Así, en los contratos sobre transferencia de la propiedad de una cosa, precisa, además de los actos de prestación del deudor, el derecho del vendedor de disponer de la cosa, la aceptación del adquirente, etc.

Y centra así el problema que examina: ¿el deudor ha cumplido su obligación cuando ha hecho lo posible referente a la prestación, aunque el resultado no se haya realizado a causa de un obstáculo exterior?, o ¿sólo se considera que ha cumplido la obligación cuando el resultado apetecido por las partes contratantes ha llegado a ser una realidad?

Para Schlossman y Szaszy-Schwarz, la realización del resultado estipulado no es el *contenido* u objeto de la obligación, sino su *fin*. El deudor no está obligado a producir este resultado, puesto que el mismo se deriva de múltiples causas, de las cuales la conducta del deudor no es más que una. El deudor cumple su *deber* de prestación, obrando de acuerdo con *el fin* de la obligación y sólo debe una indemnización al acreedor cuando no lo ha hecho.

El autor rechaza este criterio, basado en que el Derecho debe buscar las ideas directrices en la práctica y concepción general adoptada por la gente de negocios, que durante toda su vida, día por día, son sujetos activos y pasivos de parecidas obligaciones. El acreedor,

cuando verifica un contrato, no lo hace con el *fin exclusivo* de hacer que el deudor desarrollase una determinada actividad en su provecho, sino para obtener un *resultado económico*, del cual tiene necesidad en el curso de su actividad. Gráficamente lo expresa Kresz diciendo «que en el contrato de obra, *locatio operis*, el artista está obligado a realizar su trabajo solamente porque no sabe ejercer la magia ; es decir, producir la obra por *encantamiento*, sin esfuerzos físicos» (*Allgemeines Schuldrecht*, 1929, pág. 202 y siguientes). Pero esta regla no es general ; se exceptúa el deudor a *título gratuito*. Su obligación nace exclusivamente de la buena voluntad del deudor y su cumplimiento deberá estar *limitado* a la esfera de esta voluntad. Debe hacer lo que está en su poder, nada más. Sería injusto imputarle actos o acontecimientos que fueran extraños a su voluntad.

¿ Existen obligaciones de *medios* ? Para el autor no existen ; las así llamadas no son más que obligaciones cuyo fin está caracterizado por ser un resultado fragmentario, con respecto a otro más extenso que, sin embargo, ha quedado fuera de la obligación. Así la obligación del médico, que promete solamente sus cuidados (medios) al enfermo, pero no su curación (resultado). Sigue la orientación de Hartmann, que fué el iniciador de este criterio en el estudio de la obligación (*Die obligation Untersuchungen uber ihren Zweck und Bau.*, 1875). Para él la esencia de la obligación consiste en la realización del resultado ; lo esencial no es lo que el deudor suministra, sino lo que *el acreedor recibe*. Invoca como argumento decisivo el hecho de que la obligación se extingue si la prestación estipulada es cumplida no por el deudor, sino por una tercera persona.

La tesis de Hartmann ha sido seguida por la doctrina alemana y por el derecho positivo. El Código civil alemán sustituye la expresión romana *dare, facere, prestare*, por la unitaria de *Leistung*, que parece designar una prestación como *resultado*, más bien que como una acción. Así lo estiman Siber, Leonhard y Oertman. Para que la prestación sea realizada—dice Oertman—es preciso el *acto* del deudor y la producción de un *resultado* por el mismo ; estos dos elementos pueden coincidir, pero no *necesariamente*, pues con frecuencia el resultado no tiene lugar sino por el concurso de un acontecimiento ulterior.

Enlaza este problema con el de la responsabilidad objetiva. Si el deudor debe un resultado, responde del mismo, aun cuando su

realización dependa de circunstancias que escapen a su poder. Es decir, la obligación de *resultado* debe corresponder una *responsabilidad* de *resultado* (*Erfolghaftung*). A este efecto, critica al Código civil alemán, que habla de obligación de resultado, y en otros artículos no admite la responsabilidad más que por culpa o negligencia del sujeto. Y, sin embargo, es digno de loa el artículo 1.147 del Código Napoleónico, que—de acuerdo con esta doctrina—determina la responsabilidad por inejecución del contrato, y sólo exime de aquélla cuando la inejecución proviene de una *causa extraña* que no puede *serle imputable* y no hay mala fe de su parte. Si bien otros artículos han nublado este principio con la acogida tácita de la responsabilidad subjetiva.

Termina destacando la importancia de esta orientación para la formación de la doctrina de responsabilidad objetiva, que iniciada por varios tratadistas (Bing, Thon, Unger, Saleilles, Yosserand, Venezian, etc.) y acogida por las legislaciones (Código Soviético, Proyecto Húngaro), sólo presenta resultados parciales, pero no un sistema completo.

PROBLEMAS GENERALES DE DERECHO. DERECHO MERCANTIL Y DERECHO CORPORATIVO, por A. Nattini, Profesor de la Universidad de Génova. (*Rivista di Diritto Civile*. Año 1935, pág. 127 y siguientes.)

Dos son las posiciones acerca de las relaciones del Derecho corporativo con otras ramas del Derecho. La sostenida por Barassi, que lo considera, más que como un complejo de normas, como un principio de *política legislativa*, que por su fuerza expansiva deberá informar el campo entero del Derecho. Y la defendida por Asquini y Cernelutti, que creen que es *un derecho autónomo*, formando parte del Derecho público, ya del Derecho constitucional, ya del Derecho administrativo.

A este criterio se inclina el autor, puesto que por muy grande que sea la fuerza expansiva del principio corporativo, teniendo en cuenta que forma parte de la actividad del Estado, sus fines deben señalar los límites de la función misma. El principio corporativo tiene un fin *esencialmente económico* (Zanobini), cuyo objeto es

poner entre los fines del Estado la disciplina de la economía nacional, considerada como un todo unitario realizando la solidaridad y la conciliación de los intereses opuestos de las varias categorías económicas, subordinándolas al interés de la producción nacional.

El Derecho mercantil disciplina materias que se relacionan con la economía, y por eso tendrá la influencia del principio y del Derecho corporativo. ¿Cómo se manifiesta? Para Vivante se presentará como una penetración del principio corporativo. Para otros (Mazzoni), como una transmutación del Derecho mercantil a la esfera del Derecho público o más exactamente a la esfera del Derecho corporativo. Para el autor la discrepancia, más que de fondo, es terminológica, pues sustancialmente el fenómeno es de una progresiva limitación de cada autonomía frente al poder normativo del Estado.

La autonomía privada, que antes sólo estaba limitada por las leyes prohibitivas o principios de orden público o buenas costumbres, será sometida a la normación corporativa, que la hará compatible con la disciplina unitaria de la Economía nacional. Así la actividad del comerciante, del productor en general, se desarrollará en las zonas delimitadas por la norma colectiva.

La influencia de las normas colectivas sobre el Derecho mercantil es doble: Primero es un perfecto instrumento para la sistematización jurídica de lo que se ha llamado el comercio de masas, o sea de todas aquellas relaciones que la moderna organización comercial tiende a disciplinar de un modo uniforme y preestablecido; verbi-gracia: las reglas de York y Amberes para las averías comunes. Y segundo, sobre las fuentes del Derecho mercantil, pues hay que agregar a las señaladas por el Código de Comercio las *normas colectivas*. ¿Cuál es su naturaleza jurídica? Después de la Ley de 20 de Marzo de 1930, que dispone que su eficacia normativa deriva siempre del Consejo de Corporaciones—para el autor—, no ofrece duda que es una verdadera *norma jurídica*, de acuerdo con Panunzio, Arcangeli, Comba y Schanzer, en contra de los que defendían su origen contractual (Asquini y D'Amelio).

El Derecho mercantil, a pesar de la restricción de la autonomía individual, no desaparecerá, pues la organización corporativa no tiende a suprimir la iniciativa particular, sino a disciplinar la misma en cuanto sea necesario y útil al interés superior y unitario de la economía nacional.

LA LEGITIMACIÓN EN LA COMPRAVENTA, por F. Carnelutti, Profesor de la Universidad de Padua. (*Rivista di Diritto Commerciale*, Año 1935, pág. 502 y siguientes.)

Una de las aportaciones de la teoría del Derecho procesal a la teoría general del Derecho es el concepto de *legitimación*. En las relaciones comerciales se muestra su importancia en la teoría de la venta, aplicada a las Sociedades anónimas. Se refiere al artículo 144 del Código de Comercio italiano (artículo 166 del Código de Comercio español), que prohíbe la adquisición de sus propias acciones de parte de una Sociedad anónima.

¿Qué consecuencias jurídicas y qué eficacia produce la venta realizada violando dicha prohibición legal? Varias son las opiniones de los tratadistas.

A) Para De Gregorio (en *Studi in onore di C. Vivante*), el acto así realizado es un acto con defecto de poderes realizado por los administradores de la Sociedad. El autor critica esta doctrina, porque aun la Junta general de la Sociedad—aunque quisiera—no podría conferir a los administradores dicha facultad. Es decir, no son los administradores los que no tienen la facultad de adquirir para la Sociedad, sino es la *Sociedad la que no puede* adquirir por *sí misma*.

B) Para la mayoría de los mercantilistas (Vivante, Navarrini, etcétera) esta norma se refiere a la capacidad del sujeto. No admite Carnelutti este criterio, porque *la capacidad* se funda en las condiciones subjetivas de la persona y no se adapta a expresar la situación de quien no puede contratar por su relación de la cosa objeto del contrato. Así, el negocio que el incapaz no puede realizar por sí, es válido con la asistencia de su representante legal; y, sin embargo, la Sociedad anónima, aun con la concurrencia de dichos organismos, no puede adquirir sus propias acciones.

C) Para el autor dicha norma es análoga a las varias prohibiciones que sobre la compraventa señalan las leyes civiles con respecto a determinadas personas por razón de su situación particular frente a la cosa; verbigracia: al padre, para los bienes de los hijos sujetos a su patria potestad, al mandatario respecto de los bienes que tiene poderes para su venta, etc. (artículo 1.459 del Código civil español). Y esta ineptitud no deriva puramente de su condición sub-

jetiva, como la *incapacidad*, sino de su posición respecto a aquellos bienes, y se define como *defecto de legitimidad*.

La más reciente doctrina ha separado los dos conceptos que antes eran confundidos de *capacidad* y de *legitimidad*. Esta última se caracteriza por referirse a la idoneidad de una persona para realizar un acto jurídico eficaz, en razón a determinados bienes. Y así como hoy ningún procesalista considera como incapacidad el fenómeno por el cual quien no sea titular de la litis no puede reclamar la resolución del Juez, salvo los casos de sustitución procesal, así no debe haber ningún civilista que llame incapaz al padre, al que la ley prohíbe adquirir bienes del hijo sometido a su potestad, ni mercantilista que explique con la noción de incapacidad la prohibición de comprar sus acciones las Sociedades anónimas.

HERMENEGILDO GÓMEZ,

Abogado.

Banco Español de Crédito

Capital autorizado	Ptas.	100.000.000
Capital desembolsado	—	51.355.500
RESERVAS	—	70.592.954,34
Cuentas corrientes al 30 de junio de 1935.....	—	1.308.323,771,67

Domicilio social: MADRID, calles de Alcalá, 14, y Sevilla, 3 y 5.

400 SUCURSALES EN ESPAÑA Y MARRUECOS ESPAÑOL

Sucursales Urbanas. En MADRID: Glorieta de Bilbao, 6; Glorieta de Atocha, 8; Conde de Romanones, 6, y Velázquez, 29.

Idem en BARCELONA: Avenida E. Maristany y calle Antonio Ulled, número 11 (BORNE); calle Sans, número 10, y calle España Industrial, número 1 (SANS)

CORRESPONSALES EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DEL MUNDO
EJECUCIÓN DE TODA CLASE DE OPERACIONES DE BANCA Y BOLSA

TIPOS DE INTERES

Cuentas corrientes:

A la vista 1 ¼ % anual.

Libretas ordinarias de ahorro:

Tengan o no condiciones limitativas. . . . 2 ½ % anual.

Imposiciones a plazo fijo:

A tres meses..... 2 ½ % anual.

A seis meses..... 3 % —

A doce meses..... 3 ½ % —

Regirán para las cuentas corrientes a plazo y de ahorro los tipos máximos señalados en esta norma.

DEPARTAMENTOS DE CAJAS FUERTES DE ALQUILER

Dirección telegráfica: BANESTO.—Apartado de Correos núm. 297.