

**2. DONISI (Carminé): "Il problema dei negozi giuridici unilaterali". Casa Editrice .Doct. Eugenio Jovene. Napoli, 1972. 507 págs.**

I. El tema del negocio jurídico unilateral atípico es muy digno de atención; incide en el centro mismo de la problemática de la autonomía de la voluntad y el concepto que de él se acepte afectará todo el área del negocio jurídico, es decir, tocará el centro más sensible del Derecho privado. Los juristas deben, por ello, gratitud al profesor Donisi, que lo estudia con detalle y amplitud hasta ahora desconocida en la doctrina.

El libro del que se da cuenta contiene un trabajo denso y que ha de ser leído y meditado con despacio. Revela una labor muy intensa y extensa. Está esmaltado de una cantidad abrumadora de notas, y se extiende en repetidas disgresiones sobre cuestiones conexas al tema del negocio unilateral. Impresiona especialmente el número de obras citadas, utilizadas y discutidas. En el índice de autores se mencionan unos 717, de algunos de los cuales se mencionan varias obras. De este modo, el autor tiene en cuenta e informa su trabajo con el pensamiento de la doctrina más autorizada de los distintos países, en especial de la italiana, francesa y alemana; de la española, se utilizan las publicaciones de siete conocidos autores.

El principal atractivo de la obra reseñada se encuentra en su prurito de originalidad. Se enfrenta con valentía, constantemente, en cualquier ocasión, con opiniones recibidas tradicionalmente, frente a los criterios que parecían más sólidos y mejor establecidos. Interés básico de la obra, que lleva también consigo la dificultad de su reseña. Ir examinando todas y cada una de las novedades propuestas y dar cuenta de las observaciones que ellas sugieren sería lo deseable, pero esto requeriría un libro de regular formato. Lo que hace aconsejable recortar el alcance de estas notas, reducidas a exponer la tesis central del autor y al esbozo de las principales dudas que ella suscita.

II. La "bête moir" para nuestro autor es la doctrina generalmente aceptada en Italia y otros países, según la cual los negocios jurídicos unilaterales son admisibles sólo cuando están tipificados legalmente, y que, en su consecuencia, quedan excluidos de la protección legal los negocios jurídicos unilaterales atípicos o innominados (1).

El principio generalmente aceptado de la tipicidad legal se rechaza por el autor, ante todo como contrario al axioma de que la autonomía de la voluntad no ha de estar sometida a límites arbitrarios. La exigencia de una tipificación legal para los llamados negocios jurídicos unilaterales es censurada, mediante

---

(1) Una clara expresión de la opinión común es la siguiente: "los negocios jurídicos unilaterales son esencialmente típicos; de hecho, a diferencia del contrato, su eficacia se dirige *siempre* a la esfera del tercero, de modo que aplicando el principio recordado de la independencia de cada esfera individual, no puede respecto de ellas haber libertad para crear figuras extralegales, sino solamente autonomía respecto al contenido del acto", *Comentarios al Codice Civile, D'Amelio, Finzi*, p. 316.

El Código civil portugués de 1966 establece como "principio general", respecto de los negocios unilaterales, en el artículo 457, que: "La promesa unilateral de una prestación obliga sólo en los casos previstos por la ley".

la crítica de las que el autor estima bases de dicha exigencia de tipificación, es decir, la de la intangibilidad de la esfera jurídica individual y la de la conveniencia de evitar dar protección jurídica a actos no meditados. El criterio de la intangibilidad de cada esfera individual frente a los actos ajenos no consentidos es acusado de ser dogma resultante de un individualismo exagerado y contrario a las tendencias modernas de solidaridad social y favorecedoras de la economía de medios (evitar la espera al consentimiento y los requisitos de acuerdo y forma). La protección del declarante frente a su posible imprevisión se entiende innecesaria, dada la madurez del hombre actual.

2. El autor limita el alcance de su teoría, al aplicarla a los negocios jurídicos unilaterales patrimoniales intervivos; éstos entiende que gozan de operatividad inmediata sobre la esfera ajena, siempre que produzcan efectos favorables o ventajosos en sentido jurídico, es decir, cuando llevan consigo la adquisición de derechos o la liberación de obligaciones. La eficacia inmediata del negocio jurídico unilateral se restringe, concediendo al titular de la esfera jurídica, a la que se trata de afectar, una facultad de rechazo o repudio ("rifiuto") que le permita rehusar el efecto ventajoso (en sentido jurídico) que se le impone sin su consentimiento.

La justificación de la protección jurídica concedida a los llamados negocios jurídicos unilaterales innominados se basa en la exigencia de que el tal negocio jurídico pase con un buen éxito los siguientes controles preventivos: el primero, en nivel más genérico, tiene por objeto investigar sobre el merecimiento ("meritevolezza") (2) de los intereses a realizar; el segundo y el tercero, en un nivel más específico y más riguroso, tienden a averiguar, en primer lugar, la existencia en el acto atípico de una adecuada función negocial en sentido estricto (control de causalidad o funcionalidad); después, en segundo lugar, la conformidad del mismo (y, por tanto, no sólo de su función) a las normas imperativas, a las buenas costumbres y al orden público (control de licitud).

3. Cuida el autor de contrastar su construcción con una serie de figuras jurídicas concretas. Admitida como regla general la existencia de negocios jurídicos unilaterales atípicos, en la esfera patrimonial intervivos, la cita de casos hecha será a modo de ejemplo, para mostrar la utilidad práctica de la teoría. A lo largo del libro se van estudiando o señalando algunos nuevos esquemas de negocios unilaterales; así se trata, al dicho efecto, de el asumir una obligación de afianzamiento, de la constitución de una renta vitalicia, del negocio unilateral recepticio de expromisión cumulativa, de los títulos causales innominados, de la declaración de saldo, del negocio unilateral de contratación, de la aprobación de transferencia de acciones nominativas (el llamado *placet*), de la declamación de conformidad ("benestare"), de la constitución, renuncia y reconocimiento de derechos reales limitados ("iura in re aliena").

---

(2) El principio de la autonomía contractual es definido en el Código civil italiano de 1942, diciendo: "Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato en los límites impuestos por las leyes y por las normas corporativas.

Las partes pueden también concluir contratos que no pertenezcan a los tipos que tienen una disciplina particular, con tal que se dirijan a realizar intereses *merecedores* de ser tutelados según el ordenamiento jurídico" (art. 1.322). El subrayado es nuestro.

En refuerzo de su tesis recuerda la existencia en el sistema positivo de casos en que el efecto traslativo va unido a un paradigma negocial unilateral, y cita en primer lugar el acto de cumplimiento de la obligación natural y la individualización de conjuntos negociales en términos unilaterales como, por ejemplo, las donaciones por razón de matrimonio, la liberación "extrajudicial" del fondo enfiteútico, el abandono liberatorio del fundo sirviente, el cumplimiento de la obligación legal de transferir, el giro de los títulos de crédito, la elección del donatario para la colación "in natura" de bienes inmuebles.

4. Es de tener también en cuenta que el autor, siguiendo con ello la opinión más común, excluye del elenco de negocios jurídicos unilaterales atípicos, dignos de protección jurídica, a los negocios unilaterales abstractos y con ellos a los títulos de crédito abstractos. Exclusión lógica, pues la naturaleza abstracta de los negocios está en contradicción con el criterio del autor, el que, como se ha visto, exige que el negocio unilateral atípico haya de pasar los tres antes citados controles.

III. 1. Como se ha indicado ya al comienzo de estas notas, no resulta fácil el estudio crítico del libro del profesor Donisi. Está en primer término la circunstancia de tratarse de un estudio italiano, necesariamente referido a la legislación italiana y cuyo Código civil de 1942 contiene importantes novedades en la materia (3). Esta dificultad no es tan grave aquí como pudiera parecer, ya que el autor enfoca las cuestiones tratados en base al Derecho comparado y viéndolas desde tan alto plano dogmático que sus soluciones se presentan como aplicables a la generalidad del Derecho continental.

Otra dificultad, paradójica dada la extensión del libro y lo ambicioso de sus aspiraciones dogmáticas, resulta de que nos deja sin conocer la postura del autor sobre puntos clave y de los que depende la solidez de toda su construcción.

2. El concepto de negocio jurídico, utilizado por Donisi, es más estrecho que el de muchos autores, al limitarlo a los de carácter patrimonial e intervivos. Restricción de dicho concepto que se explica bien, porque ella armoniza con la propuesta del autor de admitir la validez de los negocios jurídicos unilaterales atípicos; dado que en Derecho de familia y en el Derecho de sucesiones se estima imprescindible la tipificación de los negocios.

Mas también tiene valedores, y no se nos dan razones convincentes para rechazarla, la postura doctrinal de quienes defienden la posibilidad y utilidad de un concepto más amplio de negocio jurídico, pensando que así se logra

---

(3) Parece conveniente recordar las siguientes disposiciones: "1.324. *Normas aplicables a los actos unilaterales.* Salvo otras disposiciones de las leyes, se observarán las normas que regulan los contratos, en cuanto sean compatibles, para los actos unilaterales entre vivos con contenido patrimonial".

"1.334. *Eficacia de los actos unilaterales.* Los actos unilaterales producen efecto desde el momento en que llegan a conocimiento de la persona a la que van destinados".

"1.236. *Declaración de remisión del débito.* La declaración del acreedor de remitir el débito extingue la obligación cuando ella sea comunicada al deudor, salvo que éste declare en tiempo cóngruo que no desea aprovecharse de ella".

También interesan, aunque en grado menor para el tema, los artículos 1.058, 1.333, 1.376, 2.821, entre otros.

llenar lagunas legales y poder aplicar un criterio orientador a figuras de carácter no patrimonial (4).

En verdad, se trata de una preferencia metódica que habrá de resolverse con prudencia mejor que con la lógica, y la que por tanto no es necesario se le discuta ahora.

3. El autor no ha creído necesario o prudente explicarnos cuál sea su concepto de negocio jurídico, vacío que dificulta entender bien su pensamiento. No se trata de exigir una definición del negocio jurídico, sino de una queja por habérsenos dejado en la ignorancia de cuál sea la concepción sobre la que se basa su construcción jurídica. Es decir, nos preguntamos, y no se encuentra al efecto una respuesta clara, sobre lo que significa *lo negocial* en los actos que se enumeran como negocios jurídicos unilaterales. La autonomía de la voluntad puede entenderse en sentido amplio y comprender las declaraciones de voluntad que consistan en el ejercicio de derechos o facultades que el Derecho deja al arbitrio de la persona, y también cabe darle un significado más estricto, para el que precisamente es usual emplear el término de negocio jurídico, cuando se le refiere a la potestad reglamentadora reconocida o concedida a la persona por el ordenamiento jurídico de crear relaciones negociales o complejos de facultades, derechos, cargas y obligaciones.

En los ejemplos de negocio unilaterales expresamente reconocidos por la ley (tipificación legal) y, con mayor énfasis, en los negocios unilaterales no reconocidos expresamente por la ley (atípicos o innominados), postula el autor la independencia de la declaración de voluntad dirigida a crear un derecho o a extinguir una obligación, de la relación negocial de la que forma parte y del negocio jurídico en que ésta se fundamenta (mandato, compra, donación, fianza; ser gratuito u oneroso, atípico) (5). Este es un resultado que se busca también por los defensores de la admisión de los negocios abstractos. Mas nuestro autor sigue otro camino, y extrema su pretensión al defender la validez de los negocios unilaterales sin necesidad de la aceptación de quién recibe la declaración; imponiendo a éste lo querido por el declarante, sin otra base legal (negocio atípico) que la voluntad del declarante (6).

---

(4) En esta dirección, por ejemplo, DÍEZ PIČAZO, *El negocio jurídico del Derecho de familia*, R.G.L.J., 110 (1962, junio, p. 771); CASTRO, *El negocio jurídico*, 1967, §§ 21 y 22, págs. 22 y 23; DESCHENAUX, *Einleitungstitel*, p. 56, en *Schweizerisches Privatrecht, herausgegeben von Max Gutzwiller*, 1967.

(5) La conexión entre el negocio principal y la facultad que aparece dependizada (constitución de fianza, renuncia, asunción de deuda, pago, etc.), queda disimulada por la variedad de tipos que puede tener el negocio principal (mandato, compra, donación, transacción, etc.) y de su carácter (oneroso, gratuito); relación entre negocio principal y declaraciones de voluntad y ejercicio de facultades que se oculta más aún en los supuestos de relación trilateral (por ejemplo, de acreedor-deudor, acreedor-fiador, deudor-fiador), en las que se considera la protección de cada tercero.

(6) El autor tiene presente que varias de las facultades referidas como negocios unilaterales son considerados por parte de la doctrina como derechos potestativos; advierte entonces que su coincidencia con tal discutida figura es meramente marginal, ya que en los llamados derechos potestativos no se permite la elección y hay que someterse a los efectos derivados del mismo; o sea, que frente al ejercicio de los derechos potestativos no cabe el rechazo ("rifiuto"). Mas si se observan los ejemplos dados de negocios unilaterales típicos, resulta

El autor, como antes se ha indicado, precavidamente y con generoso ingenio, delimita y condiciona las atrevidas consecuencias de su teoría, respecto de cada una de las esferas a las que afecta el negocio unilateral atípico. Condicionamiento que convendrá estudiar por separado.

4. El gran obstáculo con el que choca la teoría estudiada es el del respeto debido a la esfera jurídica ajena. El autor ha tratado de disminuir las dificultades que encuentra, restringiendo el alcance de su teoría. Mas, aun con tales limitaciones, se mantiene en todo caso que mediante los negocios unilaterales atípicos es posible la intrusión y modificación de una esfera jurídica extraña sin consentimiento del afectado. El autor busca justificar esa posibilidad citando los que llama principios de solidaridad social y de la economía de medios y censurando el individualismo; pero deja sin explicarnos el significado que atribuye a esas referencias tópicas y cómo son aplicables a cada uno de los supuestos de negocios unilaterales innominados o atípicos.

Desde un punto de vista de "lege ferenda", el principio de la intangibilidad de la esfera jurídica personal es una exigencia de la libertad personal. Desde el mismo punto de vista, tampoco se atisba cómo el principio de solidaridad pueda aconsejar que se deje al arbitrio individual invadir sin autorización la esfera jurídica ajena, cuando ello no está justificado por consideraciones sociales o por el bien común.

De "lege lata", conforme al Derecho positivo, hay que reconocer la inexistencia de disposiciones que rechacen los negocios jurídicos unilaterales atípicos; tampoco los hay admitiéndolos. ¿Supone ello una laguna legal? No parece exista, si tenemos en cuenta el espíritu del ordenamiento jurídico o los principios generales que lo inspiran. La autonomía de la voluntad descansa sobre la idea de la intangibilidad de la propia esfera jurídica, a no ser por declaración de la propia voluntad. La regla romana "invito beneficium non datur" fue comentada diciendo: "Está en nuestro poder servirnos de las ventajas que nos concede la ley o de renunciar a ellas, cuando no se trata más que de nuestro interés; porque, aunque sea natural aprovecharnos del bien que se nos quiera hacer, el rehusar no es contrario al orden de las cosas, cuando para ello se tienen razones y cuando al rehusar no se comete injusticia respecto de otros (7). Este pensamiento ha seguido imperando en los ordenamientos jurídicos modernos. Los medios más típicos de producir un efecto jurídico favorable (en sentido jurídico) en una esfera jurídica ajena, requieren normalmente la aceptación del presunto favorecido; así se exige para la donación (art. 629 C. c.) (8) y para la aceptación de la herencia (9) ("nemo est heres invitus") (10).

---

que respecto de un cierto número de ellos no cabe el rechazo. ¿Cómo, por qué y para qué incluirlos en la categoría de negocios unilaterales?

(7) DANTOINE, *Les règles de Droit Civil*, 1742, lex LXIX, p. 202.

(8) Regla que habrá que aplicarse también a la condonación (art. 1.187 C. c.). Cuestión distinta es la de la renuncia, amparada por reglas especiales del Código civil español (art. 4, par. 2; 395: 513, 4.º; 546, 5.º; 575, 576, 652, 889, 997, 1.394, 1.705, 1.815, 1.935).

Sobre la renuncia, OJEDA, *La renuncia de los derechos del trabajador*, 1971 (y allí citados). En la doctrina se distingue la repudiación respecto del "ius delatum" o de los "iura quaesita", de la renuncia de "iure quarendum", "quae-

5. La facultad de romper la intangibilidad de la esfera jurídica ajena es limitada por nuestro autor a los casos de negocios jurídicos unilaterales atípicos que supongan un efecto favorable en sentido jurídico, para aquel a quien vaya dirigida la declaración de voluntad negocial. La ventaja o beneficio calificada de jurídica, se nos ha dicho, es aquella que consiste en la atribución de un derecho o en la extinción de una obligación, sin que se tenga en cuenta el que dicho resultado sea beneficioso o no en la práctica. El carácter ventajoso del negocio queda así reducido a una ficción. En la realidad social podrá implicar efectos desventajosos; por ejemplo, el llevar consigo gravámenes o cargas excesivas, un posible cambio de acreedor que sea más exigente, entregar a un competidor o enemigo la facultad de pedir la declaración de quiebra. No puede desconocerse además la posibilidad de que dicho negocio repercuta desfavorablemente en la fama o buen nombre de la persona. En todo caso, puede ser contrario a la voluntad de ésta. ¿Qué puede justificar jurídicamente que se

---

redum nondum delatum” y de la renuncia preventiva, respecto de una mera “spes” (herencia futura). Figuras cada una de las cuales está condicionada y tiene efectos condicionados por el carácter de la institución e intereses a los que afectan.

La figura de la renuncia se caracteriza por su eficacia abdicativa, es pensada como poder en la esfera jurídica propia y ello, es así, porque indirectamente pueda afectar favorable o desfavorablemente la esfera jurídica ajena (comp. artículo 1.000 C. c.); el negocio jurídico unilateral, por el contrario, se supone dirigido a afectar la esfera jurídica ajena.

(9) Compárese el artículo 995 de la edición primitiva del Código civil y el artículo 826 del Proyecto de 1851, según los cuales, la mujer casada: “En todo caso, no podrá aceptarla sino a beneficio de inventario”.

(10) El Derecho conoce casos (que así son tipificados) en los que parece permitido afectar la esfera jurídica ajena sin necesidad de aceptación del afectado (arts. 1.158, 1.330). La consideración de estas mismas figuras muestran su carácter limitado y anómalo. Carácter anómalo de las excepciones que viene a confirmar la regla. El pago hecho “pro ignorante et invito cuique licet”, regla que establece el Derecho romano (D. 46, 3, 53), tiene su origen probable en la ventaja que supone al acreedor; “favor creditoris”, propio del antiguo Derecho romano “iure civile constitutum”), regla de la que, con criterio simplista, se deduce ser permitido el pago contra la voluntad del deudor y del acreedor. En el Proyecto de 1851 se establecía que si el tercero pagó contra la voluntad del deudor no podrá repetir contra éste (art. 1.099). En el Derecho francés se entiende que el motivo único que legitima la intervención del deudor es el interés del deudor (LAURENT, XVII, § 485, p. 477) y que el deudor dispuesto a cumplir puede prohibir que el acreedor acepte el pago de cualquiera otro que no sea él mismo (RIPERT, BOULANGER, II, § 1.515, p. 559). Nuestro Código, en cambio, no atiende a la voluntad contraria del deudor, excepto para decir que el acreedor no podrá repetir más que aquello en que hubiera sido útil el pago al deudor (art. 1.158).

Para la validez de la donación por razón de matrimonio no se requiere su aceptación; lo que significa, como dice el Proyecto de 1851, “que las donaciones matrimoniales no pueden ser anuladas ni revocadas por falta de aceptación” (art. 1.247). El cambio de redacción que supone el artículo 1.330 del Código, no parece que haya dado fuerza al precepto hasta imponer el beneficio de la donación sin o contra la voluntad del beneficiado; como en el Derecho francés (RIPERT, BOULANGER, IV, § 3.825, p. 1.214) y como entendiera GARCÍA GOYENA (III, p. 264), para la aceptación de esta clase de donación (en ello consiste la especialidad del caso) no se requiere que ella sea expresa y bastará la aceptación tácita.

imponga como ventajoso lo que la persona considera desventajoso o que ella no quiere?

6. Frente a las observaciones hechas, el autor imagina como válvula de seguridad una específica facultad de rechazo. Por desgracia, dicha facultad de rechazo no parece realmente satisfactoria. Conceder que la tal facultad tenga alcance ilimitado, pueda ejercitarse en cualquier momento y de cualquier forma, equivale en la práctica a que dependa la eficacia definitiva del negocio unilateral atípico de la aceptación expresa o tácita de quien recibe la declaración. Lo que hace inesquivable para la defensa de la teoría plantearse la pregunta de cuál sea "la dimensión temporal" de esta facultad de rechazo, con la grave consecuencia de tener que fijar cuándo el rechazo se considera "tardío" y, por tanto, ineficaz.

El autor conoce la dificultad del problema planteado. Para resolverlo, piensa que, metodológicamente, el único camino aceptable es elegir entre alguno de los posibles indicios de valoración aplicados por el Código civil italiano (deducibles de los artículos 1.183, párr. 1.º; 1.326, párr. 2.º; 1.333, párr. 2.º; 1.454, párr. 2.º) (11). *Haciendo depender de la analogía de las dichas figuras con la estructura y la función del paradigma negocial unilateral, la aplicación de uno u otro indicio.*

Se nos advierte todavía de que la cuestión "necesitaría de un atento examen". Es muy de lamentar que no se haya hecho; tanto más cuanto que la viabilidad de la teoría en su conjunto puede depender de cómo se la conteste. Privados de la experta guía de un especialista del tema, como lo es el autor, es difícil ver dónde se encontrarán los usos a que se nos remite y cómo se ha de calificar la naturaleza del heteróclito conjunto de negocios unilaterales atípicos. Mientras no se nos enseñe el porqué de lo contrario, lo más seguro será seguir pensando que lo usual, lo más conforme a la naturaleza de los asuntos y hasta lo que por la analogía con los artículos citados del Código civil italiano parece inferirse, habrá de ser el entender que la comunicación de una declaración de negocio unilateral atípico que se estime inaceptable, oficiosidad o intromisión impertinente, sea considerada también, por lo mismo, no necesitada de respuesta. Parece contrario a la naturaleza de las cosas que un rechazo, en tales circunstancias, pueda resultar "tardío" y que por ello caduque la facultad de rechazar. Quien nada ha hecho ni dicho no se sentirá obligado a emitir su rechazo o emitirlo diligentemente y tampoco a probar haber emitido de forma y manera adecuada dicho rechazo.

---

(11) Art. 1.183, § 1.º. "Si no se ha determinado el tiempo en que la prestación debe ser cumplida, el acreedor puede exigirla inmediatamente. Cuando aún, en virtud de los usos o por la naturaleza de la prestación o bien por el modo o el lugar de su cumplimiento, sea necesario un término, éste, a falta de acuerdo de las partes, lo establece el juez".

Artículo 1.454, § 2.º. "El término no puede ser inferior a quince días, no por él establecido o en aquel ordinariamente necesario según la naturaleza del asunto o según los usos".

Artículo 1.326, § 2.º. "La aceptación debe llegar al proponente en el término salvo pacto de las partes o salvo que, por la naturaleza del contrato o según los usos, resulte congruente un término menor". Se refiere el caso de que se intime por escrito a la parte que incumple para que cumpla dentro de un tiempo congruente, con la declaración de que transcurrido inútilmente dicho término se entenderá sin más resuelto el contrato.

7. Como ya se ha indicado, el autor no ha seguido el camino fácil de considerar negocios abstractos sus negocios unilaterales atípicos. Con buen sentido jurídico se ha preocupado de estudiar su fundamento jurídico. Este lo encuentra en el paso de los tres controles antes citados (merecimiento, funcionalidad, licitud). En el fondo coincide con la doctrina tradicional de la causa. La causa del negocio se requiere sea lícita; sólo cabrá referir la causa a lo que funcione o haya de funcionar negocialmente y la nota exigida de que sea merecedor de tutela jurídica el negocio unilateral atípico, parece implícita en el requisito de licitud (estar de acuerdo, o no contradecir los principios del ordenamiento jurídico).

No se ve, en cambio, justificada la repulsa de la distinción entre negocios gratuitos y onerosos. Aunque se admita la existencia de algún otro tipo de causa, no puede desconocerse el carácter central de dicha división de causas, fundamental para explicarse el funcionamiento del patrimonio. Los derechos, los bienes afectados por los negocios, entran y salen del patrimonio, las obligaciones son asumidas o son liberadas de diferentes formas y con distintos efecto, según su entrada o salida vaya marcada con el sello de lo oneroso o de lo gratuito. Mayor o menor firmeza de la atribución o de la transmisión, que importa en la relación entre las partes, respecto a sus sucesores, de sus socios, del cónyuge, de los respectivos acreedores actuales y futuros y de otros terceros. Aquí, como respecto de varias cuestiones planteadas en el libro reseñado, se echa de menos el que el autor no haya contemplado sus tesis a la luz del juego del patrimonio, en sus diversas manifestaciones.

IV. Estas notas se han escrito con el propósito de exponer la teoría innovadora de Donisi, y contrastar con ella lo que puede considerarse como la vigente opinión común. Enfrentamiento que ha parecido ineludible para poner bien de relieve la novedad de la tesis mantenida y para preguntarse sobre la posibilidad de su aceptación por la mayoría de la doctrina. Examen, exposición y contraste que se ha pretendido sean realizados del modo más objetivo posible. La extensión dada a la exposición crítica de dudas, observaciones y argumentos en contrario se han limitado al máximo. Si resulta quizá excesiva, ello se debe a la importancia dada a la obra que se reseña. Lo sugestivo de su posición "novedosa" y hasta "contestaria" frente la opinión común exigían detenerse en el estudio de las cuestiones planteadas; incluso defender el aparato conceptual con el que hoy se apresa y expone el sistema de estructuras vigentes, frente al ataque que aquella significa. Mientras no se demuestre cumplidamente su falsedad, ha parecido prudente no abandonar las ideas generalmente recibidas.

Es de advertir, todavía, el temor de que, al condensar con exceso la tesis y los razonamientos del autor, no se haya sabido dar cuenta de la riqueza de su contenido. Esta nota podrá al menos servir para destacar su interés e incitar así a que el lector busque conocer y comprobar por sí mismo lo que de positivo aporta dicha obra a la ciencia del Derecho.

C. B.