

MENÉNDEZ MATO, Juan Carlos: *La oferta contractual*, ed. Aranzadi, Pamplona, 1998, 310 pp.

1. La obra objeto de la presente recensión se ocupa de un tema, la oferta contractual, de gran importancia en la formación del consentimiento contractual. Como sabemos, en virtud del artículo 1261 CC, no hay contrato si no existe, entre otros requisitos, consentimiento de los contratantes. Señala, a continuación, el artículo 1262 CC que el consentimiento se manifiesta por medio del concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato.

La estructura de la obra es la siguiente: tras un prólogo y una introducción, la monografía se divide en tres capítulos. El capítulo I lleva por título «Concepto de oferta contractual» y está dedicado al análisis de la fase precontractual, al examen de las características de la oferta contractual, así como a la diferenciación de la oferta frente a otras figuras de carácter precontractual. El capítulo II, titulado «Análisis estático de la oferta contractual», aborda el estudio de los elementos de la oferta contractual y las diferentes clases de ofertas contractuales que pueden existir. El capítulo III, último de la obra, se titula «Análisis dinámico de la oferta contractual», y en él aborda el estudio de diferentes cuestiones, tales como la duración de la oferta o las causas de extinción de ésta. Finaliza la obra con un índice cronológico de sentencias del TS, de diversas AP y de resoluciones de la DGRN.

2. El autor, en el capítulo I de la obra, trata de fijar el concepto de oferta contractual. Menéndez Mato comienza señalando que la oferta de contrato se sitúa en la fase precontractual o fase de formación del contrato (denominación otorgada por la doctrina, pues nuestro CC no hace referencia expresa de la citada fase). Es por ello por lo que el autor entra a examinar la mencionada fase. Inicia el análisis señalándonos que es defensor de un concepto amplio de fase precontractual. Para Menéndez Mato dicha fase abarca el período de tiempo comprendido entre el primer acto precontractual y el nacimiento del contrato definitivo. La adopción de un concepto amplio implica que dentro de la fase precontractual quedan comprendidos, como actos precontractuales, los tratos preliminares, la oferta y la aceptación del contrato definitivo, así como los contratos preparatorios o instrumentales (contrato de opción, precontrato), encaminados a dar nacimiento al contrato definitivo. A continuación, el autor, en virtud del ámbito temporal de la fase precontractual, distingue dos tipos de contratos: los de formación instantánea y los de formación sucesiva (Menéndez Mato prefiere utilizar la expresión formación *ex intervallo temporis*). Afirma que en los contratos de formación instantánea [según el autor se trata de contratos entre partes que están presentes físicamente o que emplean algún medio técnico que permite una inmediata comunicación entre los interesados (por ejemplo, el teléfono) y en los que el intercambio de oferta y aceptación es instantáneo] tan sólo se realizan dos actos precontractuales, la oferta y la aceptación. Por el contrario, en los contratos de formación *ex intervallo temporis* la fase precontractual, por distintos motivos [se realizan diversos actos precontractuales (tratos preliminares, precontrato, etc.), no sólo la oferta y la aceptación del contrato definitivo; existencia de un intervalo temporal entre el momento de realizar la oferta y el momento en que se produce la aceptación (son los denominados contratos entre partes ausentes); cuando el oferente unilateralmente otorga al destinatario de la oferta un plazo para que éste comunique su aceptación], se prolonga en el tiempo.

2.1. Posteriormente, Menéndez Mato se interesa por la regulación existente en España y en los países de nuestro entorno relativa a la oferta contractual. Señala que el CC español (al igual que el CC francés) dedica poca atención a la cuestión de la oferta contractual, tan solo el artículo 1262 CC hace mención expresa de la oferta. Por el contrario, otros ordenamientos, como el alemán (§§ 145 a 156 BGB), el italiano (arts. 1326 a 1342 CC italiano) o el portugués (arts. 217 a 235 CC portugués) dedican a la figura de la oferta contractual una especial atención. El autor acude también a la Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 (en adelante, CV), en concreto, a su artículo 14. En dicho precepto se señalan los elementos esenciales que debe contener una oferta: *a)* una propuesta suficientemente precisa, y *b)* intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Del apartado segundo del artículo 14 CV, el autor deduce una presunción *iuris tantum*: no se considerará oferta contractual la proposición que no vaya dirigida a una o varias personas determinadas, salvo prueba en contrario.

2.2. El autor, una vez que ha fijado el marco normativo, se centra en el análisis pormenorizado de las características de la oferta contractual. Afirma que se trata de una manifestación de voluntad de carácter unilateral (el carácter unilateral distingue a la oferta de otros actos precontractuales, como los acuerdos de intenciones o los precontratos). Menéndez Mato señala que la oferta tiene carácter inicial. Ello significa que es la primera actuación en la que se expone una voluntad de contratar efectiva y seria. Mantiene, al igual que la doctrina y la jurisprudencia mayoritaria, que la oferta tiene carácter recepticio. Se cuestiona el autor, en relación con el carácter recepticio de la oferta, si es necesario que el destinatario o los destinatarios de la oferta se encuentren determinados. Llega a la conclusión de que es indiferente que en el momento de emitir la oferta contractual el destinatario de la misma esté o no determinado (postura coincidente con la mayoritaria en la doctrina), pues afirma que en el momento en que la oferta llega a conocimiento de otras personas y éstas, o al menos alguna de ellas, responden a la misma aceptándola, el destinatario de la oferta queda determinado. Finalmente, Menéndez Mato señala los requisitos que debe contener una oferta: *a)* voluntad de contratar seria y definitiva del oferente, y *b)* la oferta debe ser completa (debe contener todos los elementos esenciales del contrato, salvo que remita su determinación a criterios objetivos).

2.3. Analiza, posteriormente, la relevancia de la oferta en dos supuestos concretos. Se ocupa, en primer lugar, de los contratos de adhesión. En opinión de Menéndez Mato, el proceso de formación de este tipo de contratos es idéntico al del resto de los contratos: concurso de oferta y aceptación (art. 1262 CC). En segundo lugar, el autor se ocupa de los contratos celebrados por medio de subasta o concurso. Realiza un examen detallado de ambas figuras. Tras un análisis de las distintas teorías doctrinales que existen (unas niegan su carácter contractual; otras mantienen que la subasta y el concurso son dos procedimientos específicos, diferentes al intercambio de la oferta y la aceptación, de los que nace un contrato; una última teoría mantiene que el proceso de formación de los contratos celebrados por medio de subasta o concurso es el clásico: intercambio de oferta y aceptación), de los preceptos que existen en nuestro ordenamiento relativos a la subasta y al concurso, y de la jurisprudencia del TS en esta materia, Menéndez Mato construye una teoría relativa a la licitación que es válida tanto para la subasta como para el concurso. Dicha teoría se basa en la distinción de dos contratos

distintos: el contrato de licitación y el contrato de definitivo, que puede ser el resultado de la ejecución del primero. En el contrato de licitación se pueden distinguir dos fases: la primera fase comienza con el anuncio de la subasta o concurso y finaliza con la conclusión del plazo establecido para la admisión de licitaciones, y la segunda fase, que comienza con el examen de las distintas licitaciones y termina, en su caso, con la selección de la mejor de las presentadas, dando lugar al nacimiento del contrato definitivo. El contrato de licitación nace por el intercambio de la oferta (anuncio de la subasta o concurso a determinadas personas o al público en general) y la aceptación (presentación por los interesados de una oferta de contrato definitivo concretado en las condiciones, forma y plazos establecidos en el anuncio de la subasta o concurso). El autor afirma que la relación existente entre el contrato de licitación y el contrato definitivo es la misma que existe entre un precontrato y el contrato definitivo al que precede.

2.4. Por lo que se refiere a la naturaleza jurídica de la oferta, Menéndez Mato señala que existen dos posiciones doctrinales al respecto. Un primer grupo doctrinal (teorías unívocas) mantiene que todas las ofertas tienen la misma naturaleza. Dentro de este primer grupo existen a la vez dos posturas: la de aquellos autores que defienden a la oferta contractual como acto jurídico (postura mayoritaria), y la de aquellos otros que defienden que se trata de un negocio unilateral. Un segundo grupo doctrinal (teorías dualistas) otorga a la oferta contractual distinta naturaleza, dependiendo de la presencia o no de determinadas circunstancias. El autor afirma que lo esencial a la hora de fijar la naturaleza jurídica de la oferta es la posibilidad o imposibilidad de revocarla una vez que es conocida por el destinatario (afirma que en los casos de oferta irrevocable estaremos ante un negocio jurídico unilateral, mientras que en los supuestos de oferta revocable estaremos ante un acto jurídico).

2.5. Menéndez Mato dedica un apartado del capítulo I a la distinción entre la oferta contractual y otras figuras de carácter precontractual. A su vez este apartado se estructura en tres subapartados.

2.5.1. En el primero de ellos, distingue entre los tratos preliminares y la oferta. Afirma que los tratos preliminares, en sentido estricto, constituyen una subfase precontractual ajena a la formación de la voluntad negocial, es decir, en los tratos preliminares no existe ninguna declaración de voluntad dirigida a concluir un contrato (como ocurre en la oferta). Mantiene, con apoyo en la jurisprudencia del TS, que durante los tratos preliminares no existe ningún tipo de relación obligatoria entre las partes, en todo caso una relación de carácter social; ello significa, en opinión del autor, que las partes deben respetar los deberes generales de conducta derivados de la relación social y de confianza que mantienen (si una de las partes causa un daño ilegítimo a la otra, surgirá, en base al artículo 1902 CC, la obligación de reparar el daño causado). Se ocupa también de la posibilidad de considerar a la publicidad como un acto precontractual. Tras analizar la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, así como la jurisprudencia del TS sobre el tema, Menéndez Mato afirma que la publicidad podrá calificarse como oferta contractual en los casos en los que contenga la intención de contratar y recoja los elementos esenciales del futuro contrato (cuando falte alguno de los mencionados requisitos la publicidad tendrá la consideración de meros tratos preliminares). Asimismo, intenta diferenciar los tratos preliminares y el precontrato, señalando al respecto que tienen distinta naturaleza [tiene relevancia respecto del tipo de responsabilidad que puede derivarse de ambas figuras: mientras que la responsabilidad de los tratos preliminares es extracontractual (art. 1902 CC), la del precontrato es contractual

(arts. 1101 ss. CC)]. Mantiene el autor que los tratos preliminares carecen de naturaleza negociada y no generan obligaciones, mientras que el precontrato es un contrato de carácter instrumental del que derivan obligaciones, al menos para una de las partes.

2.5.2. Menéndez Mato dedica el segundo de los subapartados a la distinción entre la oferta contractual y los contratos preparatorios, instrumentales o previos (contratos concluidos por las partes con la finalidad de dar nacimiento a otro posterior, denominado contrato definitivo). Como anteriormente ya se ha mencionado, el autor de la presente obra adopta un concepto amplio de fase precontractual, ello supone que los denominados contratos preparatorios tengan la consideración de actos precontractuales. Dentro de la categoría de contrato preparatorio o instrumental, Menéndez Mato incluye los siguientes: el acuerdo de intenciones, el contrato normativo, el contrato de licitación [el autor analiza este contrato con mayor detenimiento en el apartado dedicado a la subasta y al concurso (ver *supra*, apartado 2.3 de la presente recensión)], el pacto de preferencia, el contrato de opción y el precontrato. El esquema que utiliza Menéndez Mato para diferenciar estas figuras de la oferta contractual es siempre el mismo (acude reiteradamente a la doctrina y a la jurisprudencia para fundamentar sus opiniones): en primer lugar, el autor nos ofrece el concepto de la figura que esté analizando; y posteriormente, señala, de forma breve, la función que dicha figura cumple, así como su régimen jurídico.

2.5.3. El tercer y último subapartado lo dedica el autor a la distinción entre oferta y aceptación contractuales. Menéndez Mato, en un principio, señala que las dos figuras presentan similitudes (ambas son manifestaciones de voluntad unilaterales y recepticias). Más tarde, el autor indica que existen diferencias entre las figuras mencionadas. Agrupa las diferencias existentes en torno a tres cuestiones: *a)* el orden cronológico; *b)* la forma de exteriorizar la voluntad contractual, y *c)* el destinatario de la declaración.

3. Menéndez Mato divide el capítulo II de su obra en dos grandes apartados: en el primero de ellos se ocupa del estudio de los elementos de la oferta contractual, mientras que el segundo lo dedica al análisis de las diferentes clases de ofertas contractuales.

3.1. Como ya se ha mencionado, el autor dedica la primera parte del capítulo II al estudio de los diferentes elementos que integran una oferta contractual. Menéndez Mato distingue tres tipos de elementos: *a)* elemento subjetivo; *b)* elemento objetivo, y *c)* elementos accidentales.

3.1.1. Comienza su examen por el elemento subjetivo, esto es, por la existencia en el oferente de una voluntad real, definitiva y clara de concluir un concreto contrato. Seguidamente Menéndez Mato se ocupa de la cuestión de la capacidad requerida para formular ofertas contractuales válidas. Concluye el autor afirmando, con apoyo en diversos preceptos (entre otros, los arts. 162, 1262 y 1263 CC), en sentencias del TS y en distintas opiniones doctrinales, que tienen capacidad para formular ofertas contractuales: *a)* las personas físicas mayores de edad no incapacitadas; *b)* las personas jurídicas a través de sus órganos de representación; *c)* los menores de edad emancipados, en todos los ámbitos no excluidos de forma expresa por la ley (art. 323 CC), y *d)* los menores de edad no emancipados y los incapacitados, siempre que tengan la capacidad natural suficiente (la exigida socialmente) para actuar en el concreto ámbito negociado al que se dirige la oferta [por ejemplo, los menores no emancipados tienen capacidad para comprar determinados bienes de consumo (libros, golosinas, ropa), así como para contratar servicios, tales como un billete de autobús o una entrada

para el cine]. Por último, afirma Menéndez Mato que la oferta realizada por un sujeto que carece de la capacidad para entender y querer mínima, se entenderá inexistente; asimismo, señala que el contrato que ha nacido como consecuencia de la aceptación de una oferta contractual que realiza un sujeto (ya se trate de menor de edad emancipado, de un menor de edad no emancipado o de un incapacitado) en ámbitos de los que, atendiendo a su capacidad natural, ha sido excluido por determinación legal o social, será anulable (en virtud de los arts. 1301 ss. CC) a solicitud del representante legal del menor o incapacitado, o bien a instancia del menor (cuando alcance la mayoría de edad), o del incapacitado (cuando recobre su plena capacidad).

3.1.2. Prosigue Menéndez Mato el análisis de los elementos de la oferta, ocupándose a continuación del elemento objetivo, es decir, del carácter completo de la oferta (es una característica que ayuda a diferenciar la oferta de otros actos precontractuales como la simple publicidad o las invitaciones a ofertar). La oferta será completa cuando contenga todos los elementos esenciales del contrato proyectado para que, con la aceptación del destinatario de la oferta, se produzca el nacimiento de éste. Menéndez Mato señala que para que la oferta sea considerada completa, no es necesario que recoja de forma detallada todos y cada uno de los diferentes elementos del contrato propuesto; sino que será suficiente con que vengan determinados o resulten determinables sin necesidad de un nuevo convenio entre las partes. Analiza el autor, de forma breve, el contenido de los artículos 14.1, 19.2 y 55 CV.

Especial atención dedica Menéndez Mato a la cuestión de la posible existencia de ofertas tácitas. Para obtener una respuesta a dicha cuestión, comienza diferenciando entre declaraciones de voluntad tácitas y expresas (analiza también cuál es la relevancia jurídica del silencio). Realiza un examen de la jurisprudencia del TS, así como de las distintas posturas doctrinales que existen sobre el tema, y finaliza señalando que en su opinión hay tres clases de declaraciones de voluntad: *a)* las expresas; *b)* las tácitas, y *c)* las presuntas. Seguidamente, Menéndez Mato se detiene en las distintas posturas doctrinales que existen en relación a la existencia o no de ofertas tácitas [señala que la doctrina está dividida; mientras que un sector doctrinal (Díez-Picazo, Puig Peña, Ghustin) admite la existencia de ofertas tácitas, otro sector doctrinal (Capilla Roncero, Messineo, Sánchez Román) niega tal posibilidad]. A continuación, el autor (que es reacio a admitir la existencia de ofertas tácitas) analiza, uno por uno, los diferentes supuestos de ofertas tácitas que señala la doctrina: *a)* la oferta tácita de mandato (art. 1710 CC); *b)* el inicio de la ejecución de un contrato de modo directo y unilateral por el hipotético oferente (por ejemplo, mediante el envío de una muestra de una mercancía no solicitada); *c)* la denominada conducta social típica (por ejemplo, las paradas de autobús o de taxi en espera de viajeros); *d)* la contratación por medio de máquinas automáticas, y *e)* la exhibición de objetos en un escaparate con indicación de sus precios. La conclusión a la que llega el autor en cada uno de los supuestos examinados es que no existe oferta tácita en ninguno de ellos.

3.1.3. Una vez que se han examinado los denominados elementos subjetivo y objetivo de la oferta, Menéndez Mato se ocupa del análisis de los denominados elementos accidentales de la oferta contractual. Dentro de los elementos accidentales de la oferta, el autor incluye el requisito de la forma y la adición de diversos tipos de cláusulas.

Por lo que se refiere al requisito de la forma, Menéndez Mato mantiene que en nuestro ordenamiento rige el principio de libertad de forma de la oferta con-

tractual. Ahora bien, señala que existen dos excepciones. Afirma que la forma será un requisito esencial de la oferta: *a)* cuando la ley expresamente lo exija (en los supuestos de ofertas encaminadas a la perfección de un contrato formal *ad substantiam*), o *b)* cuando las partes lo hayan pactado.

En lo relativo al otro tipo de elemento accidental que puede formar parte del contenido de la oferta, esto es, la inclusión en la misma de diversos tipos de cláusulas, el autor se limita a examinar las cláusulas cuyo contenido afecte al plazo de vigencia de la oferta [cláusulas destinadas a acotar su vigencia (término inicial, término final); transformarla en irrevocable; o que recojan algún tipo de reserva objetiva acerca del objeto del futuro contrato], y las que establezcan, de forma expresa, la modalidad de aceptación apta para perfeccionar el contrato propuesto (el autor niega validez a una cláusula, establecida de forma unilateral por el oferente, en virtud de la cual el silencio del destinatario de la oferta equivalga a la aceptación).

3.2. Menéndez Mato dedica la segunda parte del capítulo II al estudio de las diferentes clases de ofertas contractuales. Para el análisis de las diferentes clases de ofertas se basa en dos criterios clasificatorios: *a)* las partes, y *b)* su vigencia.

3.2.1. Atendiendo al criterio de las partes, Menéndez Mato distingue diversas clases de ofertas [la oferta individual y la oferta colectiva; la oferta con destinatario determinado (ya sea individual o colectivo) y la oferta con destinatario indeterminado; la oferta entre presentes y la oferta entre no presentes; y la oferta al consumidor (Menéndez Mato profundiza en el estudio del régimen jurídico de esta clase de oferta, como consecuencia de la legislación especial existente sobre la materia)].

3.2.2. Atendiendo al criterio de la vigencia de la oferta, el autor distingue distintas clases de ofertas contractuales (ofertas con plazo de vigencia expreso o tácito; oferta única y ofertas alternativas; y ofertas con cláusula de irrevocabilidad).

Menéndez Mato realiza un estudio pormenorizado de la oferta irrevocable (el autor dice que «es una propuesta contractual que un sujeto dirige a otro, renunciando, al mismo tiempo, a su derecho a revocarla durante un determinado período temporal»). Señala, en primer lugar, que nuestro código civil no regula dicha figura [por el contrario, en otros ordenamientos, como el italiano, la oferta irrevocable es regulada de forma expresa (art. 1329 CC italiano)]. Por otra parte, señala que los artículos 15.2, 16.2 y 17 CV regulan la denominada oferta irrevocable [destaca la importante diferencia que existe entre: *a)* revocar una oferta irrevocable; *b)* retirar una oferta irrevocable, y *c)* rechazar una oferta irrevocable]. A continuación, analiza las diversas tesis doctrinales que existen en relación con la naturaleza jurídica de la oferta irrevocable (dedicando una atención especial a la posible existencia de ofertas irrevocables tácitas). Por último, se detiene en el análisis de las similitudes y diferencias que existen entre una oferta irrevocable y un contrato de opción; y en la determinación de las consecuencias del incumplimiento de una oferta irrevocable.

4. Menéndez Mato dedica el capítulo III de su obra al análisis de diferentes cuestiones: *a)* período de vigencia de la oferta, *b)* causas de extinción de la oferta y la determinación de las posibles responsabilidades que pueden surgir como consecuencia de la revocación de una oferta contractual, y *c)* aceptación de la oferta y la perfección del contrato propuesto.

4.1. Comienza el autor estudiando el período de vigencia de la oferta contractual. Afirma que debido a su carácter receptivo, la oferta no existirá como tal hasta el instante en que el destinatario de la misma conozca de su existencia. Niega la posibilidad de que pueda existir un oferta sin límite temporal. Menén-

dez Mato considera que no existe un plazo mínimo de vigencia de la oferta (postura que afirma es la mayoritaria en la doctrina y jurisprudencia españolas); ello implica que en nuestro ordenamiento, como regla general, el oferente tiene libertad para revocar la oferta. Señala, de forma breve, los diferentes actos del oferente y del destinatario de la oferta que pueden influir en la duración de la misma.

4.2. Posteriormente, el autor examina, de forma sumaria e individual, cada una de las causas que implican la extinción de la oferta contractual: *a)* la revocación de la oferta (acude a la CV para señalar las diferencias que existen con la denominada retirada de la oferta); *b)* el rechazo de la oferta por su destinatario; *c)* la caducidad de la oferta (el período de vida de una oferta contractual puede venir establecido por la ley, por un plazo expreso contenido en la propia oferta y, en su defecto, por el denominado criterio de la razonabilidad); *d)* la muerte o incapacidad sobrevenida del oferente; *e)* la imposibilidad sobrevenida del objeto del contrato ofertado; *f)* la realización de ofertas sucesivas, de contenido diferente e incompatible con la inicial, por el oferente; *g)* la formulación de contraofertas por el destinatario de la oferta inicial; *h)* la aceptación de la oferta por el destinatario (Menéndez Mato analiza en profundidad esta causa de extinción, que supone la perfección del contrato ofertado, en otro apartado posterior).

Ulteriormente, el autor se ocupa de la responsabilidad precontractual que nace como consecuencia de la revocación de una oferta. Aprovecha la ocasión para intentar definir y delimitar dicha responsabilidad [realiza un examen de diferentes ordenamientos de nuestro entorno (Alemania, Italia, Portugal y Francia), así como de nuestro ordenamiento].

4.3. Prosigue Menéndez Mato su investigación, abordando, a continuación, el estudio de la aceptación de la oferta (causa de extinción de la oferta que provoca el nacimiento del contrato ofertado). En concreto, se interesa por el concepto, los requisitos y el ámbito temporal de la aceptación.

4.4. El artículo 1262 CC tan sólo hace referencia a la contratos celebrados por carta. Sin embargo, en la actualidad, debido a los avances tecnológicos, existen otros medios de comunicación que pueden ser válidos para realizar el intercambio de la oferta y de la aceptación. Es por ello por lo que el autor analiza, en profundidad, los distintos medios de comunicación que se pueden utilizar para realizar dicho intercambio (lo cual es relevante a efectos de determinar el momento de perfección del contrato, así como el lugar de celebración del mismo). En concreto, analiza la posibilidad de realizar el intercambio de la oferta y de la aceptación a través de los siguientes medios: *a)* el telégrafo; *b)* el teléfono y la radio; *c)* el télex, el fax y el correo electrónico. Distingue en su estudio entre la contratación civil y la mercantil. Señala los casos en los que, aunque en realidad las partes no están físicamente presentes, la utilización de estos instrumentos de comunicación permite calificarlos como contratos entre partes presentes. Menéndez Mato concluye, tras examinar la jurisprudencia existente sobre la cuestión, así como los artículos 1262 CC y 51 CCO, que cualquiera de los medios de comunicación antes mencionados son aptos para realizar el intercambio de la oferta y la aceptación.

4.5. Finalmente, Menéndez Mato centra sus esfuerzos en el estudio de una cuestión de gran importancia práctica: el momento de perfección de un contrato. Para ello distingue tres tipos de contratos: *a)* contratos consensuales; *b)* contratos formales, y *c)* contratos reales.

4.5.1. Analiza, en primer lugar, los contratos consensuales. Señala que en nuestro ordenamiento la regla general es que los contratos se perfeccionan, en virtud del artículo 1262 CC, por el mero consentimiento de las partes, esto es,

por el intercambio de la oferta y de la aceptación (principio espiritualista). Expone, a continuación, las distintas teorías que existen sobre el momento de perfección de los contratos celebrados por partes no presentes (teoría de la emisión; teoría de la expedición; teoría de la recepción; y teoría de la cognición). Menéndez Mato afirma que en nuestro ordenamiento existen varias teorías aplicables, dependiendo de la calificación del contrato (civil o mercantil). Del artículo 1262 CC (aplicable a los contratos civiles), y del análisis de la jurisprudencia del TS deduce que en el ámbito civil rige la teoría del conocimiento, aunque en determinados supuestos se aplica la teoría de la recepción. Por lo que se refiere al ámbito mercantil, el autor afirma que la mayoría de la doctrina considera, conforme al artículo 54 CCO, que es aplicable la teoría de la emisión. Por último, examina los artículos 16.1, 18.2, 18.3 y 21 CV (aplicables a las compraventas internacionales de mercaderías), señalando, brevemente, las conclusiones que obtiene.

4.5.2. En lo relativo a los contratos formales, el autor afirma que este tipo de contratos se perfeccionan en el momento en que las partes prestan su consentimiento en la forma exigida (por la ley o por acuerdo previo de las partes). Por lo demás, se limita a señalar las diferentes calificaciones que realiza la jurisprudencia del TS respecto de los contratos denominados formales que carecen del requisito de la forma.

4.5.3. En lo concerniente a los contratos reales, Menéndez Mato señala, de manera concisa, que para la perfección de estos contratos se requiere no sólo el consentimiento de las partes, sino también la entrega del bien que constituye el objeto del contrato. Por otra parte, el autor se hace eco de las críticas doctrinales que recibe esta categoría de contrato.

5. Antes de finalizar la presente recensión he de manifestar que la monografía de Menéndez Mato es una obra interesante para los lectores atraídos por el tema de la oferta contractual. En ella encontrarán no sólo un estudio completo sobre la misma, sino también un análisis de diferentes cuestiones interrelacionadas con el objeto principal de la obra. El autor, para llevar a cabo su investigación, se apoya en las aportaciones doctrinales que existen sobre la materia y en la interpretación de diferentes textos normativos (leyes nacionales, Derecho comunitario, convenios internacionales). Por último, debe destacarse la continua remisión que realiza a la jurisprudencia del TS.

Máximo Juan PÉREZ GARCÍA
Becario F. P. I.

MORALEJO IMBERNÓN, Nieves I.: *Los actos de administración de bienes gananciales realizados por el cónyuge titular o poseedor*, ed. Comares, Granada, 1998, 463 pp.

Tal y como indica Rodrigo Bercovitz en el prólogo que realiza a esta obra, no es necesario poner de relieve a cualquier estudioso del régimen económico matrimonial las dificultades inherentes al tratamiento de temas relacionados con la sociedad de gananciales. La cotitularidad que ambos cónyuges ostentan sobre el patrimonio ganancial y la necesidad de encontrar formas de delimitación, y de gestión y disposición de dicho patrimonio adecuadas para el tráfico jurídico, constituyen la base de una regulación compleja. Por ello, a pesar de su concreción normativa, el artículo 1384 CC goza de una enorme importancia en el funcionamiento de la sociedad de gananciales, así como en el tráfico jurídico. A su estudio en profundidad se dirige la monografía objeto de esta recensión.