

PONSARD, André.—“Les donations indirectes en droit civil français”.—
Paris, 1946.

La categoría del negocio indirecto, cuya crisis expuso de una manera magistral y hasta hoy insuperada Rubino¹, vuelve al plano de actualidad, y es estudiada en la moderna obra de Ponsard que se centra sobre el punto culminante de la misma: La donación indirecta.

En este valioso trabajo, Ponsard, con lenguaje, técnica y sistemática admirables, expone su pensamiento llegando a los resultados más audaces y extremados que hasta la fecha alcanzó la doctrina sobre el particular. Y si bien discordamos de tales resultados y nos parece que, aún después de la obra de Ponsard, siguen habiendo razones para mantener la tesis de Rubino, hemos de confesar que aquellos son tan atrayentes, sugestivos y convincentes, que hacen preciso actualizar la crítica y comprobar pausada y extensamente las afirmaciones de este autor. A tal proyecto estamos ahora dedicados y esperamos poder en plazo breve publicar un trabajo sobre el tema.

El mayor inconveniente que la obra presenta, es el de no contener un apartado donde Ponsard exponga sus ideas sobre el negocio indirecto, teniendo que entresacarlas a lo largo de la obra. Claro está que este defecto lo es tan sólo en la medida de ser más incómoda la lectura, pero no en la de no poder apreciar el pensamiento del autor que se ofrece con suficiente claridad.

Afirma Ponsard, que las “donaciones indirectas”, expresión terminológica que considera defectuosa, pero que admite por estar consagrada por la costumbre, son verdaderas donaciones, porque en ellas se opera un enriquecimiento del donatario correspondiente a un empobrecimiento del donante, de una manera actual y de un derecho de contenido patrimonial. Lo contrario ocurre en las llamadas “donaciones de servicios” y en el cumplimiento de obligaciones naturales, que por no reunir estos caracteres no son propias liberalidades.

Pero lo que no observa Ponsard es que en la figura que trata no se dan estos caracteres de una manera “directa”, sino que, por el contrario, aparecen como meros efectos accesorios de un acto principal que tiene de por sí un fin típico distinto del de la donación, y que, por tanto, en estas pretendidas liberalidades no existe más que el resultado económico propio de las donaciones, pero no una liberalidad en sentido jurídico. Como afirma De Gennaro², el fin indirecto es en estos casos motivo, y no causa objetiva; esta última es la del negocio típico y principal. Y como motivo, es irrelevante jurídicamente, no pudiendo afirmarse que la presencia de esa finalidad indirecta dé una especial característica al negocio actuado.

Diferencia las donaciones indirectas de las simuladas, teniendo en cuenta que en las primeras, el negocio directo es plenamente querido por las partes, mientras que en las segundas, el negocio simulado aparece sin ser querido para encubrir la voluntad real de las partes. Por el contrario,

1. “Il negozio giuridico indiretto”. Milán, 1937.

2. “I contratti mi ti”, Padua, 1934, págs. 82-99.

se esfuerza en poner de manifiesto las analogías que—no obstante sus fundamentales y claras diferencias—existen entre donaciones indirectas y manuales; ambas tienen idéntica justificación en lo que se refiere a ser válidas sin necesidad del empleo de la forma; y ese fundamento común obedece a que tanto unas como otras se realizan por medio de un negocio abstracto (afirmación que luego hemos de tomar en cuenta y son ejecutadas de una manera inmediata, manifestándose así que la voluntad del donante es suficientemente fuerte y no precisa por ello de la garantía formal.

Agrupamos las diferentes donaciones indirectas en tres apartados: 1) puede utilizarse—con el fin de beneficiar a una persona—el mecanismo de los negocios válidos sin expresión de la causa, es decir, de los negocios abstractos; 2) puede atribuirse a un tercero todo o parte del beneficio de un acto jurídico, por medio de las estipulaciones a favor de tercero; 3) puede emplearse el canal de un acto oneroso perfecto, en el que las prestaciones recíprocas estén fijadas voluntariamente con valores desiguales; es el caso de la venta amistosa o a precio vil. No incluyen entre estos apartados los casos que la doctrina presenta como pretendidas donaciones indirectas, actuadas por medio de un simple acto jurídico: siembra, plantación o edificación en terreno ajeno con ánimo de liberalidad.

Y afirma Ponsard que estos tres grupos presentan una característica común: El que en todos la operación se realiza con independencia de la causa, que aquella no releva la gratuidad, que todas las donaciones indirectas se operan por medio de un acto neutro. Esto es evidente—nos dice—en los casos de negocio abstracto; lo es también en los supuestos de estipulación a favor de tercero inserta en un contrato en el que él no toma parte y en el que se ignora y es ajena la causa de liberalidad; y lo mismo ocurre en las ventas amistosas, en las que la vileza del precio, cuando probada, igual puede demostrar el ánimo liberal que un error de uno de los contratantes en la apreciación de sus intereses.

Con estas afirmaciones, las más extremas de su obra, se coloca Ponsard frente a la opinión común de la doctrina. Porque, precisamente, como característica esencial del negocio indirecto, exigen los autores que el negocio directo por intermedio del cual aquel se realiza, sea causal³. Y la lógica de este presupuesto, nos sigue pareciendo innegable: El negocio es indirecto cuando se actúa a través de un negocio típico que tiene una causa concreta, y resultando aquél como un accesorio del principal. Si se emplea el medio de un negocio que puede abarcar diversos contenidos, para realizar un acto determinado, este acto es plenamente directo, pues es el que se quería realizar de una manera principal, empleando para ello una categoría negocial que puede servir para diversos fines. El negocio indirecto hace referencia a negocio directo típico, que actúa a su vez, de una manera accesoria, otro negocio. Es así como la

3. Véase, por ejemplo, GRASSETI, "Del negozio fiduciario e della sua ammissibilità nel nostro ordinamento giuridico", en *Rivista di Diritto Commerciale*, págs. 345-378, del año 1936, parte prima; concretamente págs. 362-363. y bibliografía allí citada.

doctrina lo entiende y como tiene justificación. Ponsard, por el contrario, cree que la categoría indirecta hace referencia, no a una figura típica que actúa indirectamente otra también típica, sino a un negocio sin causa concreta por medio del cual se realiza el indirecto; es decir, piensa que al emplear el acto abstracto se obtiene indirectamente—en el sentido de su aparición jurídica—un negocio concreto. Esto supone dar al negocio indirecto una significación que nunca tuvo. Y creemos que crear esa categoría, con este significado, no es conveniente ni necesario, porque para describir el resultado que Ponsard pretende, ya existe la figura del negocio abstracto y no hay por qué darle otro nombre.

Por otra parte, afirmar que la venta a precio vil y la estipulación a favor de tercero contenida en un contrato, son negocios abstractos, es algo que nunca puede admitirse de no configurar esos negocios de modo esencialmente distinto al admitido por la doctrina.

Las donaciones indirectas—sigue afirmando Ponsard—son verdaderas liberalidades, pero se realizan por medio de actos que no revisten la forma especial que para la donación prescribe la ley. La inaplicabilidad de los preceptos formales a estos actos, se justifican teniendo en cuenta que aquellos tienden a hacer reflexionar al donante antes de realizar un acto definitivo, recalcando así más y más el principio de irrevocabilidad. Mas en las liberalidades indirectas, este principio viene impuesto por la misma naturaleza del acto abstracto, y son válidas sin necesidad de los requisitos formales prescritos por la ley para las donaciones puras, porque estos son aquí superfluos, y siendo la forma un medio puede dispensarse cuando se torna inútil.

Concordamos en que la principal finalidad de la forma es garantizar la seriedad del acto y realizar su irrevocabilidad, si bien que no sea la única. También estamos de acuerdo en afirmar que en las donaciones indirectas no es necesario el empleo de la forma de las liberalidades puras, mas no porque la existencia del negocio abstracto la haga innecesaria—ya advertimos que no nos parecía admisible la compatibilidad de negocio abstracto e indirecto—, sino porque al existir un negocio típico principal del que el indirecto es un simple efecto accesorio, la forma que debe emplearse es la de aquél y no la del indirecto, pues este carece de la substantividad necesaria para erigirse en acto independiente y, por tanto, para aparecer con la envoltura formal de otro negocio diferente del directo en que se contiene.

Por el contrario, piensa Ponsard, que a estos actos deben aplicárseles las reglas de fondo de las donaciones. Esta afirmación es perfectamente lógica—claro está—dentro de su teoría que considera las liberalidades indirectas como verdaderas donaciones. Y de ella nos apartamos al sostener—y próximamente esperamos probar—que esas pretendidas liberalidades no son donaciones en el sentido jurídico, sino que tan sólo producen el efecto económico de la donación.

Tal es, en líneas generales, el pensamiento de Ponsard, y los puntos de discordancia que con él tenemos. Mas no obstante esta discordancia,

reconocemos lealmente el valor de la obra, valor que ya pusimos de manifiesto. Fué tal la inquietud que su lectura nos produjo, que nos decidió a trabajar sobre el mismo tema. Y este interés despertado, junto a una crítica que pretenderá ser constructiva, creemos que es, dentro de nuestra modestia, el mayor homenaje que a Ponsard podemos prestar.

Gregorio ORTEGA PARDO
Doctor en Derecho

RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín.—“*Tratado de Sociedades Mercantiles*”.—Edit. Porrúa, S. A., Méjico, 1947.—XXVII + 688 págs. en cuarto mayor.

Tomo II. Comprende: Sociedad anónima (cont. del tít. IV): Asamblea general de accionistas y asambleas especiales (cap. VII), administración y representación de la Sociedad (cap. VIII), los comisarios (cap. IX), modificaciones del capital social (cap. X), aumento del patrimonio: emisión de obligaciones (cap. XI), balance y reservas (cap. XII).—Título V. Sociedades de responsabilidad limitada: antecedentes, concepto, constitución (cap. I), derechos y obligaciones de los socios (capítulo II), organización de la Sociedad (cap. III).—Título VI. Sociedad en comandita por acciones (cap. único).—Título VII. Sociedades de capital variable, en especial la Sociedad cooperativa (cap. II).—Título VIII. Disolución (cap. I) y liquidación (cap. II) de Sociedades mercantiles.—Título IX. Concentraciones de Empresas, y en especial, dentro de la concentración externa, la fusión, el cártel y las filiales.

En este libro, de notorio valor para el estudio del Derecho mejicano en materia de Sociedades mercantiles, nos presenta el autor una detenida exposición de la doctrina, unida a un interesante estudio de los problemas que la reglamentación jurídica de aquel país suscita. Es lástima que no siempre esté acertado, a nuestro juicio, en la fundamentación y solución de los problemas que plantea, lo que hace que desmerezca en conjunto su obra, que en general se mantiene a una elevada altura científica. Citémos, como ejemplo, algunas opiniones del autor; de las que disentimos:

1. Dice, en la página 45, que “reunida una asamblea general puede ocurrir que no se agote la orden del día. En este caso puede suceder que la convocatoria haya previsto varios días para la celebración de las sesiones pertinentes; pero, en todo caso, aunque así no sea, la asamblea podrá resolver su continuación hasta concluir la orden del día”, tomando el acuerdo por simple mayoría de votos. Nos parece que este criterio está excesivamente vinculado a la consideración del tiempo natural, y como no cita en su apoyo texto legal ni razón alguna, nos parece más lógico suponer que la duración de la asamblea, si bien tiene determinada la fecha y hora de reunión, depende del total examen de la orden del día, aunque las sesiones no sean continuas, no necesitándose, por tanto, acuerdo alguno para su continuación en otro día natural.