



**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

**SEDE GUADALAJARA**

**"LA OFERTA CONTRACTUAL"**

**JOSÉ ANTONIO NÚÑEZ GONZÁLEZ**

Tesis presentada para optar por el Título de Licenciado en  
**Derecho** con Reconocimiento de Validez Oficial de  
Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA,  
según acuerdo número 86809 con fecha 13-VIII-86.

Zapopan, Jalisco. Octubre de 1998.





**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

SEDE GUADALAJARA

**"LA OFERTA CONTRACTUAL"**

**JOSÉ ANTONIO NÚÑEZ GONZÁLEZ**

Tesis presentada para optar por el Título de **Licenciado en Derecho** con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA, según acuerdo número 86809 con fecha 13-VIII-86.

Zapopan, Jalisco. Octubre de 1998.

CLASIF: \_\_\_\_\_  
ADQUIS: 47432  
FECHA: 08/08/02  
DONATIVO DE \_\_\_\_\_  
\$ \_\_\_\_\_





UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

C. SR. JOSÉ ANTONIO NUÑEZ GONZÁLEZ

Presente

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesional y después de haber analizado el trabajo de titulación en la alternativa TESIS titulado: LA OFERTA CONTRACTUAL presentado por usted, le manifiesto que reúne los requisitos a que obligan los reglamentos en vigor para ser presentado ante el H. Jurado del Examen Profesional, por lo que deberá entregar siete ejemplares como parte de su expediente al solicitar el examen.

Atentamente

EL PRESIDENTE DE LA COMISIÓN



LIC. ALBERTO JOSÉ ALARCÓN MENCHACA

Zapopan, Jalisco a 09 de septiembre de 1998

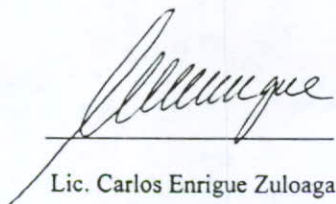
29 de Mayo de 1998.

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA.**  
FACULTAD DE DERECHO.  
**LIC. ALBERTO ALARCON.**

PRESENTE.

Por este conducto me permito comunicar a usted, que he revisado el cuerpo total de la Tesis presentada por el señor José Antonio Núñez González para optar por el título de Licenciado en Derecho, no encontrando nada que obste su impresión.

Expido la presente para constancia de mi consentimiento y para los fines que le convengan al interesado.



Lic. Carlos Enrique Zuloaga

<b>Introducción.</b> -----	6
<b>Capítulo Primero. De la Libertad Contractual.</b>	
Libertad Contractual.-----	8
Contratos. Aspecto General.-----	11
Definición de Contrato.-----	12
Elementos del Contrato.-----	14
Clasificación de los Contratos.-----	16
<b>Capítulo Segundo. Naturaleza de la Oferta.</b>	
Naturaleza de la Oferta.-----	26
¿Qué es la oferta?. Concepto Jurídico.-----	27
Elementos de la oferta.-----	28
Análisis de la oferta como elemento integrante del Consentimiento.-----	33
Análisis de la oferta como acto jurídico.-----	35
Diferencias con Acto precontractual y Promesa de contrato.-----	36
<b>Capítulo Tercero. Reglas de la Oferta.</b>	
Dominio de la oferta.-----	38
¿Cómo juzgar una oferta?.-----	39
Comunicación, efectividad y duración de la oferta.-----	40
Terminación de la oferta.-----	43
<b>Capítulo Cuarto. De los Tipos de Oferta.</b>	
De la oferta al público.-----	49
Oferta pública para celebrar contratos.-----	52
Promesa de recompensa.-----	52
Concurso con promesa de recompensa.-----	55
Oferta pública de valores.-----	56
De la subasta y sus diferencias con la Oferta al público.-----	59
La Oferta bajo la concepción adoptada por la ley Federal de Protección al Consumidor.-----	62
Oferta de Compraventa Internacional.-----	63
La oferta en términos financieros.-----	68
<b>Capítulo Quinto. Conclusiones. Críticas y Propuestas al Código Civil.</b>	
Críticas-----	69
Propuestas.-----	78
Aspectos Generales.-----	84
<b>Bibliografía.</b> -----	86

## INTRODUCCIÓN

### Introducción.

Las nuevas y cada vez mas complejas formas contractuales, entre ellas la contratación por medios electrónicos y los contratos de colaboración empresarial como lo es el Joint Venture, son prueba palpable de que cada día vivimos de más en más contractualmente debido a que nuestras necesidades se han expandido; y en el entendimiento de que la oferta es un factor invariable en cualquiera de las formas, se convierte en “pieza” fundamental para llevar a cabo una correcta contratación; y a pesar de ello, sigue siendo en el mundo del derecho muy subestimada.

Este tema, la oferta, se viste de mayor importancia ante la necesidad de la celeridad que actualmente se exige en la sociedad, que ante los adelantos tecnológicos, especialmente en la Industria de la Comunicación, un cuerpo normativo que se ocupa de legislar sobre ofertas realizadas por telégrafo, y por teléfono como novedad, dista sumamente de ser vanguardista. Por lo anterior, la oferta es un tema oportuno, que requiere de atención inmediata, pues la contratación electrónica no es mas ya un tema del futuro, y justamente somos nosotros, los de la clase jurídica, quienes nos estamos quedando a la zaga, y a nuestro juicio los que escapamos de la modernidad.



No obstante lo anterior, nuestra legislación carece de una definición que nos brinde los elementos que se requiere para constituir la oferta, que traen como consecuencia dudas sobre sus efectos vinculantes y la seguridad jurídica para el emisor o receptor de la oferta.

Por las razones expuestas, presento un estudio ordenado que tiene como finalidad servir de apoyo práctico a los estudiosos del derecho interesados en el conocimiento de la materia. Con esa finalidad, para su exposición resolvimos tratar en el capítulo primero la libertad contractual, los contratos y su clasificación; con el objetivo de recordar nuestra libertad de acción para contratar, la forma de llevarlo a cabo, sus elementos, requisitos y clasificación. En el Capítulo Segundo y Tercero, entramos de lleno en el tema de la oferta reconociendo su naturaleza, definición legal, elementos, duración y características y reglas en general; en los cuales habremos de realizar un profundo análisis jurídico de la figura y sus alcances. En el cuarto Capítulo, se pretende reconocer y diferenciar los distintos tipos de ofertas y sus características. Y un último capítulo, con la finalidad de verter críticas y sugerencias a nuestra legislación en la materia.

## ABREVIATURAS

### Abreviaturas

<b>Art.:</b>	Artículo
<b>Arts:</b>	Artículos.
<b>CCDF:</b>	Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para toda la República en materia Federal. <ul style="list-style-type: none"><li>• Es el único Código Civil al que se hará referencia.</li></ul>
<b>EUA:</b>	Estados Unidos de Norteamérica.
<b>S:</b>	Pesos Mexicanos.
<b>TCC:</b>	Tribunales Colegiados de Circuito.

# CAPITULO PRIMERO

## DE LA LIBERTAD CONTRACTUAL

1. Libertad Contractual.	2. Contratos. Aspecto general.
3. Definición de contrato.	4. Elementos de los contratos.
5. Clasificación de los contratos.	

### 1. Libertad contractual.

El hecho de llevar una vida en sociedad nos sujeta a diversas obligaciones, unas derivan de nuestra situación personal (obligaciones propiamente legales) o de actos nuestros que generan responsabilidad por los daños causados (responsabilidad extracontractual o por actos ilícitos) o de habernos beneficiado injustificadamente a expensas de otro (responsabilidad *cuasi* contractual). Otras las más copiosas resultan de lo que hemos acordado con otro sujeto de derecho, y las llamamos contractuales<sup>1</sup>.

Y es esto último precisamente a lo que refiere la libertad contractual, que supone *la posibilidad de celebrar contratos*, ya sea que se encuentren estructurados y regulados por el ordenamiento legal, o que sean contratos en los que las partes determinen libremente su

<sup>1</sup> OMEBA, Enciclopedia Jurídica. Editorial Bibliográfica Argentina. Argentina, 1964. Tomo XVIII. Página 495.

contenido, sin contravenir las leyes imperativas, la moral y las buenas costumbres, respetando el orden público y los derechos de terceros.

La libertad es una consecuencia de la naturaleza racional del hombre: el hombre es libre porque es inteligente. En efecto, aunque la libertad no es distinta de la voluntad, sino que es formalmente una propiedad de ésta, por la que elige a su arbitrio lo que el entendimiento le propone como bueno y conveniente para sí. La esencia de la libertad está en el pleno dominio de la voluntad sobre su acto de elección por que, como lo expresa Santo Tomás de Aquino, "Lo propio del libre albedrío es la elección, pues se dice que tenemos libre albedrío por cuanto podemos aceptar una cosa rehusando otra, en lo cual consiste la elección"<sup>2</sup>.

El Estado debe reconocer y proteger la *voluntad individual* que constituye el principio rector de la vida social en el ámbito privado, de tal manera que con base en este principio se permita a los particulares contratar cuando quieran, como quieran y con quien quieran; ya que toda obligación para ser justa debe ser libremente consentida, y toda obligación libremente consentida es, por eso, justa (*Qui dit contractuel dit juste*).

Derivada de esta libertad encontramos pues, a la oferta contractual, que es en quién, en un principio, descansa la responsabilidad de ejercer la libertad de acción para contratar, ya que

---

<sup>2</sup> Pacheco G, Máximo. Teoría del Derecho. Editorial Jurídico de Chile. Cuarta Edición. Chile, 1972. Páginas 36 y 37.

en ella se hace manifiesta el ánimo de contratación y podemos gracias a ella, convertirnos en oferentes y llevar a cabo nuestra voluntad contractual; realizándose de esta manera el primer paso para la celebración de un contrato, independientemente de si el receptor de la oferta la rechaza, la acepta o lanza una nueva oferta.

Nuestra legislación nos brinda un vigoroso testimonio de la virtualidad de la libertad contractual, al acogerla en los artículos 1796, 1832, 1839 y 1858 del CCDF, demostrando nuestros legisladores estar conscientes de que vivimos de más en más contractualmente, y que como consecuencia de esto, resulta lógico la renovación y nacimiento de nuevas figuras jurídicas que exigen ser reconocidas.

Vale la pena hacer mención de que para muchos la libertad contractual y la libertad para contratar son nociones enteramente distintas, que denotan una falta de precisión en la terminología jurídica. Sostienen que la libertad para contratar se relaciona única y exclusivamente con el momento de la celebración del contrato y de sus estipulaciones; no atañe a la parte interna. En resumen, consiste en la necesidad de respetar la voluntad de los contratantes, en el momento de la celebración, para que espontáneamente decidan si contratan o no. Mientras que la libertad contractual es una institución que tiene relación y se aplica al contenido de las estipulaciones contractuales<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Aguilar Carbajal, Leopoldo. Contratos Civiles. Editorial Porrúa. Segunda Edición. México, 1977. Páginas 12 y13.

Lo expuesto con anterioridad sin duda nos hace reflexionar, pero, preguntamos si: ¿en realidad son instituciones que puedan tener vida separadamente?, ¿de que serviría la libertad contractual sin la libertad para contratar?, ¿sería realmente libertad contractual en la que se pudiese estipular un contenido pero no se te permitiere celebrarlo? o bien, ¿sería libertad para contratar aquélla en que se te permita celebrar contratos, pero no se pueda establecer libremente el contenido de lo que desees pactar? .Creemos, son nociones que van íntimamente ligadas la una con la otra, en la que tacharlas de enteramente distintas sería una aberración y tratar de diferenciarlas resultaría estéril.

## CONTRATOS

### 2. Aspecto general.

La primera consideración que hay que hacer en este estudio, es que no es posible dar un concepto general del contrato con validez universal, ya que éste varía necesariamente de país en país y de época en época, de acuerdo con sus leyes y costumbres respectivas.

“Así, la connotación que puede ser justamente aplicada en Derecho Argentino, puede no corresponder a la que se le dé en Derecho Español o en Derecho Mexicano.

Por otra parte , la influencia doctrinal que es determinante en la labor legislativa, puede orientar la conceptualización de este término hacia

diversos sentidos; y si los autores de obras jurídicas tampoco están unificados para darle al contrato un significado uniforme, necesariamente éste variará en el aspecto legal, según sea la orientación doctrinal que haya motivado al autor de la ley.”<sup>4</sup>

### 3. Definición de contrato.

En México el contrato es una especie de convenio. “Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones (artículo 1792 del CCDF). Ahora bien, “los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos” (artículo 1793 del CCDF). Por exclusión, los que modifican o extinguen derechos y obligaciones se llaman convenios en sentido estricto.<sup>5</sup> Véase claramente en el cuadro siguiente:

<b>CONVENIO</b> Lato Sensu	crea	<b>Contrato</b>
	transfiere	
	modifica	<b>Convenio</b>
	extingue	stricto sensu

<sup>4</sup> López de Zavalía, Fernando. Teoría de los Contratos. Citado por Zamora y Valencia, Miguel Angel. Contratos Civiles. Editorial Porrúa. Cuarta Edición. México, 1992. Página 19.

<sup>5</sup> Bejarano Sánchez, Manuel. Obligaciones Civiles. Editorial Harla. Tercera Edición. México, 1984. Páginas 31 y 32.

En el código Francés se define al contrato en el artículo 1001 que dice: "Contrato es un convenio por el cual una o más personas se obligan, respecto de otra u otras, a dar, a hacer o a no hacer alguna cosa."

En Argentina, conforme al artículo 1137 de su código civil, "Hay un contrato cuando varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos."

Como vemos, en el código francés y en el mexicano, el contrato es una especie del convenio, es decir, consideran al convenio como género y al segundo como la especie, sin perder de vista que ambos son a su vez, especies de actos jurídicos.

Aunque esta diferencia el mismo código civil mexicano hace desaparecer toda importancia de ella, al establecer que los principios relativos a los contratos se aplican a todos los convenios lo cual hace que en realidad resulte ya bizantina la diferencia entre contrato y convenio.<sup>6</sup> No obstante que desde el punto de vista estrictamente civil es acertada la apreciación del maestro Sánchez Medal, dentro del ámbito general del derecho mexicano podría tener importancia la distinción, si se toma en consideración, por ejemplo que los cónyuges requieren de la autorización judicial para contratar entre ellos pero no para convenir, o que la derogada ley general del timbre que gravaba todos los contratos civiles excepto aquéllos que expresamente exentaba

---

<sup>6</sup> Sánchez Medal, Ramón. De los contratos civiles. Editorial Porrúa. Décima Cuarta Edición. México, 1995. Página 4.



del impuesto y no gravaba ningún convenio, excepto los que expresamente se encontraban gravados en la tarifa.<sup>7</sup>

#### **4. Elementos del Contrato.**

Ya definido el contrato como una especie de convenio que produce, transfiere, modifica y extingue derechos y obligaciones, como acto jurídico que es, tiene una serie de elementos de existencia, y precisa además de ciertos requisitos para que una vez nacido éste, pueda surtir efectos jurídicos.

##### **Elementos de existencia o para que nazca un contrato.**

El artículo 1794 de nuestro CCDF señala que para la existencia de un contrato se requiere:

- 1.- consentimiento, y
- 2.- objeto que pueda ser materia de contrato.

Además de estos elementos, ya se dijo, hay determinados requisitos que la ley exige para que una vez nacido el contrato, tenga validez, y ellos son los que se describen a continuación.

---

<sup>7</sup> Zamora y Valencia. Op. Cit. Páginas 21 y 22.

## Requisitos de validez del contrato.

El artículo 1795 del CCDF, nos señala los requisitos para que un contrato pueda ser invalidado; por tanto si lo analizamos en sentido contrario, podemos interpretar que los requisitos que exige son los siguientes:

- 1.- Capacidad de las partes que intervienen en el acto.
- 2.- Voluntad Exenta de vicios del consentimiento.
- 3.- Licitud en el objeto, motivo o fin.
- 4.- Observancia por las partes, de la forma que exija la ley, para externar la voluntad.

No resulta imprudente recordar que si falta un elemento de existencia (consentimiento, objeto y en ciertos casos la forma solemne) no existe el contrato; por otra parte, una vez que se dan esos elementos, el contrato precisa de los requisitos determinados por la ley, para alcanzar la plenitud de sus consecuencias jurídicas, y si faltan, no se producirá la inexistencia del acto, sino sólo la nulidad.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Gutiérrez y González, Ernesto. Derecho de las Obligaciones. Editorial Cajica. Quinta Edición. México, 1974. Páginas 205 y 206.

## 5. Clasificación de los Contratos.

Existen diversas clasificaciones de los contratos, pero para los efectos de este trabajo basta referirse al campo del derecho civil, y sólo expondremos las clasificaciones de mayor uso e importancia.

### Contratos unilaterales y bilaterales.

Doctrinalmente, esta clasificación no ofrece mayor problema; no existe una divergencia de opiniones. La unanimidad de los autores reconocen la existencia de esta clasificación. Existe, sí, una división en la doctrina a propósito de una categoría intermedia de contratos, los que, alguna parte de la doctrina, la menor llama “contratos sinalagmáticos imperfectos”,

“¿Cuál es el concepto del contrato bilateral o sinalagmático? En él todos los contratantes tienen un doble carácter: al mismo tiempo son acreedores y deudores. En otras palabras: el contrato bilateral o sinalagmático produce obligaciones recíprocas: todos los contratantes, todas las personas cuya voluntad ha llegado a un acuerdo con otras voluntades, para producir el contrato, quedan obligadas. El contrato engendra obligaciones para todos los contratantes. Los autores casualistas, precisamente cuando tratan de los contratos de los contratos bilaterales, explican que la obligación de un contratante tiene

como causa la obligación del otro”<sup>9</sup>, de tal manera que si una de las partes no cumpliera con efectuar la prestación a su cargo, la otra parte no estará obligada a efectuar la que le corresponde.

El contrato unilateral es aquel contrato que solamente engendra obligaciones respecto de uno de los contratantes, o de cierta categoría de contratantes, puesto que puede haber múltiples contratantes que tengan el mismo interés o constituyan la misma parte de un contrato. Puede haber varios compradores en una venta, y entonces hablamos de parte (o sean aquéllas que tienen un mismo interés). En el contrato unilateral solamente una de las partes se obliga; el contrato no engendra obligaciones para la otra parte, sino sólo para una de ellas. No hay que confundir entre contrato unilateral y acto unilateral. El contrato supone necesariamente, como una condición sine qua non de existencia, que haya acuerdo de voluntades. El acto unilateral, a diferencia del contrato unilateral, no es obra de dos voluntades, sino de una sola voluntad; por ejemplo: la remisión de una deuda. Aquí hay sólo un otorgante que es quien remite; no necesita la voluntad de la persona obligada; hay simplemente una voluntad por que se trata de un acto jurídico unilateral, no plurilateral. Los contratos sinalagmáticos imperfectos. ¿ En que consisten ? Son contratos que, en el momento en que nacen, en que se perfeccionan, sólo crean obligaciones para una de las partes; pero por un hecho posterior al nacimiento del contrato,

---

<sup>9</sup> Lozano Noriega, Francisco. Contratos. Editorial Asociación Nacional del Notariado. Quinta Edición. México, 1990. Páginas 4 y 5.

engendra obligaciones a cargo de la parte que no las tenía. Ejemplo: el contrato de depósito (Código de 84). En este Código de 84 el contrato de depósito era un contrato real que se perfeccionaba con la entrega de la cosa. Cuando el depositante entregaba la cosa, el contrato se perfeccionaba, había sólo obligaciones del depositario: cuidar la cosa para restituirla. Pero podía ocurrir que el depositario tuviese que hacer gastos extraordinarios para la conservación de la cosa. Este hecho superviniente, más el contrato de depósito, engendraban la obligación a cargo del depositante, que no tenía en el momento de celebrar el contrato, de indemnizar al depositario.<sup>10</sup>

#### **Contrato oneroso y gratuito.**

En el artículo 1837 del código civil declara que “Es contrato oneroso aquél en que se estipulan provechos y gravámenes recíprocos; y gratuito aquél en que el provecho es solamente de una de las partes.” En el oneroso hay un sacrificio recíproco y equivalente; en el gratuito el sacrificio sólo es de una de las partes y la otra no tiene gravamen alguno, sino sólo beneficios. Ello no implica necesariamente que carezca de obligación: puede tenerla, pero ella no representa un sacrificio o gravamen. Así, por ejemplo, en el contrato de comodato (préstamo gratuito de uso), el comodatario tiene obligación de devolver

---

<sup>10</sup> Lozano Noriega, Francisco. Idem. Páginas 4 y 5.

la cosa prestada que usó gratuitamente, pero no asumió ningún sacrificio.<sup>11</sup>

Los contratos a título oneroso son los únicos que pueden tener carácter mercantil, pues el comercio implica una idea de intercambio y de especulación, inconciliable con la naturaleza de los contratos a título gratuito.<sup>12</sup>

### **Contratos principales y contratos accesorios.**

Contrato principal es aquél que puede existir por sí mismo, independientemente de cualquier otro (por ejemplo una compraventa). Contrato accesorio es el que necesariamente supone otro al que debe ligarse (fianza, hipoteca). Por ejemplo, es contrato principal el mutuo, pero las partes otorgantes de un acto de este tipo, en especial el que presta dinero, busca tener la mayor garantía de que al ser exigible a su deudor la devolución del dinero, éste cumplirá efectivamente. Entonces para obtener ese refuerzo, le pide que constituya a su favor un derecho real de hipoteca o uno de prenda, celebrándose así uno accesorio.

---

<sup>11</sup> Bejarano Sánchez, Manuel. Op. Cit. Página 38.

<sup>12</sup> Gaudemet, Eugene. Teoría General de las Obligaciones. Editorial Porrúa. Segunda Edición. México, 1984. Página 39.

## **Contrato conmutativo y aleatorio.**

Esta no es una clasificación autónoma, sino una subclasificación del contrato oneroso. El contrato es aleatorio cuando las prestaciones que las partes se conceden, o la prestación de una de ellas, dependen, en cuanto a su existencia o monto, de azar o de sucesos imprevisibles, de tal manera que es imposible determinar el resultado económico del acto en el momento de celebrarse. Las partes no conocen de antemano si les producirá ganancia o pérdida.

El contrato es conmutativo cuando su resultado económico normal se conoce desde el momento en que se celebra y las partes pueden apreciar de inmediato si habrá de producirles un beneficio o una pérdida.

“La compraventa es un contrato conmutativo, pues desde la celebración del acto, las partes conocen ciertamente la extensión de sus respectivas prestaciones y la posible pérdida o ganancia que les irrogará. Los contratos aleatorios son el juego y la apuesta, la renta vitalicia y la compra de esperanza. Es importante la distinción por que se dice que la nulidad por lesión sólo es procedente respecto de contratos conmutativos y no de aleatorios.”<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Bejarano Sánchez, Manuel. Op. Cit. Páginas 39 y 40.

## **Contratos consensuales, formales, solemnes y reales.**

Esta clasificación se encuentra basada en la forma como se perfeccionan los contratos. La anterior tenía como base la reglamentación o no que de ellos hacía la ley. Esta otra división, considera el momento, el procedimiento, la forma, la manera, el modo de como se perfeccionan los contratos. Y, desde este punto de vista distinguimos entre contratos consensuales formales, solemnes y reales.

a) Contrato consensual. Es aquél para cuyo perfeccionamiento no se requiere ninguna forma especial; basta con que exista el consentimiento, el acuerdo de voluntades para que el contrato se perfeccione y produzca todos sus efectos. Por ejemplo: un contrato de compraventa que recaiga sobre bienes muebles, no requiere ninguna forma para su validez; basta con que los contratantes se hayan puesto de acuerdo acerca de la cosa y del precio para que el contrato se perfeccione y produzca todos sus efectos.

b) Contratos formales. Un contrato formal es aquél cuyo perfeccionamiento la ley exige determinada formalidad, mejor dicho, forma. Esa forma puede ser, por regla general, la escrita. Dentro de la escrita podemos distinguir entre un simple escrito privado y un instrumento público. Por ejemplo: el contrato de compraventa que recaiga sobre bienes inmuebles, siempre es un contrato formal.



c) Contratos solemnes. El contrato solemne es aquél para cuya existencia misma (ya el grado de ineficacia, es el grado mayor), del contrato, requiere cierta forma, cierta solemnidad. En nuestro derecho no encontramos ningún contrato solemne en la parte contractual. Encontramos uno solo en el libro primero del CCDF, el llamado contrato de matrimonio. Hay actos solemnes, por ejemplo, el testamento (el público abierto y el cerrado, deben de ser otorgados ante notario; el ológrafo debe de ser depositado ante el director del registro público de la propiedad). Pero el testamento ya no es un contrato, sino un acto solemne: la falta de forma produce la inexistencia. Dice lozano Noriega que hoy se depositan ante el jefe de la oficina del archivo general de notarías, que depende del registro público de la propiedad.

¿ En que difiere el contrato formal del solemne? Que en el formal, la ausencia, la falta de formalidades previstas por la ley, produce la ineficacia jurídica, la ineficacia que siempre en todos los casos, es la nulidad relativa. En cambio en el contrato solemne la ausencia de formalidades previstas por la ley produce la inexistencia, es decir, es un acto que no puede convalidarse; es la nada; no produce ningún efecto jurídico.

e) Contratos reales. Un contrato real (contrato *re* del derecho romano), es un contrato para cuyo perfeccionamiento se exige un principio de ejecución. Ese principio de ejecución es, generalmente, la entrega de una cosa. En otras palabras, poco importa que haya acuerdo de voluntades para que ese acuerdo conste en forma auténtica; el

contrato no se perfecciona mientras la cosa no ha sido entregada, porque se trata de un contrato real. Tradicionalmente, desde el Derecho Romano, existen cuatro contratos reales que se consideraban los clásicos: tales contratos reales eran: el mutuo, el comodato, el depósito y la prenda. Ese carácter de contratos reales había sido conservado hasta el código civil de 84. En el vigente, el comodato, el mutuo y el depósito han perdido el carácter de reales, son contratos consensuales y solamente hay discusión respecto a considerar como contrato real al de prenda.<sup>14</sup>

En la prenda, a diferencia de los otros tres - comodato, depósito y mutuo- se exige como medio para el perfeccionamiento del contrato, la entrega de la cosa ( Art. 2858 de CCDF).

La importancia que tiene la división de los contratos, en reales, formales, consensuales y solemnes, es tomar conocimiento del momento en el que "se perfeccionan los contratos."

#### **Contratos nominados e innominados.**

El Contrato nominado es el que está regulado en el código o en otras leyes, y no como pudiera pensarse por la apariencia gramatical que es aquél que tiene nombre.

---

<sup>14</sup> Lozano Noriega, Francisco. Op. Cit. Páginas 27 a la 31.

El contrato innominado es el que teniendo o no una denominación especial, carece de una reglamentación particular y específica. La celebración de estos contratos admite la libertad contractual.

En el Derecho Romano los contratos innominados formaban una categoría especial, estructurada por la *interpretatio*, en los que, a pesar de la falta de sanción por parte del *ius civile*, se había llegado a otorgar una acción *praescriptis verbis*. Eran convenios que se hacían obligatorios para una de las partes, cuando la otra los había cumplido.

Actualmente se llaman contratos nominados aquellos cuya teoría está especialmente desarrollada en el código civil: venta, arrendamiento, sociedad, mandato, transacción, etc.; y contratos innominados, los demás: alquiler de cajas de seguridad, cuenta corriente, por ejemplo.<sup>15</sup> Esta distinción es inútil dice Gaudemet, ya que, nominados o no, los contratos son válidos, tienen como sanción una acción judicial y se rigen por las mismas reglas generales, conforme al 1107, del Código Civil Francés que dice “ los contratos, tengan o no denominación propia, quedan sometidos a las reglas generales, objeto del presente título.”

Este criterio del cual nos habla Gaudemet, no podría ser aplicado igualmente aquí en México a los contratos civiles, ya que el artículo 1858 del CCDF, dice que “los contratos que no estén especialmente reglamentados en este código, se regirán por las reglas generales de los contratos, por las estipulaciones de las partes y, en lo que fueren

---

<sup>15</sup> Gaudemet, Eugene. Op. Cit. Páginas 41 y 42.

omisas, por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogía, de los reglamentados en este ordenamiento.”

Por tanto, los contratos, tratándose de nominados, deben de seguirse por las siguientes reglas: primera, por aquellas disposiciones que reglamentan ese contrato en particular; segunda, debemos atender a las reglas generales de los contratos y , por último, a las estipulaciones de las partes. “Y tratándose de contratos no reglamentados, la jerarquía es diferente. Primero tenemos que atender a las reglas generales de los contratos; enseguida a las estipulaciones de las partes, y la tercera en donde debemos de analizar cuál es el contrato nominado, de entre los reglamentados por el código, con el que guarda mayor semejanza y entonces, aplicar supletoriamente las disposiciones de ese contrato. Este es el único interés práctico que tenemos para distinguir los contratos nominados de los innominados.”<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Lozano Noriega, Francisco. Op. Cit. Páginas de la 24 a la 27.

## CAPITULO SEGUNDO

### NATURALEZA DE LA OFERTA

1. Naturaleza de la oferta. 1.1¿Qué es la oferta?. Concepto Jurídico.  
1.2 Elementos de la oferta. 2. Análisis de la oferta como elemento integrante del consentimiento. 3. Análisis de la oferta como acto jurídico. 4. Diferencias con Acto precontractual y Promesa de contrato.

#### 1. Naturaleza de la oferta.

La oferta encuentra su naturaleza en la *declaración unilateral de la voluntad*, por la que se entiende la exteriorización de la voluntad que crea en su autor la necesidad jurídica de conservarse en **aptitud de cumplir** por sí o por otro voluntariamente una prestación de carácter patrimonial, pecuniario o moral, en favor de un sujeto que eventualmente puede llegar a existir, o si existe, aceptar.<sup>17</sup>

Esta declaración presupone la posibilidad de que el autor pueda imponerse de manera voluntaria una obligación o constreñir su conducta, antes de tener conocimiento su contraparte.

---

<sup>17</sup> Gutiérrez y González, Ernesto. Op. Cit. Páginas 397 y 398.

De lo anterior se desprende la necesidad de ubicar la oferta dentro de este contexto: “como fuente obligacional, y como elemento conformador del consentimiento.”

### 1.1 ¿ Qué es la oferta ?. Concepto Jurídico.

*La oferta* (como parte de un contrato), es una declaración unilateral de voluntad, recepticia, expresa o tácita, hecha a persona presente o no presente, determinada o indeterminada, con la expresión de los elementos esenciales de un contrato cuya celebración pretende el autor de esa voluntad, seria y hecha con ánimo de cumplir en su oportunidad.<sup>18</sup>

Mark E. Roszkowski, la define como la promesa condicional que hace el oferente al destinatario de la oferta, otorgándole al mismo, el derecho de aceptación o el derecho de crear un contrato. Con esto quiere decir, que si tu vecino te ofrece vender su auto en \$2000.00 Pesos. Tu vecino te ha hecho una oferta, entonces, la oferta, le da al destinatario, el derecho de convertir la promesa hecha por tu vecino en una obligación contractual (esto no quiere decir que el destinatario tenga el dominio de la oferta).

---

<sup>18</sup> Gutiérrez y González, Ernesto. Op. Cit. Página 200.

## 1.2 Elementos de la oferta.

Del concepto señalado por Gutiérrez y González se desprenden los siguientes elementos:

a) *Es una declaración unilateral de voluntad.* Esto no quiere decir que deba ser por fuerza la expresión de voluntad de una sola persona, sino la manifestación de una voluntad jurídica; varias personas pueden emitir una sola y coincidente manifestación de voluntad, la cual seguirá siendo unilateral si su sentido es el mismo. Por ejemplo, cuando varios copropietarios emiten conjuntamente una oferta del bien común.

b) *Es recepticia.* Esta denota cómo la declaración de voluntad no surtirá efectos, hasta en tanto no sea recibida. La oferta siempre se dirige a otra persona que la debe recibir y complementar para integrar un acuerdo, por ello se dice que es recepticia.

c) *Puede ser expresa o tácita.* Con esto se quiere decir que la voluntad del policitante o de la persona que hace una oferta, debe externarse de tal manera, que el destinatario de la propuesta tome conocimiento de manera verbal o por escrito lo que se le propone, o bien que por signos indubitables sepa cuáles son las pretensiones del oferente. Es indudable que se requieren hechos externos, sensibles; no basta la simple intención. Por ejemplo si yo digo que he decidido vender mi casa en \$50,000.00 Pesos; esto no constituye una oferta, ya que sólo he declarado una "intención de vender." Otro caso ilustrativo

lo constituye el aviso que el propietario de un bien arrendado dé al inquilino, en acatamiento a lo ordenado en la fracción I del artículo 2448J del CCDF que dice “que en el caso de que el propietario del inmueble arrendado decida enajenarlo, el o los arrendatarios tendrán derecho a ser preferidos a cualquier tercero, en los siguientes términos: I. En todos los casos el propietario deberá de dar aviso por escrito al arrendatario de su deseo de vender el inmueble, precisando el precio, términos, condiciones y modalidades de la compra-venta.”; Los Tribunales Colegiados de Circuito han sostenido, que no es una expresión de voluntad susceptible de constituir el consentimiento que se requiere para la existencia de un contrato de compraventa, ya que esa manifestación del deseo de vender el inmueble debe entenderse subordinada al hecho de que el dueño realmente pretenda venderlo, de manera que si esto no ocurre no se actualiza el derecho del arrendatario a ser preferido frente a cualquier otro que pretenda adquirirlo. Por tanto, si el aviso aludido se da lisa y llanamente, no puede considerarse como una oferta, por que no constituye en sí mismo la expresión de voluntad de celebrar el contrato, esto es, de asumir el conjunto de obligaciones inherentes a la compraventa<sup>19</sup>.

d) *Puede ser hecha a persona presente o no presente.* Puede proponer el policitante la celebración de un contrato a una persona que se encuentre en su presencia, en el mismo sitio, o bien , pueda hacer la

---

<sup>19</sup> Jurisprudencia. TCC. Semanario Judicial de la Federación. Octava A. Tomo III Segunda Parte. Página 867.



proposición a una persona no presente, a través de los medios conocidos para transmitir el pensamiento.

e) *La policitación puede ser hecha a persona determinada o indeterminada.* No es esencial que se haga a una persona determinada la propuesta para celebra un contrato; bien se puede hacer a una colectividad, y cualquiera de sus miembros podrá aceptar o no esa propuesta. Por ejemplo Carlos le dice a Arturo que le vende su casa, es una propuesta determinada. Pero si Carlos coloca un anuncio en el periódico con la propuesta bien definida, aquí no hace una propuesta a una persona determinada, sino a cualquiera que se interese por la finca (más adelante veremos con mayor detalle lo relativo a publicación y catálogos).

f) *Debe contener los elementos esenciales del contrato que quiera celebrarse.* El proponente debe manifestar qué tipo de contrato desea celebrar, y determinar en su declaración todos los elementos esenciales del mismo contrato, pues si no estuvieran todos los elementos, no se obligará, sino que estará haciendo una simple invitación para contratar.<sup>20</sup> No sería oferta, en sentido jurídico, si se omitiera indicar los datos necesarios para dar a conocer la especie de acto que se propone y las condiciones en que se desea contratar: si alguien dice vendo, pero no dice qué vende; Si alguien ofrece una casa, sin expresar si la propone en préstamo gratuito (comodato), oneroso (arrendamiento), a cambio de un precio (compraventa), o de otra cosa (permuta), o como

---

<sup>20</sup> Gutiérrez y González, Ernesto. Op. Cit. Páginas 212 y 213.

aportación a una persona moral (sociedad), entonces no estará haciendo una oferta en términos de derecho.<sup>21</sup>

g) *Debe ser hecha en forma seria y con el ánimo de cumplir en su oportunidad.* El oferente debe tener intención de que su propuesta lo obligue a cumplir en su oportunidad lo que ofrece.

Para Roszkowski, autor del libro **Business Law**<sup>22</sup>, *intención y definición* son los elementos de una oferta, y dice:

Para ser una oferta, su comunicación debe de contar con dos elementos: (1) debe indicar la **intención** del oferente de ser obligado contractualmente sobre la aceptación, y (2) los términos de la oferta deben de ser razonablemente certeros o **definidos**. Ambas situaciones son determinadas por un minucioso análisis del lenguaje de la comunicación que se está utilizando, y las circunstancias que lo rodean.

La comunicación debe de ser examinada primero, para ver si determina evidencia de que fue una oferta con seria intención, y que puede ser legalmente obligada; o determinar, si solamente es una expresión de opinión, una declaración de intención, una invitación para comenzar negociaciones o, una solicitud para ofertas. Imagine que Smith le dice a Jones, “ estoy pensando vender mi casa en \$ 50,000.00 Pesos”, en este caso, no se ha hecho una oferta a Jones. Smith solamente hizo una declaración de intención, o cuando mucho solicitó

---

<sup>21</sup> Bejarano Sanchez, Manuel. Op. Cit. Página 58.

<sup>22</sup> Roszkowski, Mark. Business law. Editorial Scott, Foresman and Company. Tercera Edición. EUA, 1989. Página 165.

una oferta. Una persona razonable en el lugar de Jones no pensaría que Smith la ha hecho una propuesta firme para venderle su casa.

Un intento de obligación, por sí solo, no es suficiente. Una oferta tiene que ser suficientemente definida y explícita para que, si es aceptada, la Corte pueda decidir en disputa, tener suficientes bases sólidas para poder determinar si existe infracción y poder dar un remedio apropiado.

En otras palabras, el requerimiento de definición o seguridad, quiere decir que el contrato debe de contener ciertos requerimientos mínimos para que éste proceda. Los requerimientos mínimos para que éste proceda, varían dependiendo de que tipo de contrato se pretenda celebrar.

Ambos términos, intención y definición, suscitan algunas disputas concerniendo a los efectos legales de la *publicidad y los catálogos* de cotizaciones. Por ejemplo, un periódico promocionando máquinas de lavaplatos por \$ 2,390.00 Pesos, ¿constituye una oferta para vender?. La mayoría de las cortes en EUA, han dictaminado que los periódicos ordinarios u otro tipo de publicidad solamente hacen una invitación a hacer una oferta, no generan una obligación de vender al precio establecido en el periódico. El resultado está respaldado por dos términos. Primero el avisador, casi nunca espera que haya efectos legales solo por hacer publicidad. Tanto el lector como el avisador no hacen ningún contrato sin que el vendedor haga una oferta más directa. Razonablemente lo que se toma de este tipo de publicidad es una

invitación para que el lector vaya, examine y negocie. Después de esta comunicación y negociación la oferta puede ser hecha y aceptada, resultando así en la compra de productos o servicios a un precio ahí establecido. La segunda razón de rechazar a la publicidad como simple oferta, es que los avisos son generalmente muy indefinidos para constituir una oferta, por que comúnmente omiten muchos términos, el más notable, el precio.

Las ofertas sin embargo, pueden ser hechas a través de la publicidad. Si la publicidad es lo suficientemente definida y explícita en los términos propuestos del contrato de que se trate, se puede definir a esta publicidad como oferta.

## **2. Análisis de la Oferta como elemento integrante del consentimiento.**

Como ya hemos estudiado con anterioridad, el primer elemento de existencia de un contrato es el consentimiento, un elemento esencial del acto jurídico. No se podría dar una compraventa, un arrendamiento, una tutela, una promesa de recompensa, etc.; sin la voluntad exteriorizada de las partes o del autor de dichos actos.

Cualquier acto jurídico donde no esté presente la decisión voluntaria de celebrarlo, no se podrá formar, nunca podrá existir.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Bejarano Sanchez, Manuel. Op. Cit. Página 52.

El *consentimiento* es el acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción o transmisión de obligaciones y derechos, y es necesario que esas voluntades tengan una manifestación exterior, o en una forma más amplia, que sirve para el contrato y el convenio, es el acuerdo de dos o más voluntades tendientes a la producción, transmisión, modificación o extinción de efectos de derecho, siendo necesario que esas voluntades tengan una manifestación exterior.

Se aprecia en estos dos conceptos igualmente válidos, cómo no obstante que el consentimiento es un elemento de existencia, no se presenta como algo unitario, como algo simple en su constitución, sino que reporta un contenido compuesto.<sup>24</sup>

Para su estudio es necesario que distingamos este compuesto y veamos de que está formado. Como ya hemos visto, existe un elemento llamado consentimiento, el cual no es unitario, ya que requiere de dos o más voluntades; es decir, que requiere de dos emisiones de voluntad sucesivas que unidas, constituyen una voluntad común.

Esta voluntad común, implica dos emisiones : una de las partes toma la iniciativa, proponiendo a la otra la contratación y ésta declara que consiente. La primera declaración de voluntad es una oferta o policitud; la segunda, una aceptación.

Por lo expuesto con anterioridad, podemos apreciar con claridad que *la oferta es un elemento integrante del consentimiento*, imprescindible para su composición.

---

<sup>24</sup> Gutiérrez y González, Ernesto. Op. Cit. Páginas 207 y 208.

### 3. Análisis de la oferta como acto jurídico

Como ya sabemos, la oferta o policitud es una declaración de voluntad con el ánimo de contratación, además de ser elemento integrante del consentimiento; Y como tal, *también es un acto jurídico que produce sus efectos propios y específicos*, para lo cuál bastará en primera, que efectivamente se emita o se lleve a cabo la declaración, y en segunda, que reúna los elementos necesarios para calificarla de policitud u oferta<sup>25</sup>.

Reunidas estas condiciones, producirán las consecuencias de un acto jurídico, y podrán dirigirse contra el emisor las acciones conducentes para hacer efectiva tal oferta.

Este criterio ha sido sostenido por la corte, pues existe un precedente que dice lo siguiente:

“Si las indicaciones contenidas en una policitud a persona incierta, demuestran que quien la emite, y no una empresa de seguros mencionada en la misma, es quién prometió al público el obsequio de una póliza, e indudablemente que el emisor es el principalmente obligado a entregarla al poseedor del boleto premiado, con la simple presentación del boleto respectivo, y contra el mismo debe de dirigirse la acción conducente a hacer efectiva tal oferta.”<sup>26</sup>

<sup>25</sup> Gutiérrez y González, Ernesto. Op. Cit. Página 401.

<sup>26</sup> Jurisprudencia. Rubro: Policitud, Efectos De La. Tercera Sala. Semanario judicial de la Federación. Quinta Epoca A. Tomo LIII. Página 1595.

#### 4. Diferencia de la oferta con: *Acto precontractual* y *la promesa de contrato*

a) **Acto precontractual.**- Son las pláticas o conductas previas para ver si se celebra un contrato, pero sin que esos actos precontractuales impliquen una oferta, propuesta o policitud en los términos que se viene estudiando. V.g. Procopio sabe que Facundo va a construir un edificio y entonces lo entrevista y le dice que le va a hacer un proyecto de edificio para ver si le encomienda a él la construcción; Procopio ve el terreno donde Facundo piensa construir, toma medidas, hace planos, elabora maquetas, etc. Todos estos actos son precontractuales y en Derecho mexicano, no producen efectos jurídicos.

b) **Diferencia de la promesa de contrato con la oferta.**- ¿Por qué se confunden estos negocios jurídicos que son radicalmente diferentes? Porque los dos conducen a un resultado semejante. ¿A qué se obliga el oferente, el policitante? Al lanzar su oferta, su promesa, a celebrar el contrato que promete. ¿Cuál es el papel del policitante? A se dirige a una persona presente o ausente, determinada o indeterminada proponiéndole la celebración de un contrato. La situación del oferente es muy parecida a la del contratante prominente de la promesa unilateral de contrato; que también está prometiendo a otra persona la celebración de un contrato. ¿En qué difieren estos dos negocios jurídicos? En que la policitud u oferta es una declaración unilateral

de voluntad. ¿Cuándo habrá contrato en la policitud u oferta? Cuando ésta sea aceptada; mientras no haya aceptación hay una simple declaración unilateral de voluntad: en el momento en que haya aceptación, habrá contrato, pero no el contrato preliminar sino el definitivo. Pero para que se comprenda bien la diferencia entre la promesa de contrato y la policitud, yo puedo celebrar una policitud para celebrar una promesa de contrato. (Cuando se acepta esa policitud, habremos celebrado la promesa de contrato, no el contrato definitivo, porque puedo proponer, de manera unilateral, la celebración no de un contrato definitivo sino de una promesa de contrato; en esta ya hay contrato, el preliminar, ya no es una declaración unilateral de la voluntad; ya hay consentimiento, ya existe un acuerdo de voluntades.

*En resumen:* La policitud u oferta es un acto unilateral de voluntad; la promesa de contratar es un contrato.



## CAPÍTULO TERCERO

### REGLAS DE LA OFERTA

1. Dominio de la oferta. 2.- ¿Cómo juzgar una oferta?  
3. Comunicación, efectividad y duración. 4. Terminación de la oferta.

#### 1. Dominio de la Oferta

##### Regla del dominio de la oferta.

El oferente tiene el dominio de sobre la oferta. Esto significa que el aceptante deberá aceptar los términos bajo los cuales se realiza la oferta. Los requisitos de la oferta puede incluir no solo la promesa condicionada, sino también la fecha, el lugar y las condiciones de aceptación. Cualquier desviación llevada a cabo por el destinatario, sobre las condiciones generales de la oferta, no darán como resultado un contrato.

Debido a que el oferente incurre en responsabilidad contractual sobre la aceptación, la regla del dominio de la oferta le permite controlar, los términos sobre los cuales esta dispuesto a asumir tal responsabilidad.

## 2. ¿ Cómo juzgar una oferta ?

Como hemos visto el oferente es quien tiene el dominio sobre la oferta, y los términos establecidos en dicha oferta deberán de ser juzgados objetivamente. Bajo este criterio, la intención subjetiva del oferente es generalmente irrelevante, pues cualquiera que sea la intención que el oferente convenga, ya sea intencional o negligentemente, es tomada por el aceptante; por lo tanto, la existencia y los términos de una oferta, debe de juzgarse desde el punto de vista de que el oferente es una persona razonable.

Por ejemplo, asuma que una compañera de estudios le envía una carta ofreciéndole venderle su auto. Aunque la intención de la compañera era venderle el auto a \$ 2,500.00 Pesos, ésta inadvertidamente en la carta establece el precio del auto en \$2,000.00 Pesos. Si usted acepta la oferta sin conocimiento de que existió un error en la escritura, el contrato será válido por \$ 2000.00 Pesos. Por esto es que, para establecer un acuerdo, no se necesita una reunión de pensamientos o un acuerdo subjetivo entre las partes. Por lo tanto, mientras exista una manifestación exterior de mutuo consentimiento, el contrato existe. "Esta regla es conocida como la teoría objetiva del contrato, la cual protege la estabilidad de las relaciones contractuales permitiendo, a una de las partes actuar con apariencia razonable, en vez de ser sujeto de una oculta o incomunicada intención de la otra parte."<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Roszkowski, Mark. Op. Cit. Páginas 167 y 168.

### 3. Comunicación, efectividad y duración de la oferta.

#### Comunicación de la oferta.

Cuando la oferta ha sido hecha, tiene que ser comunicada al destinatario (recepticia) y , para hacer un contrato, el acto o promesa de aceptación debe ser hecha en respuesta a la oferta. En otras palabras, la oferta debe inducir a la aceptación. Para entenderlo mejor leamos el siguiente caso citado por Rowzskowski:

“Imaginemos que Sonia pierde su reloj, y pone un aviso en el periódico ofreciendo una recompensa. Bryan encuentra el reloj y lo regresa a Sonia sin saber de la recompensa. Bryan no tendrá el derecho a la recompensa, porque la oferta no ha llegado a él. El acto de regresar el reloj no constituye una aceptación.”

No sólo la oferta debe de ser comunicada al destinatario, sino que debe ser comunicada por el oferente o su agente, de la manera en que el oferente disponga ( Regla del dominio de la oferta). Veamos el siguiente ejemplo, también citado por Roskowski:

“Imagine, que Smith hace que su secretaria escriba una carta a Bates, ofreciéndole vender su auto en \$500.00 Pesos; Antes de enviarla, la secretaria ve a Bates y le comunica de la oferta. En este caso, ninguna oferta ha sido hecha, ya que el oferente, ni ninguna persona autorizada la ha comunicado. De manera que si Bates, entra a las oficinas de Smith y ve la carta, él no puede aceptar dicha oferta ya que

la oferta no ha sido hecha bajo los medios que el oferente eligió, que era por el correo. Sin embargo, realizar un esfuerzo de aceptación por parte de Bates, será propiamente una oferta, a la cual Smith, puede o no aceptar.”

### **Efectividad y duración de la oferta.**

“Una oferta, no es efectiva hasta que no sea apropiadamente comunicada al destinatario. Es decir será efectiva hasta que el destinatario tenga el poder de aceptación, el poder de hacer un contrato.”<sup>28</sup>

Si la oferta no ha llegado aún al conocimiento del destinatario, todo el mundo conviene en que la oferta es revocable, mientras ésta no es conocida. “Por ejemplo si después de remitir una carta que contiene la oferta, se envía un telegrama que la revoca, y éste llega primero, la oferta decae.”<sup>29</sup> Aquí en México se considera al ejemplo anterior, una oferta no hecha (Art.1808 CCDF).

La vigencia de la oferta, depende de lo siguiente:

Primero, hay que ver si la oferta tiene plazo o si no se sujetó a término alguno. Si se trata de una oferta con plazo su vigencia se prolonga por el plazo previsto (Art.1804 CCDF). De esta manera si Carlos le ofrece a Arturo venderle su casa en \$4,500.00 Pesos, y le dice

<sup>28</sup> Roskowski, Mark. Op. Cit. Página 171.

<sup>29</sup> Gaudemet, Eugene. Op.Cit. Página 52.

que la oferta se la sostendrá, quedará obligado a mantener esa oferta por el término establecido.

Segundo, si se trató de una oferta sin plazo, es necesario que hagamos una distinción, si ésta la oferta fue hecha entre presentes o no presentes.

Si se trató, de una oferta sin plazo entre presentes, su duración será muy efímera, ya que el autor de la oferta queda desligado si la aceptación no se hace inmediatamente ( Art.1805 CCDF ). Esto mismo se aplica a la oferta hecha por teléfono.

Si se trató de una oferta sin plazo entre no presentes, su duración se prolonga todo el tiempo necesario, para la ida y vuelta del correo público más tres días (Art.1806 CCDF).

#### **Efecto de un error en la transmisión.**

Hay veces que un error es hecho en la transmisión de la oferta, no por el oferente, sino por los medios de comunicación (por ejemplo: la compañía del telégrafo). La mayoría de las Cortes (en EUA) establece que el oferente corre el riesgo de un error en la transmisión y lo obliga a la oferta, tomada como transmitida. El destinatario que tiene razón para saber de dicho error, no puede tomar ventaja, aceptando la oferta. La mayoría de las Cortes (en EUA) aceptan la teoría objetiva del contrato, por que el oferente es mantenido por la impresión que la oferta haga sobre el destinatario. Sin embargo, la regla penaliza al

oferente que ha actuado intencionalmente o negligentemente en crear una impresión equivocada. Este razonamiento ha convencido a una minoría de las cortes ha mantener que el oferente no es responsable del error, por lo tanto consideran que no hay contrato si es aceptada.<sup>30</sup>

### **Terminación de la oferta.**

Ya que una oferta está hecha, ésta puede terminar antes de ser aceptada; o aceptada, y por lo tanto, crear un contrato. La oferta puede terminar antes de ser aceptada como ya lo hemos dicho con anterioridad (en vigencia de una oferta), porque ha pasado el tiempo acordado para la aceptación. Pero también puede terminarse por el oferente (revocación), por el destinatario (que la rechace) y por operación de la ley .

### **Terminación por el oferente: revocación.**

Se termina la oferta si ésta fuere retirada antes de la aceptación, o como vimos anteriormente (en efectividad de la oferta) antes de que el destinatario conociera de la oferta (Art.1808 CCDF).

Generalmente, el oferente puede revocar una oferta en cualquier momento antes de que la aceptación del destinatario se haga efectiva.

---

<sup>30</sup> Rowszkowski, Mark. Op. Cit. Páginas 171 y 172.

Una revocación, es simplemente cualquier declaración o acción que indique que el oferente ya no pretende sostener la propuesta de contrato. La revocación es efectiva cuando es comunicada al destinatario. La teoría objetiva del contrato se aplica a revocaciones así como a ofertas. La revocación se puede hacer directamente o indirectamente al destinatario.

Una revocación por correo o cualquier otro tipo de comunicación por escrito es efectiva cuando llega a manos del destinatario, a alguien autorizado o es depositada en algún lugar autorizado. De esta manera, el destinatario no puede evadir la revocación al no abrir o leer el correo. Una oferta hecha al público en general puede ser revocada dando la misma publicidad que a la oferta.

#### **Terminación por el destinatario: rechazo**

Rechazo, es la declaración por parte del destinatario indicando la intención de no aceptar la oferta. Al igual que la revocación, el rechazo es efectivo para terminar con la oferta cuando es recibido por el oferente directa o indirectamente. El rechazo no debe de ser comunicado por el destinatario para que sea efectivo. Si el destinatario trata de aceptar después de inicialmente haber rechazado la oferta, su propuesta de aceptación simple y sencillamente operará como una nueva oferta, en efecto, una contra oferta.

En relación con lo anterior, dice Roskowski que existe una regla a la cual le llaman *la regla de la imagen de espejo*, en la que se señala que la aceptación debe de ser exactamente conforme a los términos propuestos por la oferta; estableciendo que cualquier desviación entre el intento de aceptar y los términos de la oferta, se juzgará como un rechazo a la oferta y se conformará una contra oferta con los nuevos términos.<sup>31</sup>

Para mayor ilustración es conveniente que analicemos el siguiente caso propuesto por el Pofesor Philip, Catedrático de la Universidad de Harvard, que dice así:

“Los científicos han previsto que el cometa Leclero va a tener una aparición espectacular el 10 de octubre de 1994. Este anuncio crea una gran expectación; una compañía de hamburguesas está vendiendo la hamburguesa leclero, e incluso las Universidades se han dado cursos acerca del cometa Leclero y sus consecuencias legales.

El mejor lugar para ver ese fenómeno natural será en el Atlántico del Norte, cerca de Islandia, muchas compañías han organizado viajes para observar el cometa, entre ellas la Cannard Line programó el viaje “Caviar y Leclero” que es un crucero trasatlántico de Nueva York a Londres que coincidirá con la observación del cometa desde su prestigioso buque “Reina María Cristina.” Por este crucero se cobrarán de 750 a 2500 dólares, dependiendo del lugar de la cabina (como es de

---

<sup>31</sup> Roszkowski, Mark. Op. Cit. Páginas 173 y 174.



costumbre el pago incluye transportación, alimentación, bebidas y entretenimiento a bordo).

Recordando la cantidad de quejas resultantes del crucero para observar el cometa Halley, hace varios años, cuando lo nublado impidió ver el cometa. Cannard ofreció en la publicidad "Garantizamos un espectacular espectáculo, si no se ve no se paga."

La asociación de astrónomos americanos tendrá en octubre su convención en Londres e interesada en el fenómeno astral se puso en contacto con Cannard y le propuso que a cambio de un descuento del 25% por ciento del precio anunciado la asociación contrataría los 2000 lugares que tiene el buque "Reina María Custoria" Cannard estuvo de acuerdo y ambos firmaron un contrato que incluía:

La asociación tomaría los 2000 lugares para el crucero "Caviar y Lebrero" a un precio equivalente al 75% del precio anunciado, dependiendo de la ubicación; Cannard no hará devoluciones sin importar si la asociación usará o no los lugares; Cannard dará el servicio usual (que se señalaron en los detalles del crucero) excepto la asignación de cabinas lo que hará la asociación; Cannard no responderá por retrasos en salidas o llegadas, fallas del aire acondicionado o accidentes personales que no sean debidos a la negligencia de Cannard.

El contrato contiene todos los acuerdos y obligaciones entre las partes y ningún empleado de Cannard tiene autoridad para variar sus términos. Las disputas de interpretación se harán conforme a las leyes y tribunales, para nuestro caso del Estado de Jalisco.

La asociación pagó a Cannard el precio pactado y al llegar a Londres todos los participantes llegaron encantados del viaje, de la atención, de la comida, de la bebida, del servicio, pero hubo un problema que a pesar de que todos los días fueron muy claros el fenómeno no se vio. La comunidad científica tuvo un error de cálculo.

La asociación pidió a Cannard la devolución del dinero, hecho al que se niega Cannard. La asociación recurre a su consejo, le pregunta qué soluciones habrá, si es que las hay.

Resuelva usted la consulta de la asociación fundándola y analizando los elementos del contrato.”<sup>32</sup>

*Solución que proponemos:*

La empresa cannard en un principio realizó una oferta, ofreciendo al público en general un crucero, el cual coincidiría con el paso del cometa, a un precio de 750 a 2500 dólares; en la promoción de este viaje, garantizaba que si no se veía (era obvio que era el cometa Leclero, ya que este representaba la atracción al crucero) no se pagaba. Pero, como la asociación de científicos le propuso a cannard que a cambio de un 25% de descuento del precio anunciado, ésta contrataría los 2000 lugares del buque, señalando en el contrato además de diversos aspectos sobre el precio, que cannard dará sus servicios

---

<sup>32</sup> Examen propuesto por el Profesor Philip de la Escuela de Derecho de la Universidad de Harvard.

usuales. Esto nos lleva a la conclusión de que Cannard no recibió una aceptación lisa y llana, sino que recibió *una nueva proposición*, ya que su primera oferta fue modificada por la asociación quedando de esta manera desligada de su oferta (en base a lo dispuesto en el artículo 1810 CCDF). Entonces, en virtud de lo anterior, la asociación no podrá pedir nada.

#### Terminación por operación de ley.

Una oferta es terminada por operación de ley antes de la aceptación:

- a) cuando cualquiera de las dos partes muere;
- b) cuando cualquiera de las partes es privada de su capacidad contractual; por ejemplo alguna incapacidad mental
- c) Cuando el objeto materia del contrato se vuelve ilegal o es destruido.

Es importante que mencionemos que cualquiera de estas maneras de terminación se hace efectiva automáticamente sin avisar a la otra parte.

En México, la oferta no se extingue por muerte del oferente, si el destinatario, al momento de la aceptación ignorase el hecho ( Art. 1809 CCDF).

## CAPÍTULO CUARTO

### DE LOS TIPOS DE OFERTA

1. De la Oferta al Público. 1.1 De la Oferta Pública para celebrar contratos. 1.2 De la Promesa de Recompensa. 1.3. Concurso con Promesa de Recompensa. 1.4 De la Oferta Pública de Valores. 1.5 De la Subasta y las diferencias con la Oferta Pública. 2. De la Oferta bajo la concepción adoptada por la Ley Federal de Protección al Consumidor. 3. De la Oferta de Compraventa Internacional 4. De la Oferta en términos financieros.

#### **1. Oferta al Público.**

La oferta al público es aquélla que realiza el proponente a la generalidad de los terceros<sup>33</sup>, es decir a toda persona que pueda tener conocimiento de ella, a fin de que cualquiera pueda eventualmente aceptarla.

Sus elementos deben ser los mismos que tratamos al hacer el estudio de la oferta o policitud, pero con la modalidad de que esta oferta no vaya dirigida a persona determinada o determinadas.

<sup>33</sup> Muñoz, Luis. Derecho Civil Mexicano. Editorial Modelo. Primera Edición. México, 1971. Página 207 y 208.

Este tipo de ofertas generalmente las realiza el proponente mediante anuncios televisivos, en los diarios, vía internet, fax, agencias de publicidad, etc., que resultan los medios idóneos del oferente de hacer pública su oferta. Esto último nos podría hacer llegar a pensar que debe de hacerse en forma expresa siempre, pero no lo es así; por ejemplo: Pipo es propietario de una tienda deportiva en un centro comercial, y en toda su mercancía aparece un número, que se sabe es el precio, es en este caso, una oferta al público mediante signos indubitables o tácita.

En la oferta al público, cobra aún mayor relevancia los elementos constitutivos de la oferta, por la reacción que en el público provoque la oferta; pueden presentarse problemas por la concurrencia simultánea de múltiples aceptantes, o por defectos en su emisión, como lo sería un anuncio mal redactado. Es en estos casos donde se hacen más necesarios la precisión o definición de la oferta y la intención del oferente, para que ésta resulte vinculante.

Dentro de las ofertas al público encontramos distintos tipos:

Ofertas al Público

Oferta pública para celebrar contratos.

Promesa de Recompensa.

Concurso con Promesa de Recompensa.

Oferta Pública de Valores

Antes de iniciar a estudiar las figuras anteriormente señaladas, expresaremos brevemente el por qué dentro de las ofertas públicas iniciamos hablando de una oferta pública genérica para la celebración de contratos, y no hacemos aparecer dentro de éstas los otros tipos de oferta pública. Nos gustaría señalar *en primera*, que dentro de nuestro estudio acerca del tema, he encontrado figuras como la Promesa de Recompensa, el Concurso con promesa de Recompensa y la Oferta Pública de Valores, que por sus condiciones, bien podían haber integrado el apartado 1.1 de este capítulo, pero he decidido hablar de ellas en forma separada, por encontrarse ya establecidas dentro de nuestros ordenamientos; quizá enmascaradas si usted quiere - como sería la promesa de recompensa-, pero al fin y al cabo PÚBLICAS, y en consecuencia esto nos facilitará el estudio.

Y como segunda razón se agregaría que, como ya vimos en el capítulo correspondiente a la libertad contractual, en que supone la posibilidad de celebrar contratos sin más límites que lo que libremente dispongan las partes, obviamente sin contrariar los principios rectores de la vida en sociedad, comprendemos que las ofertas públicas también son generadoras de contratos, y que como tales, pueden adquirir cualquiera de las formas posibles en que el ofertante desee obligarse.

### 1.1 Oferta pública para celebrar contratos.

Como ya hemos hecho mención, las ofertas pueden adquirir la forma que nuestra voluntad contractual desee, pero, si se pretende hacerla de conocimiento a la *generalidad de los terceros*, será una *oferta pública* para celebrar el contrato deseado; obviamente, debe de precisar de los elementos característicos requisitados propios de una oferta para que resulte vinculante, más uno último, realizado a la generalidad de los terceros.

En nuestra legislación se encuentra ya reglamentada de manera general cualquier tipo de oferta para celebrar un contrato (Arts. 1805 y 1806 CCDF), ya sea de arrendamiento, de venta, de hipoteca, etc; sólo dependerá de nosotros seleccionar el medio para hacerla pública.

### 1.2 Promesa de recompensa.

El artículo 1861 del Código Civil para el Distrito Federal, da el concepto de ella, al disponer:

“El que por anuncios u ofrecimientos hechos al público se comprometa a alguna prestación en favor de quien llene determinada condición o desempeñe cierto servicio, contrae la obligación de cumplir lo prometido”.

Situaciones que encuadren y ejemplifiquen este tipo de promesas encontramos muchas, como serían los ofrecimientos de una suma determinada de dinero a quién de información que ayude a encontrar a un criminal, o las que se hagan para el descubrimiento de una enfermedad, etc. En nuestra legislación, como ya se ha dicho, se encuentra regulada, y cuenta con reglas peculiares.

En orden de atención a esta reglas, definiremos :

#### 1º. QUIÉN TIENE DERECHO A LA RECOMPENSA.

El numeral 1862 del CCDF señala que, "quien en los términos del artículo anterior ejecutare el servicio pedido o llenare la condición señalada, podrá exigir el pago o la recompensa ofrecida".

Ante tal situación, puede darse el caso de que el acto señalado fuese ejecutado por varias personas, caso en el cual el artículo 1865 del mismo ordenamiento da solución y señala un orden de preferencia, al mencionar que el que tendrá primero derecho será el que primero ejecutare la obra o cumpliere la condición, en segundo, si la ejecución es simultánea, o varios llenan al mismo tiempo la condición, se repartirá la recompensa por partes iguales, y en caso de que la recompensa no fuere divisible, se sorteará entre los interesados.



## 2°. REVOCACIÓN DE LA OFERTA.

Al realizar una oferta de estas características debemos de atender con mucha atención, a si la oferta referida es hecha con plazo o sin plazo.

En el caso de no fijarlo, podrá el oferente revocarla en el momento que lo desee, pero deberá hacerla *con la misma publicidad con que hizo la oferta, y en todo caso, si alguno prueba que hizo gastos con motivo de ella, se los deberá restituir*. Esto es por ministerio de ley, y lo encontramos referido en el artículo 1863 del CCDF.

Diferente sería el caso, de haberse realizado con plazo, puesto que no podrá revocarla mientras no se encuentre vencido el plazo. Condición muy justa a nuestro parecer, ya que la oferta es un acto jurídico vinculante, con efectos propios y específicos, y que obligan, como lo es el caso, a no dar marcha atrás si el plazo no se hubiere vencido; esto encuentra su sede legal en el artículo 1864 del CCDF.

De lo anterior resulta que sea ilícito revocar la oferta antes de la llegada del plazo fijado, y en caso de contravenir con lo dispuesto, da lugar a que cualquier interesado demande el pago de la promesa, y en su caso, la indemnización por los daños y perjuicios que se le pudiesen haber ocasionado.

Así expuesto el tema de la promesa de recompensa, llama en especial la atención el cuidado que debemos tener al realizar una oferta de este

tipo, tanto en su emisión como en su revocación, porque goza de un gran alcance, y al oferente se le puede exigir mucho y por muchos, y con mención especial si intenta retractarse.

### 1.3 Concurso con promesa de recompensa.

Como lo detalla Gutiérrez y González, esta figura es también una forma de declaración unilateral de la voluntad que con frecuencia se presenta en la vida jurídica del país, y la define como “la promesa de dar un premio o recompensa a la persona que reúna ciertas cualidades, y que realice un trabajo o cumpla con una prestación que solicita el promitente.”<sup>34</sup>

De la anterior definición, la clave que la distingue de la promesa de recompensa es la palabra “cualidades”, que a nuestro parecer hace referencia a un grupo especial de personas, en la que son requeridas ciertas calidades para tratar de obtener el premio. Con lo que se reduce notablemente el campo de acción de la oferta, a diferencia de la promesa de recompensa, que la recibe cualquier persona.

Así mismo, y similar interpretación podemos hacer de la ley, al referirse en el artículo 1866 CCDF “a los que llenaren ciertas condiciones”.

---

<sup>34</sup> Gutiérrez y González, Ernesto. Op. Cit. Pagina 404.

El concurso además tiene la característica de que se debe de contar con un plazo.

Una característica especial dentro de esta figura, es la del DERECHO DE JURADO, y es que la ley le confiere al promitente el derecho de designar una o varias personas para que resuelvan quién es el merecedor del premio. La sede legal la encontramos en el artículo 1867 del CCDF.

#### 1.4 Oferta pública de valores.

En cualquier mercado de valores del mundo, iniciar actividades en un día, significa que representantes de compradores y vendedores (llamados corredores) se reúnan para que, de acuerdo con principios, políticas y procedimientos ya establecidos, desarrollen su mejor esfuerzo para comprar y vender a los mejores precios que sea posible dentro de las circunstancias, las acciones y demás valores solicitados por los clientes que representan esos corredores.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Marmolejo, Martin. Inversiones. Editorial IMEF. Octava Edición. México, 1994. Página 5.

A efectos de regular este mercado, el Congreso de los Estados Unidos Mexicanos decretó en 1975 la Ley del Mercado de Valores, en la que dentro de sus objetivos está la de regular la *oferta pública de valores*.

Dicha ley, en su artículo **segundo**, considera *oferta pública* la que se haga por algún medio de comunicación masiva o a persona indeterminada para suscribir, enajenar o adquirir títulos o documentos de los mencionados en el artículo siguiente.

Así mismo dispone que, la Comisión Nacional de Valores podrá establecer criterios de aplicación general conforme a los cuales se precise si una oferta es pública y deberá resolver sobre las consultas que al respecto se formulen.

La oferta pública de valores y documentos a que se refiere esta ley, continua mencionando el mismo dispositivo, requerirá ser previamente aprobada por dicha comisión.

Como podemos ver, se familiariza con los conceptos manejados, salvo que navega por el mundo del Derecho Bursátil.

Sus características son:

1°. Es que deba de ser hecha por algún medio de comunicación masiva o a persona indeterminada.

Aquí vale la pena hacer un comentario, atendiendo a una interpretación a la letra de la ley, podemos pensar que por medios masivos de comunicación se pueden realizar ofertas personales, por lo que notamos

imprecisa la redacción, y en base a lo que hemos estudiado a lo largo de este trabajo, no reúne los requisitos de una formal oferta pública. También nos gustaría hacer notar que la ley habla de las que se considerarán ofertas públicas (en forma imperativa), pero con posterioridad señala que la Comisión Nacional de Valores podrá establecer criterios de aplicación conforme a los cuales de se precise si es una oferta pública, dando lugar a la posibilidad de que se pudieran hacer de otra forma, o señalar requisitos formales, pues de entrada sabemos que es carente.

En lo que respecta a las personas indeterminadas, por sentido común podemos llegar a pensar que realmente sólo las aceptarán personas o empresas con grandes capitales, es decir, personas con "cualidades", lo que estaría reduciendo el campo de aplicación de la oferta, y por ende para un grupo de pocos. Pero, si bien es cierto que un número significativo de ahorradores no disponen de excedentes de efectivo en montos suficientes para incursionar en el mundo de las inversiones, también lo es, que existe la posibilidad de conformarse en Sociedades de Inversión, que consisten en sumar las aportaciones de miles de inversionistas en un fondo común el cual se utiliza para la compraventa de valores. De esto resulta que los pequeños ahorradores tengan oportunidad de navegar en el mundo de los valores.

Y para finalizar les diríamos, que la oferta es para quién pueda recibirla y esté en condición de aceptarla, solo que en este caso se deberá

de contar con los recursos suficientes; y la Comisión no tiene la culpa de que no todos contemos con ese capital.

2°. Para suscribir, enajenar o adquirir títulos o documentos.

Claramente se establecen las operaciones que han de poder realizarse: comprar, vender o suscribir títulos o documentos.

Y por último, sólo nos quedaría especificar que los *valores* son: las acciones, obligaciones y demás títulos de crédito que se emitan en serie o en masa, inscritos en la sección de valores.

### 1.5 De la Subasta y sus diferencias con la Oferta al público.

La palabra subasta procede del latín y significa “ bajo la lanza”, por que en Roma las ventas públicas se realizaban al amparo de la lanza, símbolo del poder militar y de la autoridad del estado<sup>36</sup>.

Actualmente significa toda venta pública que se hace por orden y con la intervención de la autoridad judicial o administrativa, sea de bienes muebles o de inmuebles, aunque respecto de los primeros, es más propio usar la palabra almoneda, de origen árabe<sup>37</sup>.

---

<sup>36</sup> Pallares, Eduardo. Diccionario de Derecho Procesal Civil. Editorial Porrúa. Vigésima Edición. México, 1992. Página 738.

<sup>37</sup> Ibidem. Página 738.

La subasta es un contrato que busca, mediante una invitación a la generalidad de los terceros o, en caso de ser privada, a personas determinadas, a la realización de ofertas de compra, a fin de atribuir eficacia de aceptación a la oferta que resulte más ventajosa.

Debemos hacer hincapié, en que en las subastas que participe la autoridad judicial o administrativa serán subastas públicas, sin menoscabo en que también puedan realizarse subastas de carácter privado, reduciéndose de esta manera la invitación, a algunos cuantos.

En la subasta, ya sea pública o privada, no debemos considerar que es simplemente una invitación, ya que el emisor - o vendedor- se encuentra vinculado, y deberá, por el solo hecho de ser subasta, aceptar la oferta que le resulte más ventajosa; es una figura que la técnica mercantil ha elaborado bajo una estructura contractual con la finalidad de obtener el mejor de los precios.

La subasta realizada por autoridad judicial, la conocemos comúnmente como *Venta Judicial*, y se encuentra regulada por el Código Civil, y la realizada con intervención de la autoridad administrativa, la conocemos como *Licitación*, y la encontramos regulada por la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas.

En el primer caso, el ofertante asume el interés de quedar obligado como comprador, bajo las condiciones señaladas en el capítulo de compraventa. Esto se encuentra establecido bajo el numeral 2323 del

CCDF, que dispone que las ventas judiciales en almoneda, subasta o remate públicos, se regirán por las disposiciones de ese título -Compraventa-, en cuanto a la substancia del contrato; y a las obligaciones y derechos del comprador y del vendedor, con las modificaciones que se encuentran en el capítulo -De las ventas judiciales -.

En el caso de la Licitación, el ofertante asume la responsabilidad de quedar obligado a la contratación de que trate, ya sea de adquisición, arrendamientos, servicios u obra pública para con la dependencia o entidad que lance la subasta.

En la subasta pública con intervención de la autoridad, se lanza una convocatoria en el Diario Oficial de la Federación, que no es un oferta, sino una convocatoria a realizar ofertas, esperando el que lanzó la convocatoria proposiciones viables que le permitan encontrar la mejor de ellas.

No debemos confundir el hecho de lanzar una convocatoria pública, con la oferta pública, y mucho menos llamar "ofertante" al convocador, como algunos estudiosos del derecho así lo hacen suponer; puesto que se lanza una convocatoria para que hagan ofertas, en el *que se mencionan* los bienes u operaciones sometidos a subasta, "*no ofrecidos*" ya que de así suponerlo, el ofertante sería sobre quien corriera a cargo la convocatoria.



## **2. La Oferta bajo la concepción adoptada por la Ley Federal de Protección al Consumidor.**

En la vida cotidiana es muy común escuchar hablar de *oferta* para referirse a la disminución en el precio sobre el valor de un objeto. Manejar el término de la anterior manera, se ha convertido ya en una práctica muy aceptada por la comunidad en general.

Ante tal aceptación, la ley federal de protección al consumidor ha considerado conveniente equiparar dentro de la misma ley, a la oferta, con la barata o descuento.

Y es que dice la propia ley, en su capítulo IV, *de las promociones y ofertas que* por “oferta”, “barata”, “descuento”, “remate”, o cualquier otra expresión similar se entiende el ofrecimiento al público de productos o servicios de la misma calidad a precios rebajados o inferiores a los normales del establecimiento.

Ante tal definición es necesario apuntar las características:

1. Por oferta entenderemos barata, descuento, remate o cualquier otra expresión similar.
2. Es una oferta al público.
3. De productos o servicios de una misma calidad.
4. A precios rebajados o inferiores a los precios normales del establecimiento.

Este último punto hace entender, que nos encontramos ante una oferta de venta bajo signos indudables, en que de manera tácita se manifiesta la voluntad del ofertante.

**3. Oferta de Compraventa Internacional.** *Según la Convención de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980).*

En el mundo del comercio la formación del contrato de compraventa es un problema de primera importancia, ya que la mayor parte de los contratos de este tipo se realizan entre ausentes. En esa circunstancia es decisivo saber en qué momento se perfecciona y cuáles son los actos previos y preparatorios para formalizarlo.

La convención, sigue un punto de vista peculiar, en el que se combinan reglas provenientes de dos tradiciones jurídicas deferentes: el Common law y el Derecho Civil codificado<sup>38</sup>.

La teoría de la recepción, es decir, que las comunicaciones entre las partes surten efectos al momento en que se reciben, es principio dominante de esta parte de la convención (arts. 14-24), aunque con dos significativas excepciones en que opera la teoría de la expedición: el envío de una aceptación produce el efecto de hacer irrevocable la oferta (art. 16-1) y la

---

<sup>38</sup> Garro, A., "Reconciliation of legal traditions in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods", en *The International Lawyer* 23 2 (summer 1989). Citado por Adame Goddard, Jorge. *El Contrato de compraventa internacional*. Editorial McGraw Hill. Primera Edición. México, 1994. Página 443.

aceptación por medio de un acto, produce efectos desde que se realiza el acto (art. 18-3)<sup>39</sup>.

La Convención trata de la oferta en sus artículos 14 a 17. En ellos se determina:

Que una propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o más personas determinadas constituye una **oferta** si es suficientemente definida e indica la intención del ofertante de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente definida si indica las mercancías y, expresa o tácitamente, estipula la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

De la anterior definición se desprende que, los requisitos que se deben cumplir son tres: a) estar dirigida a una o varias personas determinadas; b) ser suficientemente precisa; C) que indique la intención del oferente de quedar obligado<sup>40</sup>.

Así mismo, en el artículo 14 párrafo segundo, se dispone que una propuesta no dirigida a una o más personas determinadas -es decir oferta pública- *será considerada como una simple invitación a hacer ofertas*, a menos que la persona que haga la propuesta indique lo contrario. En atención a esto último dispuesto, no estaríamos hablando de la Oferta, si

---

<sup>39</sup> Adame Goddard, Jorge. Idem. Páginas 91 y ss.

<sup>40</sup> Nota: Estos puntos ya han sido materia de estudio en el capítulo tercero; solo restaría comentarles que en relación al punto b), la precisión a que se refiere es a que indique las mercaderías y, expresa o tácitamente, se señale la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

no de un figura muy parecida a la subasta, a menos que, como dice la Convención, el ofertante indique claramente lo contrario; única posibilidad de que se constituya una oferta pública de Compraventa internacional.

La misma definición de oferta, adoptada por la Convención, nos da la razón, ya que a nuestro parecer no se indica en la oferta pública referida la intención del oferente de quedar obligado, siendo este un requisito *sin el cual no* estaríamos hablando de una oferta, desvirtuándose de esta manera la necesidad de vinculación de la oferta para hacerla exigible.

Considerar que la oferta al público no es más que una invitación a hacer ofertas, significa que quien ofrece no está orientado a aceptar todas las ofertas que su invitación provoque<sup>41</sup>. Quien ofrece al público debe tener una responsabilidad por ello, de suerte que si rechaza una oferta, debe indemnizar los gastos y daños causados<sup>42</sup>. Al respecto, Adame Goddard, hace notar que esta responsabilidad se derivaría, no del contrato de compraventa ni de las disposiciones de la Convención, sino de las leyes del derecho interno aplicable, especialmente de las leyes de protección al consumidor.

---

<sup>41</sup> Adame Goddard, Jorge. Ibidem. Páginas 97 y ss.

<sup>42</sup> EÖRSI Commentary Citado por Adame Goddard, Jorge. Ibidem. Página 97.

Así las cosas, en correcta interpretación del apartado 14-2, No estaríamos hablando de una oferta, sino de **actos precontractuales o de conductas previas a la celebración del contrato de compraventa**, que en realidad no producen efectos jurídicos; al menos no en nuestro país.

De esto resulta, que mientras no se indique en la invitación que alguno de los invitados ha de ser al que se le ha de comprar o vender, no producirá efectos jurídicos; *pero en ningún momento*, en caso de darse este supuesto, estaremos hablando de una oferta.

Así mismo, vale la pena mencionar que al ser considerada la oferta como una invitación, para efectos legales, debe de entenderse que el ofertante es quien de respuesta voluntaria a la invitación con ánimos de contratar, y que es a este último a quien se le exigirá la intención de quedar obligado; toda vez que el emisor o invitador ahora es un aceptante o receptor, desligándosele de toda responsabilidad de un ofertante. De tal manera, que a nuestro juicio, legalmente es un invitador y no un ofertante como lo hace notar Adame Goddard, bajo el supuesto de que el proponente *no indique claramente lo contrario*.

Otras Características de la oferta de compraventa internacional:

1. Surte efectos cuando llegue al destinatario.
2. La oferta , aún cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega antes o *al mismo tiempo que la oferta*.

En nuestra legislación es efectiva la oferta que llegue al mismo tiempo que el retiro.

3. La oferta es revocable hasta que se perfeccione el contrato, si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.

4. No podrá revocarse la oferta:

a) Si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; y,

b) Si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

Se basa en el actuar de buena fe del destinatario de la oferta, que confiado en que la oferta era irrevocable llevó a cabo actos tendientes a una propicia contratación; para ejemplificar : Un constructor pide a un fabricante de ladrillos que le haga una oferta de venta de ladrillos, para que el constructor la tome en cuenta al elaborar un presupuesto de construcción de una obra puesta a concurso; el fabricante de ladrillos sabe que el concurso se resolverá el 30 de junio, pero antes de esa fecha pretende revocar la oferta; el constructor puede alegar que la oferta es irrevocable, porque él ha actuado, ha elaborado el presupuesto y se ha comprometido a realizar la obra si resulta ganador del concurso, confiando, con fundamento, que la oferta era irrevocable.

#### 4. La oferta en términos financieros.

Otra concepción muy conocida es la adoptada por los economistas, quienes hablan de la oferta como el flujo de un bien o servicio disponible en un mercado para satisfacer la demanda.

Por ejemplo:

La oferta de petróleo es el monto de este producto que los vendedores están preparados para vender en un período determinado, por decir una semana. Se debe destacar que la oferta se refiere a un bien que los vendedores desean, planean, buscan vender, no al monto que en realidad se vende, el cual puede ser diferente si el mercado no está en equilibrio. Un determinante importante de la oferta de cualquier bien es su precio. En general se espera, que cuanto mayor sea el precio lo será la oferta.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Bannock, Graham. Diccionario de economía. Editorial Trillas. Segunda Edición. México, 1990. Página 262.

## CAPÍTULO QUINTO

### CONCLUSIONES. Código Civil: Críticas y Propuestas.

Conclusiones. 1. Críticas y Propuestas al Código Civil. 1.1 Críticas.  
1.2 Propuestas. 2. Aspectos Generales.

#### 1. Críticas y Propuestas al Código Civil.

La necesidad de verter opinión en la materia, sobre la regulación provista por nuestro código civil, es propia de este estudio, por lo que a continuación ennumeramos aspectos criticables, y nuestras proposiciones.

##### 1.1 Críticas.

##### PRIMERA. Teorías No Congruentes.

Muy importante resulta para “la oferta”, establecer claramente los criterios de perfeccionamiento del consentimiento, puesto que es menester que nuestra legislación vigile concurren los efectos vinculantes, no sólo en la oferta, sino también en la aceptación; con esto se quiere decir que si el ofertante es responsable por el lanzamiento de su oferta, de igual



manera lo debe de ser el aceptante al emitir su respuesta - Principio de Equidad-.

Los autores y las leyes de los diferentes ordenamientos, discrepan sobre cuál es el momento que se debe de considerar para estimar perfeccionado el consentimiento respecto de personas no presentes, y al respecto existen cuatro teorías:

#### 1° Sistema de la declaración.

Afirma que el consentimiento entre las personas no presentes, se perfecciona hasta el momento en que el destinatario de la propuesta, o presunto aceptante manifiesta o declara en cualquier forma, inclusive verbalmente, su aceptación.

Este sistema es criticado por el Lic. Ernesto Gutiérrez y González<sup>44</sup>, por que presenta la grave deficiencia de que en las más de las ocasiones, no se podrá probar que la aceptación fue hecha por el destinatario, y por ello éste podrá revocar su aceptación en perjuicio del proponente.

#### 2° Sistema de la expedición.

En este sistema se considera que el consentimiento entre personas no presentes se perfecciona cuando el destinatario de la propuesta, a más de enterarse de ésta y declarar su aceptación, la expide, y sale de su control.

---

<sup>44</sup> Gutiérrez y González, Ernesto. Op. Cit. Página 222.

Esta teoría tiene la ventaja de que se obtiene una aceptación de carácter objetiva.

Así también, coinciden varios autores, incluyendo al mismo Lic. Gutiérrez y González, que contiene la desventaja de que si el aceptante envía por un medio más rápido una retractación, y ésta llega primero, no habrá quedado obligado; esto desventaja que en realidad es una ventaja, permite al aceptante la oportunidad aunque sea muy breve -que va en relación al medio de comunicación seleccionado-, de recuperar lo que puede ahora pensar como un mal negocio, o conocer de una mejor oportunidad **sin lesionar intereses al ofertante**, obviamente, claro está, si el medio de comunicación seleccionado para enviar la retractación arriva primero que la aceptación. Ese tiempo ganado puede resultar muy importante para una buena negociación, puesto que es posible, por ejemplo, que yo acepte una oferta para la compra de un casa por decir en el Residencial Puerta de Hierro, y envíe mi aceptación por correo; pero ese mismo día o al día siguiente no habiendo recibido el ofertante mi aceptación, mi dinero que estaba invertido en la Bolsa de Valores, cae estrepitosamente, y deja de valer, y por tanto no pueda yo llevar a cabo la negociación satisfactoriamente, caso en el cual, en ese tiempo pueda yo hacer una llamada telefónica dando aviso de mi retractación, y sin lesionar ningún interés.

Así las cosas, estaríamos hablando de una nueva expedición de carácter *declinatorio*, que rompe con el principio propuesto por el sistema de la expedición para el perfeccionamiento consentimiento, impráctico si usted quiere, pero que hace valer el derecho; aspecto que descalifica automáticamente a este sistema para calificar el momento de el perfeccionamiento. Es como una contradicción de este sistema, que permite calificar el perfeccionamiento al momento de expedir una aceptación, y luego permite desperfeccionarlo con otra acción; aspecto que consideramos una aberración.

Toda vez considerado lo anterior, vemos que resulta muy atinada la posibilidad de la retractación, pero incapaz a este sistema de calificar el momento del perfeccionamiento. Esta posibilidad e incapacidad referidas, se encuentran contenidas en el artículo 1808 del CCDF que dispone:

“ La oferta se considerará como no hecha si la retira su autor y el destinatario recibe la retractación antes que la oferta. La misma regla se aplica al caso en que se retire la aceptación”.

### 3° Sistema de la recepción.

Sostiene que el consentimiento entre personas no presentes, se perfecciona hasta el momento en que la aceptación llega al oferente y la recibe, esto es, desde que la aceptación está a su disposición.

Presenta este sistema la ventaja sobre el anterior sistema, de que el oferente está en aptitud de conocer la respuesta afirmativa, pero se le critica sin embargo, porque se estima que no basta la simple posibilidad de conocer la aceptación para que se integre el consentimiento, sino que es necesario que sea efectivamente conocida<sup>45</sup>.

#### 4º Sistema de la información.

Este sistema sostiene que el consentimiento entre personas no presentes, se perfecciona en el momento mismo en que el oferente se entera o informa de la aceptación que de su propuesta hizo el destinatario de la misma.

Este sistema como podemos apreciar es sin duda alguna el que brinda mayor certeza, y al mismo tiempo, mayor seguridad jurídica al momento del perfeccionamiento.

Conocidos estos sistemas, nos encontramos con que el sistema adoptado por el Código Civil para el Distrito Federal es el *de la Recepción*, específicamente en el artículo 1807, que dispone lo siguiente:

“ El contrato se forma en el momento en que el proponente recibe la aceptación, estando ligado por su oferta según los artículos precedentes”.

Esta es la regla general, pero en el mismo código en el artículo 2340, establece una excepción, puesto que se dispone que la donación es perfecta desde que el donatario la acepta y hace saber la aceptación al

---

<sup>45</sup> Gutiérrez Y González, Ernesto. Op. Cit. Página 224.

donador; para lo que, como podremos notar, acepta el *sistema de la Información*.

Esto da por resultado una contradicción en nuestra legislación que no tiene porqué existir, y una clara despreocupación del legislador en adoptar un solo criterio y de proveernos de una cultura jurídica propia.

Otra muestra clara de la mencionada despreocupación la encontramos en el Código de Comercio vigente, donde, dentro del capítulo segundo, de los contratos mercantiles en general, se adopta el segundo de los sistemas, el de *la expedición*, y así en su artículo 80 sanciona que “

Los contratos mercantiles que se celebren por correspondencia, quedarán perfeccionados desde que se conteste aceptando la propuesta o las condiciones con que ésta fuere modificada. La correspondencia telegráfica sólo producirá la obligación entre los contratantes que hayan admitido, este medio previamente y en contrato por escrito, y siempre que los telegramas reúnan las condiciones o signos convencionales que previamente hayan establecido los contratantes, si así lo hubiesen pactado”.

Admitida la idea de que la declaración de la voluntad no queda definitivamente consagrada sino cuando su autor no puede ya retractarse de ella, y conociendo las necesidades de celeridad en las transacciones que hoy en día son exigidas, el sistema que mejor y más rápido provee la facilidad de la prueba es el de la *recepción*.

## SEGUNDA. Artículo 1860 del CCDF.

Con conocimiento de causa sabemos que la oferta es un elemento que puede ser integrante del consentimiento, o también un acto jurídico con efectos vinculantes propios, por eso es que encontramos la reglamentación de la oferta en ambos rubros en nuestro código.

Consideremos de momento acertada la idea de ubicarla en ambas partes la reglamentación oferta, pero no consideremos aceptable lo dispuesto en el artículo 1860 de nuestro código al señalar que: “El hecho de ofrecer al público objetos en determinado precio, obliga al dueño a sostener su ofrecimiento”.

Y es que, a simple lectura, podemos apreciar que se trata específicamente de una oferta de venta, y que a la luz de los artículos 1805 y 1806 es totalmente innecesaria, pues se reglamentan *ya* de manera general cualquier tipo de oferta para celebrar un contrato; sea entre personas presentes o no, con o sin fijación del plazo.

Por lo que consideramos es una repetición del contenido de aquéllos, que no debería de existir, ya que no responde a ninguna novedad, y por esto, totalmente innecesaria.

### **TERCERA. Artículo 1804 y ss del CCDF.**

Es de llamar la atención que el artículo 1804, primero en utilizar la terminología “oferta”, así como artículos posteriores al mismo, no reconocen importancia a los elementos propios integrantes de la oferta; pues no sólo basta con la proposición de la celebración de un contrato, como podemos deducir del mismo numeral para que se considere como una oferta, sino que en realidad dentro de esa proposición concurren los elementos de la intención y definición que hemos estudiado.

Por esto, y con el afán de lograr proteger y respetar los efectos vinculantes de la oferta, debemos de hacer conciencia en el ofertante sobre la forma en que debe de manifestarse, para que aparezca correctamente su obligación de constreñir su conducta, y bajo estos términos, brindarle seguridad jurídica tanto al ofertante como al receptor de la oferta; aspecto que la actual legislación civil no resuelve satisfactoriamente.

### **ÚLTIMA. “ Del Consentimiento” Artículo 1803 y ss.**

Resulta criticable la inclusión de la oferta, así como de la aceptación, dentro del apartado relativo a “ Del Consentimiento”, debido a que ambas encuentran o tienen por naturaleza *la declaración unilateral de*

*la voluntad*, y por sí producen efectos autónomos, independientemente de los que producirían en común como integrantes del consentimiento.

Veámos por que: El oferente por su sola declaración, se obliga a sostenerla en los términos que la hizo; y a su vez el aceptante está obligado por su sola aceptación, independientemente de que conforme a la ley ya se haya o no formado el consentimiento. Así mismo, de no perfeccionarse el contrato, de cualquier manera esos elementos tuvieron existencia propia y autónoma, aunque con relación a una propuesta, o aceptación<sup>46</sup>.

Como ya estudiamos, el *consentimiento* es el acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción o transmisión de obligaciones y derechos; por lo que al llegar ese momento, tanto la oferta como su aceptación cesan su vida autónoma, y se perfecciona el contrato.

En base a este razonamiento creemos equivocada la reglamentación en materia general de la oferta dentro del apartado “Del consentimiento”, que debió hacerse dentro de “La declaración unilateral de la voluntad”.

---

<sup>46</sup> Gutiérrez Y González, Ernesto. Op. Cit. Página 219.



## **1.2 Propuestas.**

Con el afán de hacer una aportación a la reglamentación sobre la oferta, es que nos hemos atrevido a realizar en este estudio una serie de sugerencias, que sin jactarnos de que sea el mejor remedio, consideramos convenientes.

### **PRIMERA.**

Se propone se suprima el artículo 1860 del actual Código Civil vigente para el Distrito Federal en materia común y para toda la República en materia Federal.

Esto es por ser un supuesto, que como ya vimos, se encuentra ya regulado en los artículos 1805 y 1806 donde encajan todos los extremos de lo dispuesto en el 1860; por lo que a todas luces es meramente repetitivo de lo ya dispuesto en los dispositivos mencionados.

### **SEGUNDA.**

Proponemos un artículo en el que se defina claramente y con certeza jurídica el término "oferta"; para el que se sugiere contenga la siguiente redacción:

*Artículo "X". La propuesta de contratar, constituirá una oferta, si contiene los elementos esenciales del contrato que pretenda su autor, y se entienda razonablemente manifiesta la obligación de cumplirla en caso de aceptación. De no ser así, se considerará como un acto precontractual.*

A la inclusión de este nuevo apartado convendría modificar el actual artículo 1804 de nuestra legislación que dispone,:

*" Toda persona que propone a otra la celebración de un contrato fijándole un plazo para aceptar, queda ligado por su oferta hasta la expiración del plazo".*

Por:

*" Toda persona que realice una oferta fijando un plazo para su aceptación, queda ligada por su oferta hasta la expiración del plazo".*

Ambas modificaciones, necesarias a todas luces, brindarían al futuro ofertante las bases para que se obligue según lo que él desee que aparezca, la manera de hacerlo, y lo más importante, brindar las bases suficientes al juzgador para la mejor resolución en caso de controversia; consiguiéndose de esta manera, proteger los efectos vinculantes de la oferta.

### TERCERA.

Ha quedado claro a lo largo de este estudio, la importancia que reviste la forma o sistema de comunicación utilizado tanto para la transmisión de la oferta, como para su aceptación. Los avances tecnológicos en materia de comunicación como lo son las telecomunicaciones, el internet, fax, etc., han dejado a la zaga sistemas como el correo, telégrafos, inclusive al teléfono, por lo que se ha convertido en una necesidad irremediable que nuestra legislación regule estos casos, que ya son realidad y los adecue a los tiempos actuales.

Manifestamos no ser conocedores en materia de medios de comunicación, y se sabe que cada medio cuenta con sus especiales peculiaridades; pero contamos con la convicción de que se requiere una legislación que responda a las necesidades contractuales que la actualidad exige, y de la cual carecemos; por esto se sugiere un nuevo artículo a nuestra ley, bajo los términos siguientes:

*Artículo "Y". Tratándose de ofertas y aceptaciones dirigidas a persona determinada, en las que se utilicen los medios de comunicación de los que resulte innegable presumir la presencia de las partes por estimarse estar en contacto directo, se considerarán como hechas entre personas presentes.*

La inclusión de este artículo en nuestra ley, implicaría la supresión de lo dispuesto en el artículo 1805 del CCDF que dispone: “ la misma regla se aplicará a la oferta hecha por teléfono”. Ya que a la luz del artículo propuesto, resultaría innecesaria.

ÚLTIMA.

Reunidas las sugerencias, el proyecto de modificación a la legislación propuesto en la materia sería el siguiente:

### **Del Consentimiento**

Art. 1803. El consentimiento puede ser expreso o tácito. Es expreso cuando se manifiesta verbalmente, por escrito o por signos inequívocos. El tácito resultará de hechos o de actos que lo presupongan o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o por convenio de la voluntad deba manifestarse expresamente.

Art. 1804. El contrato se forma en el momento en que el ofertante reciba la aceptación, estando ligado según las reglas de la oferta.

## De la declaración unilateral de la voluntad

Art. X1. La propuesta de contratar, constituirá una oferta, si contiene los elementos esenciales del contrato que pretende su autor, y se entienda razonablemente manifiesta la obligación de cumplirla en caso de aceptación. De no ser así, se considerará como un acto precontractual.

Art. X2. Toda persona que realice una oferta fijando un plazo para su aceptación, queda ligada por su oferta hasta la expiración del plazo.

Art. X3. Cuando la oferta se haga a una persona presente, sin fijación de plazo para aceptarla, el autor de la oferta queda desligado si la aceptación no se hace inmediatamente.

Art. X4. Tratándose de ofertas, o aceptaciones dirigidas a persona determinada, en las que se utilicen medios de comunicación en los que resulte innegable presumir la presencia de las partes por estimarse estar contacto directo, se considerarán como hechas entre personas presentes. Caso contrario las partes deberán pactar con anterioridad y por escrito los medios de comunicación que habrán de utilizar para realizarlas.

Art. X5. Cuando la oferta se haga sin fijación de plazo a una persona no presente, el autor de la oferta quedará ligado durante tres días, además del tiempo necesario para la ida y vuelta regular del correo público, o del que se juzgue bastante, no habiendo correo público, según las distancias y la facilidad o dificultad de las comunicaciones.

Art. X6. La oferta se considerará como no hecha si la retira su autor y el destinatario recibe la retractación antes que la oferta. La misma regla se aplica al caso en que se retire la aceptación.

Art. X7. Si al tiempo de la aceptación hubiere fallecido el ofertante, sin que el aceptante fuere sabedor de su muerte, quedarán los herederos de aquél obligados a sostener el mismo.

Art. X8. El ofertante quedará libre de su oferta cuando la respuesta que reciba no sea una aceptación lisa y llana, sino que importe modificación de la primera. En este caso la respuesta se considerará como nueva oferta, que se regirá por los dispuesto en los artículos anteriores.

Art. X9. *La oferta y aceptación* hechas por telégrafo producen efectos si los contratantes con anterioridad habían estipulado por escrito esta manera de contratar, y si los originales de los respectivos telegramas contienen las firmas de los contratantes y los signos convencionales establecidos entre ellos.

Art. X10. El que por anuncios u ofrecimientos hechos al público se comprometa a alguna prestación en favor de quién llene determinada condición o desempeñe cierto servicio, contrae la obligación de cumplir lo prometido.

Art. X11 a X30 serán los mismos que actualmente son del 1862 a 1881.

## 2. Aspectos Generales.

Como hemos podido apreciar, la oferta es un tema complejo y de importancia general, que requiere de una definición jurídica actualizada y de aplicación real.

Así mismo, con los ritmos tan intensos de vida actuales, se convierte en una necesidad cada día mayor, dar cuidado y proteger los efectos vinculantes que la oferta genera, en razón de brindar seguridad contractual a los que emiten su voluntad, y por tanto proveerla de contundencia jurídica.

No está por demás señalar que los avances tecnológicos han modificado la mecánica de contratación, y en este momento no nos encontramos preparados jurídicamente para hacer frente a tales adelantos, no obstante que seremos los abogados quiénes habremos de confrontar estos problemas, y por tanto los que tenemos el compromiso social de dar respuestas.

Es sumamente importante apuntar que hoy en día no se le reconoce a esta figura la importancia que merece, pues no se trata de un tema cómodo que puede permanecer al margen del mundo jurídico; por lo anterior y para finalizar, consideramos todavía oportuno en tiempo la elaboración de esta investigación, que esperamos sirva como una llamada de atención para

quiénes nos hemos olvidado de ella: Nosotros, los que estudiamos el derecho.



## BIBLIOGRAFÍA

### Bibliografía.

**Adame Goddard, Jorge.** El Contrato de Compraventa Internacional. Editorial Mc Graw Hill. Primera Edición México, 1994. 459 Páginas.

**Aguilar Carvajal, Leopoldo.** Contratos Civiles. Editorial Modelo. Segunda Edición. México, 1977. 301 Páginas.

**Banock, Graham.** Diccionario de Economía. Editorial Trillas. Segunda Edición . México, 1990. 302 Páginas.

**Bejarano Sánchez, Manuel.** Obligaciones Civiles. Editorial Harla. Tercera Edición. México, 1984. 621 Páginas.

**Galindo Garfias, Ignacio.** Derecho Civil. Editorial Porrúa. Undécima Edición. México , 1991. 758 Páginas.

**Gaudemet, Eugene.** Teoría General de las Obligaciones. Editorial Porrúa . Segunda Edición. México, 1984. 534 Páginas.

**Gutiérrez y González, Ernesto.** Derecho de las Obligaciones. Editorial Cajica. Quinta Edición. Puebla, México. 1974. 946 Páginas.

**Lozano Noriega, Francisco.** Cuarto curso de Derecho Civil "Contratos". Editorial Asociación Nacional del Notariado, A.C. Quinta Edición. México, 1990. 523 Páginas.

**Marmolejo G, Martín.** Inversiones. Editorial IMEF. Octava Edición. México, 1994. 500 Páginas.

**Muñoz, Luis.** Derecho Civil Mexicano. Editorial Modelo. Primera Edición. México, D.F., 1971. 516 Páginas.

**OMEBA.** ENCICLOPEDIA JURIDICA. Editorial Bibliográfica Argentina. Argentina, 1964. 26 Tomos.

**Pacheco G, Máximo.** Teoría del Derecho. Editorial Jurídico de Chile. Cuarta Edición. Chile, 1972. 865 Páginas.

**Pallares, Eduardo.** Diccionario de Derecho Procesal Civil. Editorial Porrúa. Vigésima Edición. México, 1992. 901 Páginas.

**Roszkowski, Mark.** Bussines Law. Editorial Scott, Foresman and Company. Tercera Edición. EUA, 1989. 1259 Páginas.

**Sánchez Medal, Ramón.** De los Contratos Civiles. Editorial Porrúa. Décimacuarta edición. México, 1995. 629 Páginas.

**Zamora y Valencia, Miguel Angel.** Contratos Civiles. Editorial Porrúa. Cuarta Edición. México 1992. 412 Páginas.

#### **CÓDIGOS, LEYES Y REGLAMENTOS UTILIZADOS.**

**Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para toda la República en materia Federal.**

**Ley de Adquisiciones y Obras Públicas.**

**Ley del Mercado de Valores.**

**Ley Federal de Protección al Consumidor.**

**Reglamento de la Ley de Obras Públicas.**

#### **FUENTES ELCTRÓNICAS.**

**JURISPRUDENCIA. CD-ROM. Compilación Jurídica Mexicana.**

**PEMSA.**

*Servitesis*

OTRA OPCION PARA SU TESIS

**615-18-61**

A V. MEXICO 2210

(CASI ESQUINA CON AMERICAS)