

HECHO, ACTO Y NEGOCIO JURÍDICO.

SUMARIO.

1. Hechos, acto y negocio jurídico.
2. Elementos esenciales del negocio jurídico.
3. Clases de negocios jurídicos.

Objetivos.

1. Que los estudiantes identifiquen hecho, acto y negocio jurídico.
2. Que los alumnos conozcan los elementos del negocio jurídico.

Hecho: es todo suceso o fenómeno acaecido en la realidad. Si ese fenómeno lleva aparejada como consecuencia la producción de un efecto jurídico; lo calificamos de hecho jurídico. Ejemplo: de hechos jurídicos: nacimiento, muerte, ausencia, el transcurso del tiempo.

Definición: todo suceso al que el ordenamiento atribuye la virtud de producir, por si o en unión de otros, un efecto jurídico, es decir, la adquisición, la pérdida o la modificación de un derecho.

Las leyes dice Von Thur- son de ordinario preceptos abstractos que rigen para numerosos casos iguales (son muy raras las leyes que se dan en nuestro ordenamiento jurídico; en vista de un único caso, los llamados privilegios).

La ley, es pues, por su estructura lógica, una regla hipotética; si se dan tales hechos se producirán tales efectos. Los hechos indicados en la regla condicional son los requisitos, la conminación decretada por la regla principal es la que contiene los efectos jurídicos de esos hechos. Los efectos jurídicos implican siempre una alteración en el mundo del derecho, y en particular el nacimiento, la modificación o la extinción de norma jurídica o derecho subjetivo. Los requisitos de hecho de un precepto jurídico se componen casi siempre de varios hechos concretos que han de producirse simultánea o sucesivamente, con arreglo a un orden determinado o sin orden alguno. Esos hechos, dotados de eficacia jurídica, se llaman hechos jurídicos. Frente a ellos aparece la gran masa de los hechos indiferentes para el derecho.

Diferencia entre hecho jurídico y supuesto de hecho de un efecto jurídico.

Se relacionan pero son elementos distintos.

Supuesto de hecho: conjunto de circunstancias necesarias para que una norma jurídica sea aplicable, o sea el conjunto de requisitos o circunstancias a los que el ordenamiento condiciona el efecto jurídico o sea el nacimiento, extinción o modificación de una norma jurídica.

Acto jurídico.

Cuando el hecho jurídico es producto de un acto de voluntad de la persona nos

hallamos ante el acto jurídico. Es un hecho jurídico voluntario. Señala en este sentido Diez Picazo y Gullón, pág 433. *Tanto el negocio como el acto jurídico en sentido estricto participan de la misma naturaleza: son actos jurídicos porque derivan de una actuación (declaración, conducta) humana realizada con conciencia y voluntad. El acto jurídico se distingue del simple hecho natural que produce consecuencias jurídicas (ej muerte y nacimiento) precisamente por esa conciencia y voluntad que lo acompaña. Aquellos hechos son relevantes jurídicamente sin tener nada en cuenta la voluntad humana* “.

Características:

1. Es un acto humano.
2. La voluntad consciente; puede considerarse como acto de omisión negligente, pero no el hecho inconsciente.
3. La exteriorización de la voluntad, no son actos, los hechos de la vida espiritual interna.
4. Producción de efectos jurídicos.

La categoría es muy amplia y se distinguen:

Actos jurídicos en sentido estricto; son los hechos jurídicos estrictamente libres, voluntarios y conscientes realizados por el hombre y a los que el ordenamiento jurídico liga determinados efectos jurídicos precisamente por la voluntariedad y libertad del acto, aunque tales efectos no sean queridos por los autores de los actos. La realización del acto depende de la voluntad de su autor, pero los efectos jurídicos los determina el ordenamiento jurídico. Ejemplo: plantación en suelo ajeno.

2. Declaración de voluntad o normas jurídicas. La mera declaración de voluntad dirigida a producir determinados efectos jurídicos, los cuales quedan vinculados a la declaración no por el ordenamiento jurídico sino a la propia voluntariedad de la declaración que abarca a los efectos. Su esencia como ha llamado Windscheid se halla en la voluntariedad de los efectos.

Así que a diferencia del acto jurídico en sentido estricto el negocio jurídico precisa que la libertad y voluntad no alcanza al acto (declaración de voluntad), sino también a los efectos. Se busca la producción de efectos jurídicos.

3. Actos lícitos y actos ilícitos.

Los primeros son conforme al ordenamiento jurídico, los segundos son aquellas omisiones u actos libres y voluntarios que infringen una norma jurídica Art. 1902 CC.

4. Actos libres y actos debidos. Libres: son los que no proceden de una obligación (testar o celebrar un contrato). En cambio los actos debidos son los que tiene su origen en un deber jurídico- pago por el deudor.

Nota- un mismo acto jurídico puede ser clasificado como hecho jurídico. Así respecto de las partes, es un acto jurídico (norma jurídica) el contrato de compraventa, pero respecto del arrendatario de la casa vendida se trata de un hecho jurídico que produce la modificación de su relación arrendaticia sin el concurso de su voluntad.

Negocio Jurídico.

Nota- por obra de Savigny Siglo.XIX- todos los actos jurídicos consistentes en una declaración de voluntad de los particulares se reduce a la categoría unitaria: el negocio jurídico.

Nota- el C Civil no conoce el término ni el concepto de negocio jurídico, ni distingue entre el acto y el negocio.

Definición de negocio jurídico.

Ruggiero: una declaración de voluntad del particular dirigido a un fin protegido por el ordenamiento jurídico. Los arreglos al sentido moderno: es el acto integrado por una o varias declaraciones de voluntad privadas, dirigidas a la producción de un determinado efecto jurídico y a las que el derecho objetivo reconoce como bases del mismo, cumplidos los requisitos y dentro de los límites que el ordenamiento establece.

DIEZ PICAZO Y GULLÓN, La esencia de todo negocio jurídico es la voluntad , pero no una voluntad encerrada en el individuo sino exteriorizada. En otras palabras el núcleo del negocio jurídico es la voluntad declarada o un comportamiento considerado como tal (Sistema de D civil), p. 466. No obstante para que un negocio jurídico surta efecto como tal, en ocasiones además de esto, se requiere la concurrencia de otros hechos jurídicos, como la muerte. Ejemplo, en el testamento, para que se perfeccione se requiere que muera el testador. También destacan estos autores (pág 469 y 469), algunos principios que han de ser tenidos en cuenta para trabajar la cuestión del conflicto que suele producirse cuando la voluntad interna no es la declarada. Así señalan estos autores varios principios que han de ser tenidos en cuenta:

Nadie debe quedar vinculado por un negocio si su voluntad no se ha formado de manera espontánea y libre (**principio de la voluntad**).

La buena fe y la efectiva confianza de los destinatarios de una declaración en la validez y regularidad de la misma merece protección. Por ello debe valorarse si el destinatario conoció o no de esta divergencia o pudo conocerlo, Si la respuesta es positiva se anula. (**principio de la confianza**).

Debe valorarse también algo tan importante como el comportamiento del declarante y de la responsabilidad que él tiene u ostenta en lo concerniente a la divergencia. Si actuando diligentemente pudo y debió desvanecer la confianza que en los terceros suscitaba su declaración y no lo hizo responde de la eficacia de la declaración (esto se llama principio de la autorresponsabilidad)

Por ello el TS ha declarado que da supremacía a la voluntad real sobre la declarada , pero si la divergencia entre ésta y aquella obedece o es imputable al declarante por malicia o por haber podido ser evitada con el empleo de una mayor diligencia, entonces atribuye efectos plenos a la voluntad declarada siempre que, además exista buena fe en la otra parte. Todo ello en aras de la protección de la buena fe y de la seguridad del tráfico jurídico. Sentencias de 23 de mayo de 1935, 27 de octubre de 1951, entre otras.

Elementos o requisitos.

- a) Existencia de una o varias declaraciones de voluntad.
- b) Acto dirigido a provocar una consecuencia jurídica.
- c) Tutela por el ordenamiento jurídico.
- d) Concurrencia de demás requisitos señalados por la ley. Ejemplo: puede ser la entrega de la cosa: como en los negocios reales. Art 1740, 1758 y 1863- elemento o acto real, o elemento o acto oficial de transmisión de bienes inmuebles requiere la inscripción en el Registro de la Propiedad. Se profundizará en ello en Derechos Reales.

Elementos esenciales del negocio jurídico.

Suele distinguir la doctrina en:

Elementos esenciales: requisitos generales del negocio jurídico sin cuya concurrencia no hay negocio jurídico- 1261 CC .

Los elementos esenciales son el consentimiento, el objeto, la causa y la forma.

1. Consentimiento.

Consentimiento . Es la expresión de la voluntad que conforma el negocio jurídico. El consentimiento ha de ser expresada por una persona capaz y con voluntad para expresarlo. Para que exista el consentimiento señala la doctrina en la materia (CASTÁN, P. 745), que debe haber a) una capacidad para celebrarlo, b) una voluntad no viciada, c) una declaración o manifestación de voluntad, d) este punto muy discutido a nivel doctrinal, una concordancia entre lo realmente querido y lo expresado.

Es muy importante destacar que en el Derecho español, este tema carece de sistemática, por eso el punto relativo a la capacidad aparece en dependencia del tipo de negocio jurídico de que se trate, No existe un concepto general de capacidad negocial, por esto existe la idea desvirtuada de sólo explicar este tema en relación al contrato.

Una nota interesante a efectos de estudio. La falta de capacidad no produce los mismos efectos en relación a los contratos que a los testamentos. En los contratos permite la posibilidad de impugnación (anulabilidad) sin necesidad de producir la inexistencia del contrato, mientras que en los testamentos es causa de nulidad radical. A manera de ejemplo, Vid, artics: 662 y 663 de los testamentos, en relación por ejemplo al 1263 y 1264 CC.

Artículo 1263

No pueden prestar consentimiento: **1.º** Los menores no emancipados. **2.º** Los incapacitados. *Apartado 2.º del artículo 1263 redactado por L.O. 1/1996, 15 enero («B.O.E.» 17 enero), de Protección Jurídica del Menor.*

Artículo 1263 redactado por Ley 14/1975, 2 mayo («B.O.E.» 5 mayo), sobre reforma de determinados artículos del Código Civil y del Código de Comercio sobre situación jurídica de la mujer casada y los derechos y deberes de los cónyuges.

A) Voluntad. Vicios que pueden afectarle.

La voluntad declarada tal como señala Castán, si ha de producir sus efectos , necesita ser consciente y libremente expresada, faltando estos requisitos se dice que está

viciada. Los vicios de la voluntad no implican que la voluntad no exista sino que ha sido anormalmente formada bajo la influencia de causas que han hecho que se formase una voluntad distinta de la que verdaderamente hubiera querido el sujeto. La doctrina hace referencia a que dos son los motivos que afectan la voluntad: el error (que es la falta de conocimiento), y la violencia (que es la falta de libertad). El error puede ser espontáneo o inducido (maniobras dolosas) y la violencia puede ser psíquica o física.

Los efectos son la anulabilidad o la nulidad en su caso por ello se discute mucho a efectos doctrinales si la violencia es un vicio. Es más bien una causa de nulidad o de invalidez de los negocios jurídicos, aunque habrá de atenderse a cada caso en concreto.

En cuanto a ello señala el artículo 1265 que: Será nulo el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación o dolo.

a) Sobre el error. Notas esenciales.

Consiste en una falsa representación mental de la realidad. Lo define CASTÁN TOBEÑAS como: *el conocimiento equivocado de una cosa o de un hecho, basado en la ignorancia o incompleto conocimiento de la realidad de esa cosa o de ese hecho o de la regla jurídica que lo disciplina*¹.

- Requisitos para que exista error.

No todo error conlleva a la invalidez del contrato, tiene determinados requisitos como: ser esencial y excusable, requisito este último que aparece por la jurisprudencia, pero no exigible a tenor de lo previsto en el CC español.

1. La esencialidad, que se desprende de lo previsto en el 1266 CC significa que de haberse sabido la causa que nos lleva al error, no se hubiera realizado el negocio jurídico. El ejemplo del libro es interesante: se compra un manantial de agua, creyendo que es curativa y resulta que no es así.
2. Un error es inexcusable o negligente. Cuando quien lo padece y bajo estos efectos ha actuado, no ha sido lo suficientemente negligente en la apreciación de las cuestiones. Sin embargo es excusable cuando quien lo padece ha actuado con la diligencia de un buen padre de familia. En este punto la jurisprudencia y la doctrina han reiterado además, que si el error se ha producido por un comportamiento incorrecto de la otra parte, es un elemento a tener en cuenta, o silenciado algo, menospreciando o ignorando la buena fe como principio del D Civil. Señala CASTÁN² citando una antigua sentencia: “ Para que vicie la voluntad ha de ser sustancial, inimputable, desconocido y de una importancia tal que con una diligencia regular no haya podido ser evitado por la persona que lo sufre (Sentencia de 7 de abril de 1976). Se pone ya más recientemente en el Libro de texto una Sentencia del 2010 (se recomienda leer), p. 195.

El error según la doctrina puede ser de derecho y de hecho . Este último tiene varias clasificaciones: sobre la persona (error in persona); error en la índole misma del negocio que se realiza (error in negotio); sobre la existencia o

¹ CASTÁN TOBEÑAS, J: Derecho Civil Español, Común y Foral, Tomo I, Editorial Reus, año 1984, p. 746.

² Op.cit; , p. 746 y siguiente.

cualidades sustanciales de la cosa (error in substantia), sobre las cualidades secundarias (error in qualitate), sobre la cantidad (error in quantitate).

Los errores in quantitate o in qualitate son por lo general meramente accidentales.

En cuanto al error en la persona señala la doctrina que es complejo, pero cabe decir que puede darse el caso por ejemplo en sede de testamentos, que se haya beneficiado a un heredero bajo la creencia errónea que tenía determinadas cualidades o había realizado determinados actos de valía que no hizo, en realidad.

Sobre la clasificación del error abunda Ruggiero: “ Y el error en la persona no influye sino en los negocios en que las personas por sus cualidades , son tomadas en particular consideración ; influye, pues , en todos los negocios a título gratuito, principalmente en la donación, en la institución de heredero, en el legado, en aquellos títulos oneroso en que la prestación debida consista en una actividad técnica, en aquellos en que la relación jurídica se basa en la confianza ; no influye cuando se da un simple cambio económico de dos valores como la compraventa o la permuta”³.

Regulación en el CC.

En cuanto al CC, refieren los siguientes artículos: “**Art. 1266.** Para que el error invalide el consentimiento, deberá recaer sobre la sustancia de la cosa que fuere objeto del contrato, o sobre aquellas condiciones de la misma que principalmente hubiesen dado motivo a celebrarlo.

El error sobre la persona sólo invalidará el contrato cuando la consideración a ella hubiere sido la causa principal del mismo.

El simple error de cuenta sólo dará lugar a su corrección”.

En otros artículos se menciona por ejemplo el 773 en sede de testamentos, 1265 y 1266, y en el 73, número 4⁴.

b) Violencia e intimidación.

La define CASTÁN “*como el constreñimiento ejercido por una persona sobre otra para que emita una declaración de voluntad*”⁵.

El CC regula la violencia conjuntamente con la intimidación, aunque la doctrina las distingue, de ahí que la violencia es una fuerza irresistible, contra la cual no cabe oposición , de forma tal que como señala la doctrina en la materia más que anular el consentimiento, hace inexistente la voluntad. Mientras que la intimidación es más en el orden moral, es una amenaza que causa un estado de temor, que no anula la voluntad pero que impide su expresión libre, lo explica el art 1267 cuando regula que : “*Hay intimidación cuando se inspira a uno de los*

³ RUGGIERO, *Instituciones*, Tomo I, p. 270.

⁴ De la nulidad del matrimonio. Artículo 73. Es nulo, cualquiera que sea la forma de su celebración: 4.º El celebrado por error en la identidad de la persona del otro contrayente o en aquellas cualidades personales que, por su entidad, hubieren sido determinantes de la prestación del consentimiento.

⁵ Op. cit., p. 751.

contratantes el temor racional y fundado de sufrir un mal inminente y grave en su persona o bienes, o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes o ascendientes”.

Requisitos de la amenaza.

1. Un daño inmediato e importante en relación a la persona, los bienes, y en relación a otras personas en relación con parentesco.
2. Ha de ser un mal próximo, grave e injusto, porque como señala la doctrina ha de ser injusto, porque si es algo amparado por el Derecho, no estaríamos en presencia de una amenaza, por ejemplo: la amenaza del acreedor de embargar los bienes al deudor.
3. En cambio no es preciso que proceda de la persona en cuyo favor se hizo la declaración, pues es indiferente quien hizo la amenaza. Por ello regula el art 1268 CC La violencia o intimidación anularán la obligación, aunque se hayan empleado por un tercero que no intervenga en el contrato.

Regulación en el CC.

Art. 1267. Hay violencia cuando para arrancar el consentimiento se emplea una fuerza irresistible.

Hay intimidación cuando se inspira a uno de los contratantes el temor racional y fundado de sufrir un mal inminente y grave en su persona o bienes, o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes o ascendientes. Para calificar la intimidación debe atenderse a la edad y a la condición de la persona.

El temor de desagradar a las personas a quienes se debe sumisión y respeto no anulará el contrato. Se modifica por el art. 2 de la Ley 11/1990, de 15 de octubre. [Ref. BOE-A-1990-25089](#).

Art. 1268. La violencia o intimidación anularán la obligación, aunque se hayan empleado por un tercero que no intervenga en el contrato.

Otros artículos. Art 73. 5.º El contraído por coacción o miedo grave.

Dolo.

Refiere CASTÁN: Se llama dolo , en la acepción que aquí nos interesa, a todo artificio, engaño o fraude por el cual se induce a una persona a otorgar un negocio jurídico que de otro modo no se hubiera consentido o lo habría hecho en distintas condiciones⁶.

El dolo puede ser según la doctrina: puede ser causante (*dolus causam dans*) o incidental (*dolos incidens*). El primero es el que tiene influencia en el negocio , que sin él no se hubiera realizado. El segundo es aquel que influye sólo en las condiciones más o menos favorables en el acto que se realiza, pero no da lugar a la invalidez, porque quien ha sido sujeto a este tipo de engaño, igualmente hubiera hecho el negocio, aunque quizás con otras condiciones, como menos precio etc.

Requisitos del dolo. (para anule el negocio jurídico).

⁶ Op. cit, p. 750.

1. Debe ser grave: lo que significa que de no haber mediado las maquinaciones no se habría efectuado el negocio jurídico. La doctrina habla en este sentido, cuando lo explica hace referencia a la semejanza con la esencialidad en el error. Las maquinaciones deben ser suficientes y engañosas que conducen al negocio.
2. La existencia del engaño , puede ser producido por cualquier medio , no son necesarias las palabras engañosas , basta con la maquinación , la ocultación etc. También se habla acerca del dolo negativo (guardar silencio), en relación a defectos graves de los que la parte no se ha percatado.
3. La influencia debe ser determinante para la realización del negocio.
4. Una intención de producir el daño de manera consciente.
5. No es invocable el dolo cuando se produce por las dos partes. Tampoco se considera el dolo cuando lo genera un tercero, extraño al negocio sin aquiescencia de la otra parte.
6. Debe además ser probado por quien alega que ha sido engañado.
7. No todo dolo da lugar a la invalidez del negocio jurídico. Debe ser grave, lo que significa que de no haberse ejecutado o realizado , quien sufre el engaño no hubiera llevado a cabo el negocio jurídico.

Regulación en el CC.

Art. 1269. Hay dolo cuando, con palabras o maquinaciones insidiosas de parte de uno de los contratantes, es inducido el otro a celebrar un contrato que, sin ellas, no hubiera hecho.

Art. 1270. Para que el dolo produzca la nulidad de los contratos, deberá ser grave y no haber sido empleado por las dos partes contratantes.

El dolo incidental sólo obliga al que lo empleó a indemnizar daños y perjuicios.

En otros preceptos también se hace referencia al dolo, por ejemplo el 673⁷ para el testamento, el 1265, el 1269 y 1270 para los contratos.

La manifestación de voluntad. Sus formas.

Declaraciones expresas. Son las que se valen de medios sensibles (palabras o signos equivalentes), que revelan explícitamente la voluntad, la palabra oral y escrita, los signos por medio de la cabeza, por señas, entregándola.

Declaraciones tácitas. Son las que se realizan por actos , que sin tener la finalidad directa de exteriorizar la voluntad , la hacen presumir, Se emplea mucho en sede de sucesiones, como por ejemplo la aceptación tácita de la herencia. (art 999 y 1000 CC).

El silencio. Es una situación jurídica compleja. En general no se puede afirmar en el ámbito del Derecho que el silencio pueda valer como una declaración, no funciona lo del que calla otorga. El que calla ni afirma ni niega (*qui tacet non utique fatetur*). Pero no es indiferente para el Derecho , pues en algunos casos el silencio puede ser interpretado como una manifestación de asentimiento. Se suele decir que el silencio vale como declaración cuando dada una determinada relación entre dos personas, el modo corriente de proceder implica el deber de hablar, ya que si el que puede y debe hablar no lo hace, se ha de reputar que

⁷ Artículo 673. **Será nulo el testamento otorgado con violencia, dolo o fraude.**

consciente, en aras de la buena fe no lo ha hecho. Por tanto habrá que atenerse al caso concreto, a lo que señale la ley y al contexto⁸.

Declaraciones de voluntad recepticias: Distinción de los autores más modernos apoyados en el BGB, distinguen declaraciones recepticias, de las que no lo son. Las primeras son aquellas que se emiten para que lleguen a otros, (oferta de contrato, revocación del mandato), en las no recepticias no es necesario dirigir la declaración a una persona específica (ejemplo el testamento).

Una breve nota sobre la divergencia y la simulación.

Lo normal y cotidiano es que la declaración de voluntad esté de acuerdo con la voluntad interna. Pero a veces no hay concordancia y aparece lo que se llama divergencia inconsciente, y aparecen los llamados error obstativo o en la declaración, que no es lo mismo que el error que recae en la voluntad. Ejemplo, transmisión inexacta de la voluntad por medio de anuncio. Prevalece la declarada cuando así lo exige la buena fe y la seguridad del comercio.

Divergencia consciente entre la voluntad real y la declarada. Aparece la simulación : que es la declaración de un contenido de voluntad no real, emitida conscientemente y con acuerdo de las partes para producir, con fines de engaño, la apariencia de un negocio que no existe, o que es distinto del verdaderamente realizado.

La simulación puede ser de varias formas, la absoluta y relativa son interesantes. La absoluta: la primera, las partes aparentan realizar un negocio, con la intención de no celebrar negocio ninguno, la relativa: las partes realizan aparentemente un determinado acto, queriendo y llevando a cabo en realidad otro distinto, de tal modo que bajo el negocio simulado se oculta otro realmente querido (negocio disimulado).

Objeto.

Su regulación parte de lo previsto en el art 1261 CC que dice: que no hay contrato sin objeto cierto. Para que sea válido ha de ser posible, lícito y determinado. De ahí que el CC en su artículo 1272 CC, el 1271,1 CC y el 1273 regulan algunas cuestiones de interés sobre el tema.

Art. 1271

Pueden ser objeto de contrato todas las cosas que no están fuera del comercio de los hombres, aun las futuras. Sobre la herencia futura no se podrá, sin embargo, celebrar otros contratos que aquéllos cuyo objeto sea practicar entre vivos la división de un caudal y otras disposiciones particionales, conforme a lo dispuesto en el artículo 1056. Pueden ser igualmente objeto de contrato todos los servicios que no sean contrarios a las leyes o a las buenas costumbres.

Art. 1272

⁸ Se denomina silencio administrativo al hecho de que cuando un ciudadano solicita algo a la Administración Pública (Estado, Ayuntamiento, Gobierno...) puede darse el caso de que ésta no responda. La Ley establece que en ciertos casos el silencio administrativo es *positivo*, lo que significaría que lo que se solicita es concedido. Sin embargo lo más corriente es que el silencio administrativo sea *negativo*, en cuyo caso el ciudadano sabe que, transcurrido el plazo legal, puede recurrir la referida negativa ante instancias superiores.

No podrán ser objeto de contrato las cosas o servicios imposibles.

Art. 1273

El objeto de todo contrato debe ser una cosa determinada en cuanto a su especie. La indeterminación en la cantidad no será obstáculo para la existencia del contrato, siempre que sea posible determinarla sin necesidad de nuevo convenio entre los contratantes

Causa.

La regulación aparece en el art 1261 CC. La doctrina distingue al hablar de la causa un sentido objetivo y un sentido subjetivo.

En sentido objetivo la define la doctrina como la función económico social del contrato. En sentido subjetivo. Es el motivo práctico por el cual las partes celebran el negocio jurídico.

Diferencia entre causa y motivo.

La doctrina distingue sobre ello y señala que.

- a) La causa es el móvil o fin inmediato, directo o más próximo, mientras que los motivos son móviles indirectos o remotos.
- b) La causa es el fin o razón de ser objetivo, intrínseco o jurídico del acto, a diferencia de los motivos que son fines psicológicos , individuales o puramente personales.
 - a) La existencia de la causa. Los contratos sin causa no producen efectos, a tenor de lo que regula el art 1275 CC.
 - b) La falsedad de la causa. La causa del negocio no sólo ha de existir, sino también debe ser verdadera, es decir debe corresponder al negocio que se ha celebrado, por ello señala el art 1276, que la expresión de una causa falsa en los nj dará lugar a la nulidad, si no se probase que estaban fundados en otra verdadera y lícita, lo que parece admitir la conversión del contrato nulo en otro correspondiente a la verdadera causa. Ejemplo: donación encubierta bajo la apariencia de una compraventa con precio ficticio.
- c) La ilicitud de la causa.

Según dispone el Cc en su artículo 1275 CC determina que la causa es ilícita cuando se opone a la moral, o a las leyes.

La forma .

Concepto: Es el medio mediante el cual se produce la manifestación o exteriorización de la voluntad, pero entendida para aquellos negocios que lo requieren, porque en ocasiones el ordenamiento jurídico funciona con la forma libre, sin predeterminación.

Ventajas de la forma.

1. Protege a los otorgantes del documento o del negocio de la ligereza.
2. Da fijeza al n j.
3. Hace prueba para el futuro.

4. Facilita la publicidad.
Desventajas.

1. Dificulta el tráfico jurídico y la rapidez de la nueva época. Puede como dice CASTÁN entorpecer el tráfico⁹
2. Puede ser peligroso porque a la vez que deja constancia puede tener vicios de la voluntad y quedan fijados.

Cuando lo exige el ordenamiento constituye un requisito esencial, de ahí que en determinados negocios jurídicos no lo sea, a diferencia de otros que si falta la forma o la solemnidad no es válido el negocio. La Ley lo prevé específicamente en determinadas modalidades de negocios jurídicos.

Clasificación de la forma.

Escrita y oral.

Privada y Pública. La primera da lugar a los documentos privados ¡no se requiere presencia de algún funcionario para certificar el valor del documento, los públicos requieren de la presencia de un funcionario público para dar valor y certeza al documento.

Hay que distinguir entre forma como requisito esencial y forma como requisito probatorio, ad solemnitatem y ad probationem.

La ad probationem tantum ; cuando hace prueba y para ello se emplea la forma. Se realiza con fines de prueba.

La ad solemnitatem o ad substantiam cuando es constitutiva del negocio jurídico, es un elemento esencial del negocio sin el cual no puede existir y es nulo.

Nota- son también elementos esenciales los que sirven para identificar los tipos negociables singulares en defecto de los cuales el negocio jurídico no es calificable como perteneciente a un negocio determinado. Ejemplo: precio es dinero. Ejemplo: compraventa Comodato . Gratuidad en la cesión.

Elementos naturales.

Dice CASTÁN¹⁰ sobre ellos : “ *Se llaman así los que se derivan de la naturaleza de cada negocio y acompañan al mismo sin ser objeto de especial declaración de voluntad, pero pueden ser excluidos por determinación de las partes, tales como la evicción en el contrato de compraventa o la gratuidad en el mandato*”.

Son elementos característicos de los singulares tipos negociales, previstos por el ordenamiento jurídico como normas dispositivas, y por tanto, susceptibles de ser derogadas por la voluntad de las partes

Elementos accidentales:

⁹ Op. cit, p. 815.

¹⁰ Op. cit, p. 835-836.

Son elementos puestos por las partes para modalizar la eficacia del mismo, no su validez, ejemplo: término y modo. Se les denomina elementos accidentales porque a diferencia de los esenciales no son necesarios para la existencia del negocio, y a diferencia de los naturales, no son siquiera consecuencia ordinaria de su índole propia, y surgen sólo por la voluntad de quienes los incorporan. Pero hay que destacar y esto es importante que si son accidentales y tienen tal naturaleza en relación al tipo normal del acto, devienen necesarios en el negocio concreto en orden a su eficacia, tan pronto como son arreglados a la declaración de voluntad. Esto significa que una vez que se incorporan han de ser cumplidos.

Señala CASTÁN¹¹ sobre el tema: “ *Se llaman elementos accidentales del n jurídico aquellas determinaciones de la voluntad de las partes dirigidas a modificar el contenido normal del negocio. Generalmente restringen los efectos del mismo (por ejemplo, se vende sólo bajo condición, se presta fianza por un cierto plazo, se deja un legado imponiendo una carga al que ha de recibirlo), pero cabe también que extiendan o amplíen el contenido de acto*”.

La condición y el término, y el modo son los llamados elementos accidentales. Los primeros pueden ponerse en casi todo el ámbito negocial, el modo sólo en los actos donde hay una liberalidad.

La condición. Según nos dice la doctrina es la determinación agregada al negocio jurídico, mediante la cual se hace depender de un hecho futuro e incierto, la producción o la extinción de los efectos de aquél.

Dice ENNECCERUS: “ *la limitación añadida a una declaración de voluntad en virtud de la cual un efecto jurídico o su cesación se hace depender de una circunstancia incierta para el saber humano*”¹².

Regulación en el CC.

Se admiten en casi todos los negocios jurídicos. Ejemplo en el CC. 790 en relación a los testamentos y 1113 y 1255 en orden a los contratos.

Clases.

Suspensiva y resolutoria. La primera (inicial) , es aquella que la cual depende la producción del efecto jurídico (es decir el nacimiento del derecho) y resolutoria (o final), aquella de la que depende la cesación del efecto jurídico y como dice CASTÁN. “ *la resolución del derecho creado por el negocio*”. Su regulación nace de lo previsto en los arts 1113 y 1114 del CC.

Existe también una clasificación en positivas y negativas, potestativas, causales y mixtas, a tenor de lo que plantean los artículos 795, y 800 CC (potestativas), y el 796 la mixta.

También existen la *condictio facti* y la *la iuris*. La primera la condición está agregada al negocio por la mera voluntad del dicente, mientras que la *condictio iuris* se agrega por la propia naturaleza del negocio, ejemplo, la muerte en las sucesiones, la celebración del matrimonio en las capitulaciones.

Término o plazo.

¹¹ P. 837

¹² Tratado, Tomo I, Volumen 2, p. 314.

Se llama así a la determinación del momento en el que el negocio jurídico debe comenzar o cesar sus efectos.

Se conocen dos términos el inicial (diez ad quo), (suspensivo), que es cuando comienzan a empezar los efectos y el final (resolutorio diez ad quem), que es cuando dejan de surtir efectos.

Requisitos¹³.

1. Se refiere a un momento futuro como la condición.
2. Ser (a diferencia de la condición), cierto, pero no en cuanto al instante mismo en que llegará , que puede ser incierto , sino en cuanto al hecho que ha de llegar.
3. Ser además posible.

Efectos.

Hacer llegar el momento o suspenderlo.

Modo.

El modo (llamado también carga o peso) es la determinación accesoria agregada a un acto de liberalidad y por la cual queda obligado el adquirente a realizar una prestación a favor del disponente o un tercero. Se da únicamente en las liberalidades (donaciones, legados, herederos). Se diferencia de la condición en que hace nacer la obligación, pero obliga al favorecido con el cumplimiento de la carga.

Efectos.

1. La obligación de cumplirlo, Por ello a veces el CC exige una caución.
2. Se puede revocar si no se cumple, así el CC español autoriza en las donaciones modales que el donante ejercite la acción de revocación. (art 647). Y en sede de sucesiones sirve de ejemplo lo que regula el art 797, 2); en que se puede devolver lo percibido por el heredero y el legatario, cons sus frutos.

Concepto de invalidez.

Constituye una sanción del ordenamiento jurídico, frente algún negocio jurídico que tiene algún defecto en su momento de celebración. No es igual en sede de contrato como en testamento, por las peculiaridades de estos documentos.

En sede testamentaria se habla de causas de ineficacia de los testamentos, y se incluye la nulidad, la revocación y los testamentos. Es más difícil hablar de error, y de anulabilidad pero existen determinados supuestos en que puede darse.

La invalidez contempla dos grandes supuestos: **la nulidad y la anulabilidad.**

La diferencia esencial es que en ningún caso el negocio jurídico nulo puede producir efectos y lo es, desde su otorgamiento o realización, a diferencia de la anulabilidad que si no es ejercitada en el plazo que señala la ley, ya no es posible ejercitarla y el negocio se convalida, a diferencia de la nota de imprescriptibilidad de las acciones en relación a la nulidad. Por tanto hay diferencias entre los plazos, la nulidad

¹³ Vid. RUGGIERO, p. cit, 302.

imprescriptible, la anulabilidad 4 años conforme a lo dispuesto en el artículo 1301 del CC.

Otras diferencias que interesa remarcar en las causas, la nulidad opera en defectos del negocio graves, como la inexistencia de alguno de sus elementos esenciales, por realizarse en contra de una prohibición legal también se inserta dentro de las causas de nulidad, a tenor de lo previsto en el art 6.3 del CC. A contrario sensu las causas de anulabilidad son los llamados vicios del consentimiento y los defectos en la capacidad de los contratantes, contratos realizados por menores e incapacitados.

Finalmente otra diferencia que destaca la doctrina es en relación con las personas que pueden ejercitar la acción, en el caso de la nulidad, la parte y cualquier persona interesada, en la anulabilidad la parte que sufrió el vicio, o el que contrata sin tener capacidad para ello, a tenor de lo que regula el artículo 1302 del CC.

Clases de negocios jurídicos.

1. Consensuales, reales y formales.
2. Unilaterales y bilaterales.
3. Intervivos y mortis causa.
4. Familiares y patrimoniales.
5. Onerosos y gratuitos.

1. Consensuales, reales y formales.

Son consensuales los que se perfeccionan con el mero consentimiento de las partes. Son la regla general desde el Ordenamiento de Alcalá, cualquiera que quiera consentir es causa de perfeccionamiento del n jurídico. Se desprende de lo previsto en el artículo 1278 CC.

Esta clasificación no queda desvirtuada por aquellos que requieren la forma como requisito esencial, según la doctrina en la materia. Pero desde mi punto de vista ya pasarían a engrosar la clasificación de los n jurídicos formales.

Reales. Los que se perfeccionan con la entrega de la cosa, Son escasos, pero a manera de ejemplo el préstamo y el depósito (artcs 1740 CC) y 1758 CC.

Formales. Se perfeccionan mediante la forma y mediante la Escritura Pública. La donación de bienes inmuebles por ejemplo. (art 633) o las capitulaciones matrimoniales (art 1327 CC).

2- Unilaterales y bilaterales.

Unilaterales: Son aquellos que se perfeccionan con la declaración de voluntad de una persona.

Bilaterales. Se requieren dos partes (contrato o matrimonio). Explicar las obligaciones sinalagmáticas.

2. Intervivos y mortis causa.

Esta distinción nace del momento en que se producen los efectos. La muerte marca los segundos, al momento de la muerte del otorgante como sucede en el testamento.

3. Familiares y patrimoniales.

De índole familiar los que se producen en sede de familia, y los patrimoniales el contrato. Algún sector incluye el testamento pero hay que recordar que en ocasiones puede contener disposiciones no patrimoniales.

4. Onerosos y lucrativos o gratuitos.

Onerosos como su nombre lo indica las partes se comprometen a realizar alguna prestación u obligación en favor de otra.

Lucrativos o gratuitos. Son aquellos en que una parte realiza una prestación a favor de otra, la cual no da nada o compensa con nada. Ejemplo la donación.