

CAPITULO II. HECHOS Y ACTOS JURIDICOS

1. Los hechos jurídicos. Concepto. Clases. 2. Actos o negocios jurídicos. Concepto. Clasificación. 2.1 Elementos de los negocios jurídicos 2.2. Expresión de la voluntad. Formas 2.2.1 El valor jurídico del silencio. 2.2.2 Manifestación de la voluntad por medio de otra persona. Representación. 2.2.3 Vicios de la voluntad. 2.3 Eficacia e ineficacia de los negocios jurídicos. 2.3.1. Subsanción de los negocios jurídicos. Confirmación y conversión

1. Los hechos jurídicos. Concepto. Clases

Como podemos entender, hay **hechos** –situaciones modificatorias de la realidad que no tienen ninguna relevancia para el Derecho; son **hechos no jurídicos**.

Por ejemplo: si llueve, estamos en presencia de un hecho natural, en principio, sin ninguna implicancia jurídica; si observamos una persona caminando por las calles, presenciamos un hecho humano sin, tampoco, ninguna importancia jurídica; son hechos no jurídicos.

Pero existen otros hechos que, de producirse, al estar previstos por las normas, producirán efectos jurídicos, pues, como también hemos explicado, la norma jurídica describe de manera general y abstracta, en su supuesto normativo, una situación hipotética que es puesta en juego cuando en la realidad suceden ciertos hechos, a los que llamamos **hechos jurídicos**.

Así llamamos **hecho jurídico a todo acontecimiento natural o humano al cual las normas jurídicas le otorgan determinados efectos o consecuencias jurídicas** -adquisición, modificación, traslación o extinción de derechos y obligaciones-.

Ahora, estos hechos que dan origen a la aplicación del Derecho pueden ser de dos tipos: **naturales** o **humanos**. Se denomina **hechos naturales** a aquellos que se producen independientemente de cualquier intervención del hombre y sobre los cuáles el hombre no ha influido ni modificado; hechos humanos son aquéllos producto de la actividad del hombre.

Ejemplos de hechos jurídicos naturales son las llamadas accesiones fluviales: avulsión, aluvión, islas nacidas en el río y cauce de río abandonado, donde el Derecho se ve obligado a adjudicar consecuencias jurídicas a esos acontecimientos naturales; o un terremoto, que al destruir una cosa determina su pérdida; éstos hechos no son producidos por el hombre, pero generan situaciones conflictivas que exigen soluciones jurídicas.

Ejemplos de hechos jurídicos humanos: la celebración de un matrimonio, la causación de un daño a otra persona, la determinación de una obligación tributaria, entre otros.

Ahora bien, los **hechos humanos** pueden ser de dos clases: hechos humanos **voluntarios** o **involuntarios**. Los hechos voluntarios son aquellos realizados con discernimiento –aptitud para valorar el alcance jurídico de las propias acciones-, intención –propósito de realizar el acto- y libertad –ausencia de vicios de la voluntad-; los involuntarios son aquellos producidos sin alguno de esos requisitos, en cuyo caso no producen efectos jurídicos, salvo que causen daño a un tercero.

A su vez, los **hechos voluntarios**, a los que se les empieza a llamar **actos**, pueden ser **lícitos** o **ilícitos**, según estén permitidos o prohibidos por el ordenamiento. Pero dentro de los actos lícitos se distinguen los simples **actos lícitos** de los **actos jurídicos**.

Todos los **actos lícitos** son acciones voluntarias no prohibidas por la ley del que pueden resultar **potencialmente** efectos jurídicos, pero alguno de ellos, los **actos jurídicos**, son realizados con el fin inmediato de producir efectos jurídicos. Cultivar un campo por parte del propietario es un acto lícito, en el sentido de no prohibido por el ordenamiento, pero que no produce efectos por sí mismo, pero formalizar un contrato, que es un acto jurídico, produce efectos inmediatos.

Como hemos visto, los actos jurídicos son una especie de los hechos jurídicos humanos voluntarios lícitos, tendientes a producir efectos jurídicos inmediatos.

2. Actos jurídicos. Concepto. Clasificación

De todo lo dicho podemos ensayar una definición. **Acto jurídico es todo hecho humano voluntario lícito que produzca inmediatamente la adquisición, modificación, transferencia o extinción de derechos y obligaciones.** En este sentido, utilizaremos, a continuación, las expresiones acto jurídico o negocio jurídico como sinónimas.

Como podrá comprenderse, dentro de la riqueza y complejidad de la vida jurídica, se producen numerosos tipos de actos jurídicos, dando lugar a sendas clasificaciones. Examinemos aquí algunas de ellas, seleccionándolas en base a su importancia teórica y valor práctico.

a) Negocios jurídicos simples o compuestos

Se llaman **negocios jurídicos simples** a aquellos que producen **un solo efecto jurídico principal**. Obsérvese que no decimos un solo efecto sino un solo efecto principal, ya que, en realidad, todos los negocios producen varios efectos, pero, en los negocios simples, sólo uno de ellos es el principal.

Por el contrario, se denominan **negocios jurídicos compuestos** o complejos a aquellos que producen **más de un efecto jurídico principal**. Por ejemplo, la compraventa es un negocio jurídico simple; su efecto jurídico principal

es transmitir el dominio de una cosa, aunque produce otros efectos derivados del principal como la obligación del comprador de entregar una suma de dinero, la garantía del vendedor por evicción y saneamiento, etc... Pero la compraventa con garantía hipotecaria es un negocio jurídico compuesto donde existe un negocio jurídico principal –la compraventa- y un negocio jurídico accesorio –la hipoteca- cada uno de ellos con un efecto principal y otros derivados.

b) Negocios jurídicos principales y accesorios

Íntimamente relacionada con la anterior, aparece la clasificación entre **negocios jurídicos principales y negocios jurídicos accesorios**.

Precisamente, en los negocios jurídicos compuesto o complejos, uno de ellos será el negocio principal y otro, u otros, el, o los, accesorio. Serán principales o accesorios los negocios jurídicos que tengan razón de existencia por sí mismos o que existan en función de otro negocio principal, respectivamente. Siguiendo el mismo ejemplo, en la compraventa con hipoteca, la compraventa será el negocio principal y la hipoteca –y/u otras garantías- será el negocio accesorio. Para estas situaciones, se aplica el principio general que dice que lo accesorio sigue la suerte de lo principal –y no viceversa- de tal manera que, por ejemplo, si la compraventa es nula también lo será la hipoteca, pero no al revés.

c) Negocios jurídicos unilaterales y bilaterales

Son **unilaterales** aquellos negocios generados por la voluntad de una sola de las partes; en realidad, el testamento constituye el único ejemplo de acto jurídico unilateral, ya que éste se perfecciona por la sola voluntad del testador.

Son **bilaterales** aquellos producidos por la voluntad de dos o más partes que concurren de común acuerdo, consensualmente, como sucede, por ejemplo, con los contratos.

Es necesario no confundir estas nociones de unilateralidad y bilateralidad con las mismas pero aplicables en materia contractual. A pesar de que todos los contratos -en cuanto negocios jurídicos- son bilaterales, en materia contractual, se dice que un contrato es unilateral cuando sólo obliga a una sola de las partes y bilateral cuando se acarrea obligaciones para ambas partes. O sea, se habla de unilateralidad y bilateralidad en los negocios jurídicos, en general, teniendo en cuenta el modo de participación de las voluntades en la gestación del negocio jurídico y se habla de unilateralidad y bilateralidad, en especial, en materia contractual, teniendo en cuenta los efectos que se producen para las partes.

d) Negocios jurídicos onerosos y gratuitos

Onerosos son aquellos negocios en el cual las partes, mutuamente, se otorgan prestaciones susceptibles de apreciación pecuniaria.

Son **gratuitos** aquellos negocios que, si bien implican una prestación de contenido patrimonial para una de las partes, no requiere una contraprestación de contenido económico de la otra. A los negocios jurídicos gratuitos se les denomina también «**liberalidades**», ya que son actos donde quien los realiza no busca una contraprestación onerosa de la otra.

Ejemplo de negocio jurídico oneroso es la compraventa donde, tanto el comprador como vendedor, se comprometen a cumplir prestaciones de contenido económico. Ejemplo de negocio jurídico gratuito es la donación, donde solo el donante queda obligado a una prestación de contenido pecuniario, no así el donatario.

e) Negocios jurídicos *inter vivos* y *mortis causa*

Se denomina negocios jurídicos ***inter vivos*** a los destinados a producir efectos jurídicos en vida de la persona; ***mortis causa*** a los que tienen efectos ocurrida la muerte de una persona. Por ejemplo, si se quiere transmitirle una cosa gratuitamente a una persona se puede hacerlo por un acto entre vivos y, en ese caso se realiza mediante contrato de donación; se si desea que el bien se transmita una vez muerta la persona que hace la liberalidad, se hace mediante testamento.

f) Negocios jurídicos formales y no formales

Se llaman negocios **formales** o **solemnes** aquellos para cuya realización, la norma les exige determinadas formalidades *ad solemnitatem*; se llaman negocios **no formales** o **no solemnes** a aquellos a los cuales la norma no les exige para su realización formalidades especiales. Los derechos antiguos eran profundamente formalistas, exigiendo para la realización de los actos complejas formalidades; aunque el formalismo va en franca decadencia aún se conservan actos para lo cuales se exigen ciertas formalidades.

A los efectos de una mejor explicación del párrafo anterior, conviene aclarar que deben distinguirse entre dos tipos de formalidades, por un lado las llamadas *ad solemnitatem* y las *ad probationem*. Las primeras son aquellas exigidas como requisitos de validez de los actos, las segundas solo son formas que facilitan la prueba de los actos.

En nuestro ordenamiento, el artículo 1009 del Código Civil establece el principio de informalidad de los contratos, diciendo que “*desde que la estipulación se acepta, queda perfecto el contrato, salvo los casos en que la ley exija alguna otra formalidad*”. Esto significa que, si no se establecen expresamente, formalidades, el acto es informal.

Un texto del mismo Código Civil, el artículo 1251, constituye una excelente excusa para analizar estas cuestiones.

Dice: “*El contrato de mandato puede celebrarse entre presentes y ausentes, por escritura pública o privada y aún de palabra; pero no se admitirá en juicio la prueba de testigos, sino de conformidad con las reglas, ni la escritura privada cuando las leyes exijan documento público.*

El instrumento en que se hace constar el mandato se llama poder. Los poderes generales o generalísimos deben otorgarse en escritura pública e inscribirse en la sección correspondiente del Registro...”

Si se analiza el texto, en el primer párrafo se consagra el principio de informalidad en la celebración del contrato de mandato, aceptándose que, incluso, se haga verbalmente, pero aclarando que si quiere hacerlo valer en

juicio, como medio probatorio, debe hacerse de conformidad con las formalidades exigidas por las leyes. En el segundo párrafo se exigen formalidades –escritura pública- como requisito de validez.

Estas son las más sobresalientes clases de negocios jurídicos, de gran importancia tanto teórica como práctica para el Derecho moderno. Hoy es muy importante saber, cuando nos referimos a un negocio determinado, de qué clase se trata ya que, dependiendo de ello, será su régimen jurídico aplicable.

2.1 Elementos del negocio jurídico

Resulta bastante común entre quienes tratan este tema, incluir como elementos del acto o negocio jurídicos a los elementos llamados esenciales - sujeto, objeto, vínculo y causa-, a los elementos naturales –propios de cada negocio- y a los elementos accidentales –condición, término y modo-.

En realidad, los llamados elementos esenciales lo son pero no propiamente del acto sino de la relación jurídica, tal como hemos tenido la oportunidad de ver². En cuanto al o los sujetos, ellos son los productores del acto que, al realizarse y estar previsto en la norma, genera un vínculo de exigibilidad de conductas (prestación); ese vínculo no es otra cosa que la relación jurídica.

En cuanto a los llamados elementos naturales, en realidad tampoco son elementos del acto o negocio sino modalidades previstas en regulación de determinado tipo de acto. Por ejemplo, cuando se señala a la garantía por vicios ocultos como un elemento natural de la compraventa, en puridad de conceptos, no se trata de un elemento del hecho (acontecimiento de la realidad) sino de una previsión normativa que ordena que, en ese tipo de contrato, la compraventa, el vendedor, salvo renuncia expresa, debe garantizarle al comprador que, de encontrarse vicios ocultos en la cosa vendida, él responderá. Estos elementos deben ser objeto de estudio al examinar los distintos regímenes jurídicos de los particulares negocios jurídicos.

Los llamados elementos accidentales –condición, término y modo- son elementos que pueden aparecer en las relaciones jurídicas crediticias y allí deben estudiarse.

Por todas estas razones, pensamos que cuando se habla de elementos de los actos o negocios jurídicos, se debe referir, exclusivamente, a aquellos elementos fundamentales para la existencia y validez de los mismos, es decir **al acto de voluntad**. Los actos jurídicos son actos de voluntad, “un querer”, de uno o varios sujetos para que los involucrados realicen determinadas conductas –”lo querido”- manifestados de determinada forma.

El estudio de los sujetos ya ha sido hecho en el capítulo anterior. El del objeto lo haremos en el capítulo siguiente, por lo que nos limitaremos aquí a la cuestión de la voluntad y sus formas de manifestación.

2.2 Expresión de la voluntad. Formas

“*Nervio del negocio es la voluntad*” dice BONFANTE. Pero la voluntad, para que tenga efectos en el campo del Derecho, es necesario que sea expresada o manifestada mediante signos exteriores. De manera que todo acto jurídico o negocio jurídico no es nada más que la voluntad expresada de acuerdo a las normas jurídicas.

Las formas de manifestarse pueden ser **orales** o **escritas**, pueden ser **solemnes** o **no solemnes**, pueden ser **expresas** o **tácitas**, y pueden ser expresadas por el **propio interesado** o **por medio de un representante**.

Creemos innecesario referirnos a los modos de expresión oral y escrita y a los solemnes y no solemnes, por ser obvia toda explicación. Si queremos analizar, aunque sea brevemente las formas de expresión tácita y expresa y la manifestación personal o por representante.

La manifestación de voluntad es **expresa** cuando se manifiesta con un acto dirigido a realizar lo que ella ha determinado; la manifestación es tácita cuando, si bien no existen actos que expresan directamente la voluntad del comportamiento mismo del individuo, se puede deducir lógicamente.

Estos principios aceptados por el Derecho romano han pasado a nuestros derechos positivos.

Dice al artículo 1008 del Código Civil de Costa Rica: “*El consentimiento de las partes deber ser libre y claramente manifestado. La manifestación puede ser hecha de palabra, por escrito o por hechos de que necesariamente se deduzca*”.

2.2.1 El valor jurídico del silencio

El tema del modo de manifestación tácita de la voluntad nos pone de inmediato frente al problema del **valor jurídico del silencio**.

Lo primero que se acostumbra a responder ligeramente cuando se interroga acerca del valor del silencio, en recurrente frase, es: “*el que calla otorga*”. Dicha aseveración muy difundida nos puede inducir al error.

En el Derecho romano se consagró lo que, a nuestro entender, constituye el principio sobre el tema, cuando se dice: “*el que calla, ciertamente que no confiesa, pero sin embargo es verdad que no niega*”. Este principio se puede traducir como un aforismo: “*el que calla nada dice*”, consagrando el principio del **valor neutro del silencio**.

Pero desde las mismas fuentes del Derecho romano se extraen algunas situaciones que constituyen una verdadera excepción al principio señalado y en donde se admite el silencio como manifestación tácita de la voluntad. Por ejemplo, a los fines de obligar a los herederos a manifestar expresamente su voluntad de aceptar una herencia, se dispuso que la posesión por parte de un extraño de los bienes hereditarios por el término de un año le otorga al poseedor la condición de heredero. En tales casos, se entiende que el silencio de los

herederos verdaderos, opera como una manifestación tácita de no aceptación de sus condiciones de sucesores. Además de estos casos, el Derecho le otorga al silencio valor de asentimiento cuando por las particularidades del caso o por las mismas características del acto, el que se queda callado, si no quisiese una determinada cosa, debería hablar y al no hacerlo demuestra que asiente. Cuando se hablaba de silencio *-silentium o non contradicere-*, se hacía referencia a una voluntad efectiva, si bien manifestada a través de un comportamiento pasivo.

Hoy, como principio, y como en el Derecho romano, el silencio no tiene ningún valor jurídico por sí mismo -valor neutro del silencio- salvo que, por las particularidades del caso concreto, puede inferirse o interpretarse que dicho silencio implica un modo tácito de manifestación de la voluntad, pero para ello no debe considerarse el silencio en sí mismo, aislado, sino junto a las demás circunstancias que rodean el acto, asimilándose a este razonamiento los supuestos en que existen ciertas obligaciones impuestas por ley, por lo que una persona debe decir sí o no; entonces, el silencio se toma como aceptación – **silencio positivo**- o negación –**silencio negativo**- de aquello preguntado.

El principio del valor neutro del silencio y sus excepciones aparece correctamente expuesto en el artículo 139 de nuestra Ley General de la Administración Pública cuando dice: “*El silencio de la administración no podrá expresar su voluntad salvo que la ley disponga lo contrario*”.

2.2.2. Manifestación de la voluntad por medio de otra persona. Representación

En el Derecho Romano se admitía la posibilidad de que una voluntad pueda manifestarse por medio de otra persona, por medio de un intermediario, de un *nuncio*, pero este sólo actuaba como prolongación de la voluntad del declarante, obligando al mismo intermediario, eso porque en el Derecho Romano no se había llegado a aceptar, como en nuestra moderna teoría de la representación, que el representante actuara por cuenta y nombre de otro, sino que lo único que admitía era que el representante actuare por cuenta de otro, pero no en nombre de otro. Hoy nosotros aceptamos sin problema que una persona (representante) actúe, manifieste su voluntad, a no nombre y por cuenta de otro (representado).

2.2.3 Vicios de la voluntad

Si bien en la mayoría de los casos la manifestación coincide con la propia voluntad del sujeto, y esto sucede cuando la voluntad se manifiesta libremente sin participación de ningún elemento extraño, puede ocurrir que la manifestación no se corresponda total o parcialmente con la voluntad misma, pues ésta o se ha desviado de la intención voluntaria o se ha realizado con falta de la correspondiente libertad, en cuyo caso estamos en presencia de los **vicios** en la manifestación de la voluntad.

El Derecho romano primitivo, debido a su carácter excesivamente riguroso y formal, se desentendió de elemento voluntario, prestándole principal atención a la manifestación externa, es decir a la palabra, “*verba*”, pero ya en la época clásica existen algunos indicios donde comienza a visualizarse cierta preocupación por la voluntad misma del sujeto.

Clasificamos los distintos vicios de la manifestación de la voluntad en cuatro grandes grupos:

- a) **Vicios conscientes o intencionados**, es decir vicios conocidos y queridos por el sujeto, tal el caso de la simulación absoluta, de la simulación relativa y de las declaraciones hechas en broma.
- b) **Vicios inconscientes o inintencionados**, es decir vicios que producen un falso conocimiento o la ignorancia de un aspecto de la realidad. Tal el caso del error, en sus diversas formas.
- c) **Vicios en los motivos del negocio**, es decir vicios que han intervenido en el otorgamiento del negocio, y que le dan a los mismos peculiares efectos jurídicos. Tal es el caso del miedo y el dolo.
- d) **Vicios originados por la falta de voluntad**, es decir cuando el negocio ha sido concluido bajo alguna presión. Tal es el caso de la violencia.

Analicemos ahora cada uno de los vicios:

Simulación absoluta: Existe simulación absoluta cuando el sujeto declara su voluntad de celebrar determinado acto o negocio jurídico, cuando en realidad su exacta voluntad es la de no concluir ninguno. En tal caso, no existe negocio válido. (Ej: Juan dice que vende a Pedro un automóvil, pero en realidad lo hace simuladamente, pues sigue siendo propietario del objeto).

En cuanto a los efectos jurídicos del acto absolutamente simulado, entre las supuestas partes, son los mismos de un negocio inválido pues, en realidad, nunca existió.

Simulación relativa: Existe simulación relativa cuando el sujeto declara su voluntad de celebrar determinado acto o negocio jurídico y, en realidad, celebra otro distinto. El Derecho romano autorizó este tipo de simulación siempre y cuando se hiciera con una causa lícita y no implicara una trasgresión normativa. (Ej: Juan dice que vende a Pedro un automóvil, pero en realidad se lo dona) En cuanto a los efectos jurídicos de la simulación relativa es necesario distinguir si la misma ha sido hecha por motivo lícito, en cuyo caso mantiene todo su valor, o si ha sido hecho con causa ilícita, en cuyo caso podrá solicitarse su validez por simulación.

Manifestaciones hechas en broma: En doctrina, siguiendo enseñanzas del Derecho romano clásico, las declaraciones hechas en broma, es decir sin verdadera voluntad, no producían efectos jurídicos; pero admitiendo, de que si por la misma magnitud de la broma, el sujeto que la receptaba la creía una proposición seria, se podía reclamar del bromista los daños generados por su conducta.

Nuestra legislación civil, moldeada en el Derecho francés, restó toda importancia a los vicios anteriormente señalados y omitió su tratamiento. El Código de Familia se ha referido a la simulación de matrimonio sancionándolo con la nulidad absoluta.

Error. El sistema de interpretación antigua, estrictamente formal, no podría haber tomado en cuenta el error ya que todos los actos y negocios estaban estrictamente reducidos a fórmulas legales, lo que hacía innecesario penetrar en la intencionalidad de las partes por carecer de sentido. De allí que en el Derecho antiguo no vamos a encontrar elementos de análisis sobre el error. Pero la evolución del Derecho en época clásica nos advierte acerca de la posibilidad de que en ese tiempo se hayan conocido elementos que comenzaban a configurar la teoría del error.

El Derecho actual presta principal atención al contenido de la manifestación de la voluntad, en la voluntad exteriorizada, objetiva, y, secundariamente, cuando resulta necesario para comprender la voluntad exterior, se analiza la voluntad interior, distinguiéndose entre error de motivación y error de manifestación.

En cambio, el Derecho romano se preocupaba principalmente por la voluntad real de declarante y si la manifestación exterior expresaba la voluntad real del declarante, de tal manera que existe una vinculación estrecha entre lo querido y lo declarado, no admitiéndose abismos entre los dos aspectos.

Esta diferencia en el modo de apreciar el problema teórico ha hecho que las nociones romanas disten mucho del concepto del error moderno. No obstante, existen una serie de elementos muy concretos, que debemos analizar.

Los romanos distinguían, igual que nosotros, el **error de Derecho** y el **de hecho**. En el Digesto nos dice PAULO que: “la ignorancia o es de hecho o es de derecho”.

Al error de Derecho ya lo hemos analizado en otra oportunidad y consiste en la ignorancia o el error respecto a la norma jurídica y, como sabemos, en nuestro sistema es inexcusable³.

Aquí nos estamos refiriendo a casos de **error de hecho** y, específicamente, al error como vicio de la voluntad en los negocios jurídicos.

Pero antes de entrar a explicar los distintos tipos de errores, es necesario que observemos que, en el lenguaje jurídico romano, error e ignorancia son tomados como términos similares. Aunque hay autores que sostienen que ya los romanos distinguían entre ignorancia y error, fue recién en época relativamente reciente, sobre todo a partir de los estudios romanistas practicados por SAVIGNY, cuando se empieza a distinguir entre ignorancia, como carencia de toda idea acerca de una cosa, y error, como inexactitud o equivocación en el conocimiento. De cualquier manera, en el Derecho romano, tal distinción, carecía de importancia práctica, ya que los efectos de la ignorancia y del error eran absolutamente idénticas en el plano jurídico.

Dicho esto. ¿Qué es el error? El error es el falso conocimiento que tenemos de las cosas, o la ignorancia de la realidad de una cosa, o una discordancia entre nuestra opinión y la verdad o, simplemente, el falso conocimiento o ignorancia de una circunstancia fáctica.

Existe error de hecho cuando este recae sobre las condiciones materiales que condicionan la aplicación de las reglas jurídicas. Como principio general, el error de hecho es excusable, por lo tanto puede ser invocado por quien erró, siempre y cuando el error no se derive de una conducta culpable del mismo individuo.

Ahora bien, existen dos casos de error de hecho, lo que se llama el **error esencial**, que es aquel que recae sobre los elementos esenciales de la relación jurídica, y que por lo tanto acarrearán su nulidad y el **error accidental** que recae sobre los elementos de menor significancia y que, por lo tanto, no tienen una influencia importante en la validez del acto.

Analicemos cada uno de estos supuestos:

Error “*ipso negotio*” o “*in negotio*”: Esto sucede cuando el error recae sobre la **naturaleza** misma del negocio, se trata de un error sobre el mismo negocio, en el mismo negocio que los sujetos quieren celebrar. Por ejemplo, si una persona entrega a otra una cosa con ánimo de donación entendiendo la persona que la recibe que les es dada en préstamo, estamos ante un error esencial y no hay ni donación ni préstamo.

Dice el Código Civil costarricense en su artículo 1015:

« *Es anulable el contrato en que se consiente por error:*

1. *Cuando recae sobre la especie de acto o contrato que se considera*

2 ... »

Error “*in persona*”: Existe error en la persona cuando se celebra un acto con una persona distinta de la cual se creía negociar. Pero es necesario aclarar que no siempre el error en la persona es un error esencial, y esto porque en algunos casos la persona con quien se quiere celebrar el negocio presenta determinadas cualidades o condiciones que hacen que solo con ella se quiera celebrar. Tal el caso de las relaciones *intuitae personae*, es decir cuando se han considerado las aptitudes estrictamente personales del sujeto -por ejemplo, un artista reconocido- o simplemente, cuando se ha tomado en consideración su crédito moral o económico. En tales casos estamos en presencia de un error esencial, pues la falta de sujeto significa un serio vicio en la intención del declarante que realmente ha querido celebrar con otro sujeto un negocio.

Error “*in corpore*”: Existe error *in corpore* cuando el error recae sobre la identidad del objeto del negocio, es decir, se refiere a un objeto distinto del que correspondía realmente.

Error “*in substantia*”: Es el que recae sobre las cualidades esenciales y constantes de la cosa -*substantia rei*- atendida la función económico- social que tiene la misma en la vida común”. De las diferencias de las funciones económico- sociales que debe reunir el objeto se extrae como consecuencia si ello constituye o no un error sustancial. Hay casos en que pequeños detalles pueden resultar importantes -p.e, si un caballo es blanco o negro-, de ahí que dicha valoración debe hacerse en cada caso concreto, atendiendo el valor económico que las distintas sustancias tienen. Hay otros casos en que el error es claro - se compra vinagre por vino, o plomo por oro-.

Nos vuelve a decir el artículo 1015 citado que:

« *Es anulable el contrato en que se consiente por error:*

...

2.- *Cuando recae sobre la identidad de la cosa específica de que se trata, o sobre su sustancia o calidad esencial.*»

Error “*in pretium et quantitatem*”: Existe este error cuando el mismo recae sobre el precio, en particular, o en la cantidad, en general.

En el Derecho romano clásico se consideraba que, tratándose de un error esencial, éste acarrea siempre la nulidad del negocio, pero en el Derecho justiniano, se admitió la validez del negocio celebrado consensualmente, aún cuando se establezca una cantidad menor a la querida.

Dice el artículo 1016 C. Civil que: «*El simple error de escritura o de cálculo aritmético, sólo da derecho a su rectificación*».

En realidad, el error es simplemente **accidental** cuando recae sobre un dato de menor importancia para el negocio. Los romanos lo llamaban error “*minus essentialis*”. Tal el caso del **error in qualitatem**. Existe este tipo de error cuando el mismo recae sobre la simple cualidad de la cosa, una vez determinado su género. En este caso la poca jerarquía del yerro no invalida el acto. Tal el caso del ejemplo del color del caballo, en el caso de que no sea una cualidad esencial.

Miedo. El miedo constituye, como ya sabemos, un vicio, en el motivo de los negocios. El primitivo Derecho romano admitía la validez de los negocios celebrados bajo amenaza, pero el Derecho posterior fue atenuando esta solución concediéndole al atemorizado una acción procesal –acción por causa de miedo-, que podía dirigirse indistintamente contra el que había logrado apoderarse de la cosa objeto del negocio, contra el que había obtenido un lucro del negocio, o contra el que había hecho la amenaza, y aún contra sus herederos; posteriormente se concedió, a los fines de defensa, una excepción –excepción por causa de miedo- la que podría oponerse ante las exigencias de cumplimiento del negocio pactado por miedo; e inclusive se le otorgó a la persona temerosa una acción de restitución mediante la cual podía reclamar a los terceros que han lucrado con la cosa, aunque ellos no hubiesen producido el miedo.

Dice nuestro Código Civil:

«*Artículo 1017. Es anulable el contrato en que se consiente por fuerza o miedo grave.*

Artículo 1018. Para calificar la fuerza o intimidación, debe atenderse a la edad, sexo y condición de quien la sufra

Artículo 1019. Para que la fuerza o intimidación vicien el consentimiento, no es necesario que la ejerza aquel que es beneficiado, basta que la fuerza o intimidación se haya empleado por cualquier otra persona, con el objeto de obtener el consentimiento»

Dolo. Es necesario explicar previamente que la palabra dolo se utiliza en el lenguaje jurídico, al menos, con tres sentidos diferentes: como elemento del delito en materia penal, como causa de incumplimiento de las obligaciones en

materia de derechos de crédito y como otro vicio posible en el motivo de los negocios. Como elemento de un delito, consiste en la intención de cometer un hecho delictivo. Como causa de incumplimiento o inejecución de las obligaciones, consiste en dejar de cumplir, voluntaria y premeditadamente una obligación. Como vicio del consentimiento, el dolo es toda astucia, falacia, o maquinación empleada con el fin de sorprender, engañar o defraudar a otro. Queremos limitarnos aquí al dolo como vicio del consentimiento, ya que los otros dos modos pertenecen, respectivamente, al tema de las obligaciones y del Derecho penal.

En doctrina, el dolo sólo es admitido como vicio de la voluntad siempre que por su entidad sea suficiente para hacer incurrir a otra persona en error. Para ello se generan medios de protección. La acción de dolo *-actio doli-* tiende a reparar el posible daño sufrido. La excepción de dolo *-exceptio doli-* se otorga a la víctima del dolo para neutralizar la acción de quien reclame el cumplimiento del negocio viciado.

Sobre el punto agrega el artículo 1020 C.Civil:

«El dolo no vicia el consentimiento, sino cuando es obra de una de las partes y cuando además aparece claramente que sin él no hubiera habido contrato. En los demás casos el dolo da lugar solamente a la acción de daños y perjuicios contra la persona o personas que lo han fraguado o se han aprovechado de él; contra los primeros, por el valor total de los perjuicios, y contra los segundos, hasta el monto del provecho que han reportado.»

2.3 Eficacia e ineficacia de los negocios jurídicos

Sabemos que, por definición, los negocios jurídicos están destinados a producir efectos o consecuencias jurídicas, a ser eficaces. Pero puede suceder que, por diversas razones, un negocio carezca de poder para producir esos efectos jurídicos. En estos casos hablamos de **ineficacia** de los negocios jurídicos. Esta ineficacia, básicamente puede tomar dos formas: **nulidad y anulabilidad**.

Se habla de **nulidad** o **nulidad absoluta** cuando por falta de un elemento esencial o por un serio vicio en los mismos, los negocios carecen de la fuerza necesaria para producir efectos. Así, la ineficacia del negocio se produce, por sí misma, *ipso iure* sin que sea necesaria la declaración de nulidad. Por ejemplo, son nulos los negocios celebrados por el incapaz sin la necesaria representación, los que tienen un objeto imposible o una causa ilícita

Se habla de **anulabilidad** o **nulidad relativa** cuando el negocio, a pesar de presentar vicios, éstos no son tan serios. El acto comienza a producir efectos, pero el vicio o defecto autoriza a solicitar su impugnación o ineficacia. En tal caso la anulabilidad debe ser expresamente solicitada porque si no el negocio, aún viciado, sigue produciendo sus efectos. Recordemos, por ejemplo, que los actos celebrados por el menor mayor de quince años son relativamente nulos.

2.3.1. Subsanación de los negocios jurídicos. Confirmación y conversión

El Derecho no impone las sanciones de ineficacia de modo caprichoso u obstaculizador, sino que, generalmente, lo hace para proteger a las partes o a terceros que sufren las consecuencias. De tal manera que no se opone a que un negocio que comienza siendo ineficaz sea subsanado para producir los efectos al cual está verdaderamente destinado.

A tal efecto se conocen básicamente dos modos de subsanación o de convalidación: la **confirmación** o **ratificación** y la **conversión**.

La **confirmación** o **ratificación** consiste en arrimar al negocio jurídico el elemento faltante y exigido. Tal sucede en el ejemplo de que un padre reconociere la deuda contraída por su hijo incapaz. Originalmente el negocio era nulo –como tal, no producía efectos jurídicos-, pero al ratificar el padre lo actuado por el hijo el negocio adquiere toda su validez y, como tal, comienza a producir en plenitud todos sus efectos.

La Ley General de la Administración Pública (LGAP) le llama **convalidación** y a ella se refiere en su artículo 187: “1. El acto relativamente nulo por vicio y en la forma, en el contenido o en la competencia podrá ser convalidado mediante uno nuevo que contenga la mención del vicio y la de su corrección. 2. La convalidación tiene efecto retroactivo a la fecha del acto convalidado.”

La **conversión** se produce cuando un negocio nulo –por no reunir determinados y específicos requisitos para ese tipo con concreto de negocio- se “convierte” en otro tipo de negocio jurídico –para el cual no se exigen los requisitos del otro-. Tal sucede en el caso de una compraventa –para la cual se exige el requisito de prestación de suma de dinero- se convierta en donación – para la cual no se necesita dicho requisito-. De esta manera el negocio que no sirve como un tipo –ejemplo: compraventa- sirve como otro tipo –ejemplo: donación-.

El artículo 189. de la LGAP dice que: “1. El acto inválido, absoluta o relativamente nulo, podrá ser convertido en otro valido distinto por declaración expresa de la Administración a condición de que el primero presente todos los requisitos formales y materiales del último. 2. La conversión tiene efecto desde su fecha.”

La LGAP introduce un instituto acorde con la naturaleza específica del acto administrativo: el saneamiento.

“Artículo 188. 1. Cuando el vicio del acto relativamente nulo consista en la ausencia de una formalidad sustancial, como una autorización obligatoria, una propuesta o requerimiento de otro órgano, o una petición o demanda del administrado, éstos podrán darse después del acto, acompañados por una manifestación de conformidad con todos sus términos. 2. Lo anterior no podrá aplicarse a la omisión de dictámenes ni a los casos en que las omisiones arriba indicadas produzcan nulidad absoluta, por impedir la realización del fin del acto final. 3. El saneamiento producirá efecto retroactivo a la fecha del acto saneado.”

Citas:

2 MANAVELLA, Carlos. Conceptos jurídicos fundamentales. op. cit. p. 66 y sigs.

3 MANAVELLA, Carlos. Conceptos jurídicos fundamentales. op. cit. p. 81 y sig.