**DERECHO CIVIL**

**TEMA 17**

**EL HECHO Y EL ACTO JURÍDICO. EL NEGOCIO JURÍDICO. ELEMENTOS ESENCIALES. LA VOLUNTAD: LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO; NORMAS DEL CÓDIGO CIVIL SOBRE VICIOS DEL CONSENTIMIENTO.**

**EL HECHO Y EL ACTO JURÍDICO.**

Los *hechos jurídicos* son los hechos que tienen lugar en la realidad y a los que una norma atribuye la producción de un efecto jurídico, como ocurre con la muerte de la persona, que produce la extinción de la personalidad, conforme al artículo 32 del Código Civil de 24 de julio de 1889, y la sucesión hereditaria, conforme a los artículos 657 y 661 del Código Civil.

Según en los hechos jurídicos intervenga o no la voluntad, cabe hablar de hechos voluntarios o *actos jurídicos*, o hechos involuntarios o naturales.

Un mismo hecho puede producir distintas consecuencias jurídicas en función de que intervenga o no la voluntad. De esta forma, cuando la muerte de una persona es voluntaria, puede surgir la falta de responsabilidad del asegurador por suicido del asegurado o la responsabilidad del homicida.

Puede hacerse las siguientes clasificaciones de los actos jurídicos.

1. La que distingue entre actos libres y actos debidos.

Los actos libres son aquellos en los que no existe obligación alguna de llevar a cabo, como celebrar un contrato.

Los actos debidos, por el contrario, se realizan en cumplimiento de un deber jurídico previo, como pagar una deuda.

1. La que distingue entre actos lícitos o conformes con el ordenamiento jurídico.

Los actos ilícitos llevan aparejada una sanción, generalmente de nulidad conforme al artículo 6.3 del Código Civil, y pueden generar responsabilidad.

1. La que distingue entre actos jurídicos en sentido estricto, cuyos efectos se producen *ex lege* y no son moderados por la voluntad del sujeto, y declaraciones de voluntad, que son la esencia del negocio jurídico, categoría que paso a analizar.

**EL NEGOCIO JURÍDICO.**

Fueron los pandectistas alemanes del siglo XIX quienes construyeron una teoría general del negocio jurídico que ha tenido decisiva influencia en la doctrina civilista de muchos países europeos. En España destaca la influencia que sigue teniendo, más de 50 años después de su publicación, la obra homónima de Federico de Castro.

En nuestro ordenamiento jurídico, existen muy diversas normas que expresamente se refieren al *negocio jurídico*, desde el Código Penal de 23 de noviembre de 1995, que lo utiliza al tipificar los delitos de administración desleal en su artículo 252, hasta la Ley General Tributaria de 17 de diciembre de 2003, cuyo artículo 13 dispone que “las obligaciones tributarias se exigirán con arreglo a la naturaleza jurídica del hecho, acto o *negocio* realizado, cualquiera que sea la forma o denominación que los interesados le hubieran dado”.

No obstante, el Código Civil no contiene una regulación general del negocio jurídico, sino que se limita a proporcionar la normativa correspondiente a figuras negociales concretas (contratos, testamentos, matrimonio…), muy distintas en cuanto a su estructura y funcionamiento, de modo que la teoría general del negocio jurídico es esencialmente doctrinal.

Define Federico de Castro al negocio jurídico como la declaración de voluntad o acuerdo de voluntades con los que los que los particulares se proponen conseguir un resultado que el ordenamiento jurídico estima digno de tutela. En esta definición están condensadas las notas esenciales que caracterizan e identifican la figura, es decir:

1. La voluntad del sujeto constituye la esencia del negocio. En ocasiones, es una sola declaración de voluntad la que forma el negocio, como en el testamento; más frecuentemente, en el negocio jurídico convergen las voluntades de dos o más sujetos, como en los contratos.
2. El negocio jurídico tiene una doble eficacia, ya que es acto de creación, modificación y extinción de relaciones jurídicas entre particulares y, a la vez, de reglamentación de tales relaciones.
3. El resultado que los particulares se proponen conseguir con el negocio jurídico recibe la especial tutela del ordenamiento, al atribuir la ley al negocio los efectos queridos por quienes lo realizan.

**Clases de negocios jurídicos.**

Atendiendo a distintos puntos de vista, pueden hacerse las siguientes clasificaciones de los negocios jurídicos:

1. Negocios típicos o nominados y atípicos o innominados, siendo los primeros los que tienen un *nomen iuris* y regulación específica en el derecho positivo, como el arrendamiento, y los segundos los que carecen de estas notas.
2. Negocios unilaterales, como el apoderamiento, bilaterales, como la compraventa, o plurilaterales, como la sociedad, en función de las partes que intervengan en el negocio y sin perjuicio de que en una misma parte pueda estar conformada por más de una persona, como ocurre cuando dos personas compran partes indivisas de la misma finca.
3. Negocios *inter vivos* y *mortis causa*, en función de que se destinen a regular las relaciones jurídicas de una persona en vida de ésta o tras su muerte, y sin perjuicio de que la muerte de una persona pueda surtir efectos en ciertos negocios *inter vivos*, como la del asegurado en el contrato de seguro de vida.
4. Negocios solemnes y no solemnes, según el ordenamiento exija para su validez una determinada forma en la declaración de voluntad, como su constancia en escritura pública en la donación de inmuebles conforme al artículo 633 del Código Civil, el cual parte sin embargo del principio de libertad de forma, al establecer su artículo 1278 que “los contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurran las condiciones esenciales para su validez”.
5. Negocios a título oneroso, como la permuta, o gratuito, como la donación, en función de que exista o no reciprocidad en las prestaciones de las partes.
6. Negocios familiares, que afectan a las relaciones jurídicas de este tipo y que no tienen contenido patrimonial inmediato, como el matrimonio, y patrimoniales, que crean, modifican o extinguen relaciones jurídico-obligacionales, como el préstamo, jurídico-reales, como la hipoteca, o sucesorias, como la aceptación de la herencia.
7. Los negocios patrimoniales, por su parte, pueden ser dispositivos u obligatorios. Los primeros provocan de manera inmediata la pérdida, gravamen o modificación de un derecho, como la condonación, en tanto que los negocios obligatorios se limitan a generar una obligación cuyo cumplimiento será determinante de la pérdida o gravamen del derecho, como la compraventa, que requiere de la tradición para que se transmita el dominio.
8. Negocios causales o abstractos según su eficacia se encuentre o no vinculada a su causa. El ordenamiento español es fundamentalmente causalista, si bien se han propugnado como negocios abstractos el reconocimiento de deuda, la promesa de pago, la letra de cambio, el poder general o el aval a primer requerimiento.
9. Negocios directos e indirectos, según que produzcan los efectos que les son propios y que inmediatamente persiguen o bien otros efectos distintos, que sólo se alcanzan a través de una vía oblicua, como ocurre con los negocios fiduciarios.

**ELEMENTOS ESENCIALES.**

La doctrina tradicional ha distinguido tres clases de elementos del negocio: esenciales, naturales y accidentales. De esta forma:

1. Los elementos esenciales son aquellos sin los cuales el negocio no nace válidamente, sean especiales o propios de cada tipo de negocio, como el precio cierto y la cosa determinada en la compraventa conforme al artículo 1445 del Código Civil, sean los generales o comunes a todos los negocios, a los que me referiré después.
2. Los elementos naturales son los que acompañan normalmente al negocio pero pueden ser suprimidos por voluntad de quienes lo celebran. Más que elementos del negocio son efectos atribuidos al mismo por normas que pueden ser excluidas por pacto, como ocurre con la obligación del vendedor de saneamiento, conforme a los artículos 1475 y 1485 del Código Civil.
3. En fin, los elementos accidentales son los que las partes añaden voluntariamente, como la condición, el término o el modo. Tampoco son elementos de negocio, sino cláusulas añadidas por las partes que limitan los efectos del negocio.

La doctrina coincide en afirmar que existen tres elementos esenciales comunes a todos los negocios jurídicos, a saber:

1. La declaración de voluntad o consentimiento, que analizaremos detenidamente con posterioridad.
2. El objeto, que son los bienes, intereses o relaciones sobre los que recae la voluntad negocial, y cuyos requisitos son la posibilidad, la licitud y la determinación.
3. La causa, que es cuestionada como elemento esencial del negocio por cierto sector doctrinal, existiendo entre los autores que la admiten dos concepciones básicas de la causa: la objetiva, que identifica la causa la función jurídico-económica que objetivamente caracteriza al negocio; y la subjetiva, para la que la causa es el motivo singular y concreto que lleva a la celebración de un determinado negocio.

A estos tres elementos se añade, en los negocios solemnes, la forma, que en realidad es el medio utilizado para la constancia de la declaración de voluntad.

La causa, objeto y forma se estudian en otros temas de esta misma parte del programa, que en el presente exige referirse a la declaración de voluntad, esencia misma de todo negocio jurídico.

**LA VOLUNTAD: LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO; NORMAS DEL CÓDIGO CIVIL SOBRE VICIOS DEL CONSENTIMIENTO.**

La declaración de voluntad es la conducta por la que el sujeto exterioriza lo querido. El ordenamiento jurídico atribuye al negocio realizado las consecuencias que se corresponden con su voluntad declarada, y de ahí la importancia de que la declaración refleje la verdadera voluntad del declarante y, también, que haya existido voluntariedad y consciencia en cuanto al acto mismo de declarar.

El análisis de la voluntad negocial exige considerar cuatro aspectos, a saber:

1. La capacidad para emitirla.
2. La forma de exteriorización de la misma.
3. La concordancia entre la voluntad interna y la declarada.
4. La consciencia y libertad en la formación de tal voluntad.

Respecto de la primera de las cuestiones apuntadas, el Código Civil no regula la capacidad negocial de modo unitario, de forma que en principio debe asimilarse a la capacidad general de las personas. Sí que regula, en cambio, la capacidad para emitir determinadas declaraciones de voluntad, como la matrimonial en los artículos 46 y siguientes, la testamentaria en los artículos 662 y 663, o la contractual en los artículos 1263 y 1264, como se estudia detenidamente en los correspondientes temas de esta parte del programa.

Analizando ya la forma de la declaración de voluntad, las declaraciones recepticias van dirigidas a destinatarios determinados y han de emitirse de manera que lleguen a su conocimiento, como la aceptación de la oferta en el contrato; en cambio, las no recepticias, no es necesario que estén dirigidas ni sean recibidas por nadie en particular, como la aceptación de la herencia. Esta distinción es importante porque si la declaración es recepticia, el negocio se suele perfeccionar cuando se reciben, en tanto si no es recepticia, cuando se emiten.

Desde una perspectiva diferente se distinguen las declaraciones expresas, tácitas y presuntas.

La declaración tácita, que nuestro ordenamiento excluye del ámbito de determinados negocios, como el matrimonio o el testamento, resulta de un comportamiento o conducta que refleja inequívocamente una determinada voluntad en quien lo adopta, como ocurre con la aceptación de la herencia por quien interpone demanda relativa a bienes relictos.

La declaración presunta aparece cuando la ley deduce de una conducta observada por el sujeto una determinada voluntad, admitiendo la posibilidad de demostrar que no se tuvo realmente la voluntad que la ley presume, como ocurre con el artículo 1188 del Código Civil, que al regular la condonación establece que “la entrega del documento privado justificativo de un crédito, hecha voluntariamente por el acreedor al deudor, implica la renuncia de la acción que el primero tenía contra el segundo”.

Cuestión relacionada con la forma de la declaración de voluntad es la relativa al valor jurídico del silencio. El Tribunal Supremo niega, en principio, que el silencio valga como declaración de voluntad, insistiendo en su carácter meramente negativo. Mantiene, no obstante, que el silencio adquiere relevancia jurídica cuando de antemano es tenido en cuenta por la Ley para asignarle un cierto efecto, como ocurre con la tácita reconducción arrendaticia del artículo 1566 del Código Civil, o cuando la voluntad de las partes se lo reconoce o concede previamente. También ha señalado que cuando el modo corriente y usual de proceder implica el deber de hablar, si el que puede y debe hablar no lo hace, se ha de reputar que consiente en aras de la buena fe.

La tercera de las cuestiones es la relativa a la concordancia entre la voluntad interna y la declarada, ya que lo que el sujeto declare querer debe coincidir con lo que verdaderamente quiere.

El Tribunal Supremo considera que el negocio sólo es válido cuando coincidan la voluntad real con la declaración externa; cuando no lo hagan, excepcionalmente será válido el negocio cuando la discrepancia se ha producido por culpa del declarante y siempre que los destinatarios de la declaración hayan confiado razonablemente en la regularidad de ésta.

En la práctica, son varios los supuestos de desconexión o discordancia que se pueden presentar:

1. La reserva mental, que supone una divergencia consciente, de modo que el sujeto quiere declarar lo que efectivamente declara, pero no quiere realmente los efectos que se ligan a su declaración, que excluye en su fuero interno. En estos casos, el negocio es válido salvo cuando la reserva mental es conocida por el destinatario de la declaración.
2. La declaración no hecha en serio por diferentes razones, como la broma o la jactancia. Es también un supuesto de divergencia consciente, si bien hecha sin ánimo de engaño y sobre la base de que esa falta de seriedad va a ser advertida por los destinatarios. En este caso, el negocio es inválido, salvo en aquellos supuestos en los que la declaración, por las circunstancias concurrentes, ha suscitado la confianza ajena.
3. El error obstativo o error impropio, que es una divergencia inconsciente en la que el sujeto emite una declaración que no refleja su voluntad real. En principio, el negocio es inválido, salvo que deba mantenerse para proteger la confianza legítimamente generada en las otras partes.
4. La simulación, que da lugar al llamado negocio simulado cuyo estudio corresponde al tema siguiente del programa, ya que también está relacionada con la causa. Por ello, baste aquí señalar que si la simulación es absoluta, el negocio es nulo, pero si es relativa, es decir, si la voluntad declarada disimula una voluntad real pero diferente, el negocio simulado será inválido pero el encubierto o disimulado sí será válido si concurren los requisitos necesarios para ello en función del negocio de que se trate.

**Los vicios del consentimiento.**

El programa exige considerar de modo especial la cuarta de las cuestiones apuntadas, la relativa a la consciencia y libertad del declarante, lo que lleva al análisis de los vicios de su consentimiento, ya que cuando la voluntad se ha formado viciosamente y así se acredita, el negocio es inválido.

El Código Civil regula los vicios de la voluntad fundamentalmente al tratar del consentimiento de los contratantes como requisito esencial de los contratos, estableciendo el artículo 1265 que “será nulo el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación o dolo”. A este precepto hay que añadir el artículo 673, que dispone que “será nulo el testamento otorgado con violencia, dolo o fraude”.

La doctrina distingue dos tipos de vicios:

1. Los del entendimiento, cuando el declarante no tiene un conocimiento cabal de la realidad. En estos casos, si la inexactitud tiene su causa en el propio declarante, se produce el error; si es causada por la otra parte, el dolo.
2. Los de la voluntad, cuando el declarante conoce realmente la realidad y, no queriendo emitir una declaración de voluntad, es forzado a ello. Aquí aparecen la violencia y la intimidación.

**Normas del Código Civil sobre vicios del consentimiento.**

1. El error vicio del consentimiento es el llamado error propio, por contraposición al error obstativo o impropio antes analizado. En el error propio sí que hay concordancia entre la voluntad interna y la declarada, sólo que tal voluntad está incorrectamente formada.

Además, se trata de un error de hecho, sobre la realidad, ya que el error de derecho producirá únicamente aquellos efectos que las leyes determinen, conforme al artículo 6.1 del Código Civil, que se estudia en el tema 4 de esta parte del programa.

Atendiendo a la circunstancia concreta sobre la que recae, el error puede ser de muy diversas clases:

1. Error *in substantia*, que recae sobre la materia, sustancia, atributos o cualidades esenciales de las cosas.
2. Error *in quantitate*, que afecta a la cantidad, dimensiones o precio.
3. Error *in persona*, o sobre las cualidades de la persona, generalmente de la otra parte.
4. Error *in negotio*, relativo al contenido, naturaleza o efectos del acto que se celebra.

Los tres primeros tipos de error están contemplados por el artículo 1266 del Código Civil, que establece que “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 cambio, el Código Civil no contempla el error *in negotio*, por ejemplo cuando un contratante cree entregar la cosa en arrendamiento y el que la recibe cree haberla comprado. No obstante, en estos casos el negocio es inválido por falta absoluta de consentimiento, ya que no concurren la oferta y la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato, tal y como exige el artículo 1262 del Código Civil.

En cualquier caso, para que el error vicie el consentimiento es preciso que sea inexcusable o inevitable y que sea probado por quien lo alega.

Por último, existen ocasiones en las que el Código Civil regula de manera específica el error, como hace el artículo 861 al establecer que “el legado de cosa ajena si el testador, al legarla, sabía que lo era, es válido”.

1. El dolo, por su parte, es el error provocado en una persona a través del comportamiento engañoso e intencionado de otra, que lleva a aquélla a celebrar un negocio que de otro modo no hubiera concluido.

Conforme al artículo 1269 del Código Civil, “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”.

El Tribunal Supremo exige la concurrencia de cuatro requisitos en el dolo para que invalide el contrato:

1. El requisito externo u objetivo de la conducta insidiosa o engañosa.
2. El requisito interno o subjetivo de la intención de engañar, si bien no es precisa la intención de causar daño.
3. El requisito causal de que la conducta engañosa sea la causa determinante de la declaración de voluntad.
4. El requisito formal de la prueba del dolo por el declarante.

Por su parte, el artículo 1270 del Código Civil establece que “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”.

El Código Civil no define el dolo incidental, pero la doctrina considera que es el que vicia un elemento secundario dentro del negocio.

1. La violencia es el vicio más grave en cuanto determina la falta absoluta de voluntad.

Respecto de ella, el párrafo primero del artículo 1267 del Código Civil establece que “hay violencia cuando para arrancar el consentimiento se emplea una fuerza irresistible”.

Tal violencia, que debe ser física, ha de quedar probada.

1. Respecto de la intimidación o violencia moral, el párrafo segundo del artículo 1267 del Código Civil establece que “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”.

El mal que atemoriza al declarante ha de ser inminente, grave, racional y fundado, ha de ser ilícito, por lo que se excluye la advertencia de ejercicio de derechos o acciones, y ha de guardar un enlace causal con el negocio jurídico.

Por último, como disposición común a la violencia y la intimidación, el artículo 1268 del Código Civil dispone que “la violencia o intimidación anularán la obligación, aunque se hayan empleado por un tercero que no intervenga en el contrato”.

José Marí Olano

29 de agosto de 2024