

la marca, y estos hechos no podrán dar lugar a ningún derecho de terceros ni a ninguna posesión personal.

En América debemos citar la "Convención sobre Patentes de invención, dibujos y modelos industriales", firmada en la Cuarta Conferencia Internacional Americana, celebrada en Buenos Aires el 11 de agosto de 1910, <sup>(119)</sup> que contiene normas similares a las de la Convención de París de 1883.

## HECHOS, ACTOS, Y NEGOCIOS JURÍDICOS COMO GÉNESIS DE LOS DERECHOS SUBJETIVOS

Por ROGELIO SOTELA MONTAGNE

Profesor de Derecho Civil de la  
Facultad de Derecho de la Universidad  
de Costa Rica.

### Explicación Previa

El tema que se presenta a la consideración de los lectores en este estudio, lleva como finalidad la de suplir la ausencia que se nota en nuestros programas de un desarrollo sistematizado de la teoría del negocio jurídico. Es cierto que en el curso de Derecho Contractual, con ocasión del desenvolvimiento del tema de la declaración unilateral de voluntad como fuente de obligaciones, el profesor hace alusión a la materia, pero debido quizás a que nuestra propia legislación carece de nociones suficientes al respecto, es lo cierto que nuestro curriculum de estudios adolece la falta de una cátedra donde los fundamentos de esta importante teoría jurídica, tan necesaria para la comprensión de la génesis de los derechos subjetivos, pudiera estudiarse sistematizadamente.

Es esta la razón por la que hoy presentamos en este trabajo, una explicación, si bien esquematizada, de los más importantes aspectos de esta teoría que desde hace algunos años explicamos con ocasión de las lecciones en la cátedra de Derechos Reales; teoría que fue un producto de la cultura de los juristas alemanes, recogida por los italianos y hoy bastante extendida a través de la amplia difusión que le han dado los modernos tratadistas hispanos.

Estos apuntes, sencillos como son, pretenden llevar si no un conocimiento amplio del tema, al menos una orientación segura para facilitar su posterior desenvolvimiento en nuestro medio.

(119) Fue suscrita por las representantes de 20 países (Costa Rica, Estados Unidos de América, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, República Dominicana, Ecuador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, El Salvador, Uruguay y Venezuela) y sólo cinco países dejaron de ratificarla (Cuba, Chile, El Salvador, México y Venezuela). Costa Rica la ratificó el 20 de junio de 1916 (véase *Colección de Leyes y Decretos*, Año 1916, I Sem., págs. 391 y sigs, donde aparece reproducida la Convención).

## I Los Hechos Jurídicos

En el diario acontecer de la vida humana se suceden continuamente una serie de hechos de muy variada índole. Unos son producto de la naturaleza, otros de la actividad del hombre.

Dentro de este acontecer hay hechos que no tienen ninguna relevancia jurídica, por ejemplo la formación de nubes que precede a la lluvia; hay otros en cambio que inciden en el campo de las relaciones jurídicas dando lugar al nacimiento, modificación o extinción de derechos. Estos acontecimientos "en virtud de los cuales las relaciones de derecho nacen y terminan", como los definió Savigny, son los que se conocen con el nombre de "hechos jurídicos".

Los hechos jurídicos pueden, en consecuencia, ser producto de la naturaleza o de la actividad del hombre. Dentro del primer tipo encontramos por ejemplo, la sedimentación producida por el discurrir de las aguas de un río, que puede dar lugar al tipo de "acesión" denominado "aluvión". Dentro de los hechos de la segunda categoría podríamos enmarcar la actitud del individuo que quiere desprenderse de algo y lo tira, dando lugar al caso de la "res derelictae".

Los hechos jurídicos son pues, de muy variada índole, y los autores, han diferenciado aquellos producidos por la naturaleza de los ocasionados por la actividad humana, dando a estos el nombre específico de "actos jurídicos".

## II Los Actos Jurídicos

Son una categoría de los hechos jurídicos. Son producidos por la actividad consciente del ser humano: la siembra, la construcción de una casa, o su destrucción. Al ser configurados por una actividad "consciente", se excluye de esta categoría los actos del insano mental. Como dice Ruggiero "Las acciones humanas que no dependen de una voluntad entran en la categoría de hechos naturales. No puede establecerse diferencia alguna entre el acto inconsciente de un loco y la de la fuerza bruta". (Instituciones de Derecho Civil. T. I. N° 24 nota 1, página 244, Editorial Reus).

Los actos humanos productores de los actos jurídicos pueden ser lícitos o ilícitos, de acción o de omisión.

Los actos ilícitos pueden caer dentro de la esfera del derecho penal; es decir, configurar delitos o faltas; o bien mantenerse dentro del ámbito del derecho civil dando simplemente lugar a acciones tendientes a la indemnización del daño sufrido.

## III Los Negocios Jurídicos

Dentro de la actividad consciente del ser humano hay infinidad de actos que tienen repercusión jurídica sin que el agente tenga el propósito de producirla; vale decir que los efectos jurídicos se producen aún a pesar suyo, en muchas ocasiones. El individuo que descuidadamente maneja su vehículo y atropella a una persona, es lo corriente que no haya querido producir ese daño; y sin embargo, a pesar suyo, y si se quiere contra su voluntad, tendrá que responder por la indemnización consiguiente, ya que los hechos producidos por él tienen relevancia jurídica; en un caso como estos estamos todavía en presencia de lo que hemos denominado "acto jurídico". Pero, en cambio, cuando la actividad humana en forma consciente, pero además expresamente querida va dirigida a buscar un fin de orden jurídico, el acto se convierte en "negocio jurídico". El individuo que busca a un Notario para hacer su testamento va con la clara idea de arreglar la sucesión de sus bienes para el caso de su fallecimiento; desea producir el efecto jurídico de determinar quién o quiénes serán sus herederos y de disponer sobre otros extremos importantes para el evento de su muerte. En este supuesto, el testamento, sin dejar de ser un hecho y un acto jurídico, alcanza la gradación de "negocio jurídico". Lo mismo podemos decir en la hipótesis de dos personas que se ponen de acuerdo, una para vender y otra para comprar un objeto determinado. Se ha producido un negocio jurídico, que en este caso configura un contrato de compraventa.

Pero este querer del hombre de producir efectos jurídicos no es libérrimo. Está circunscrito a los efectos que la norma jurídica, la ley, da al acto. Dentro de estas ideas, nos ha parecido siempre muy completa la definición de Arias Ramos que dice: "el negocio jurídico es el acto humano de manifestación de voluntad que produce dentro de los requisitos y límites fijados por la ley, las consecuencias queridas por quien lo realiza".

Debemos aclarar que esta denominación de "negocio jurídico" en los términos que hemos explicado tienen origen en la doc-

trina alemana e italiana, y aún no ha sido acogida por la doctrina francesa. Los franceses denominan "acto jurídico" a lo que aquí hemos denominado negocio, e incluyen dentro de la categoría de los "hechos jurídicos" todos los demás, aún cuando puedan tener origen en la actividad humana. "En suma —dicen Colin y Capitant— se puede definir el acto jurídico diciendo que es una manifestación de voluntad que se hace con la intención de engendrar, modificar o extinguir un derecho". (Curso Elemental de Derecho Civil, T. I, pág. 159. Edit. Reus. 1941).

#### IV Elementos del Negocio Jurídico

Pueden distinguirse en los negocios jurídicos elementos esenciales, naturales y accidentales. Veamos en qué consiste cada uno de ellos.

a. **Elementos esenciales.**—Son estos elementos que caracterizan el tipo de negocio jurídico, sin cuya existencia no podría tener vida jurídica. La entrega del precio en la compraventa, por ejemplo; la entrega del bien mueble objeto del préstamo, etc. Estos elementos no pueden ser eliminados del negocio aún cuando las partes lo quisieran.

Hay un grupo de elementos esenciales que son comunes a todos los negocios jurídicos; a ellos nos vamos a referir más adelante.

b. **Elementos naturales.**—Ellos responden a la naturaleza del tipo de negocio y están fijados por el ordenamiento jurídico. Las partes podrían interferir en sus efectos por medio de un convenio al respecto; caso típico es la garantía por evicción a que está obligado el vendedor en la compraventa, aunque sobre ello no se hubiera pactado.

c. **Elementos accidentales.**—Estos son elementos introducidos por las partes —no por el ordenamiento— si la naturaleza del negocio permite su admisión. Son la condición, el término y el modo, a los que nos referiremos más adelante.

#### V Elementos Esenciales Comunes

Los elementos esenciales comunes son: la capacidad, la voluntad, la manifestación de la voluntad, concordancia entre la voluntad manifestada y la voluntad interna.

A. **La capacidad.**—Todo ser humano, hoy en día, por el hecho de serlo está investido de ciertos atributos que las leyes señalan y que configuran su "personalidad jurídica"; esta personalidad existe aún en el ser humano carente de razón suficiente como el niño recién nacido o en la persona afectada por desequilibrios mentales; con mucha frecuencia este estado que denominamos "personalidad" ha sido designado con el nombre de "capacidad de derecho".

La capacidad propiamente dicha, o capacidad "de hecho" como se le designaría en contraposición a la "capacidad de derecho", consiste en la aptitud de ejercer la facultad de adquirir derechos y contraer obligaciones.

Cuando una persona en razón de su edad o de salud no está "en aptitud" de obligarse, no podría perfeccionar ningún negocio jurídico en razón de la ausencia de ese elemento esencial. El ordenamiento jurídico, no obstante, ha creado algunas instituciones tendientes a subsanar ese defecto: así el niño puede ser representado en ciertos negocios jurídicos por sus padres, o por su tutor si careciera de ellos, y el insano mental por su curador.

B. **La voluntad.**—En la realización del negocio jurídico debe intervenir la voluntad, es decir, la actitud anímica que persigue la realización de los efectos jurídicos que se quieren producir. La voluntad debe ser libremente manifestada. El derecho estudia los diversos obstáculos que pueden interferir en esta libre manifestación de voluntad, con el nombre de "vicios de la voluntad". Ellos son: la violencia, el error y el dolo.

(i). **La violencia.**—La violencia puede ser física o moral. La primera excluye totalmente la voluntad y no permite siquiera que negocio jurídico pueda nacer, es la llamada "vis absoluta"; la segunda denominada "vis compulsiva" va encaminada a forzar una declaración, viciando la voluntad, pero sin excluirla. Dentro de esta categoría se incluye el llamado "temor reverencial", o sea aquellas situaciones en que una persona por temor a quien debe obediencia actúa contra su voluntad (el hijo por temor al padre, el subalterno por temor al jefe, etc.). Siguiendo un principio del Derecho romano que estableció que "el solo temor de respeto, sin que intervenga la violencia, no basta para anular el contrato". Concluye Giorgi en que el temor reverencial no puede estimarse como coacción injusta. (Teoría de las Obligaciones, T. IV N° 83. Editorial Reus, 1930).

La violencia moral o intimidación, tiene un papel relevante en las relaciones jurídicas. Si la voluntad debe existir como elemento esencial del negocio, ella debe ser libre, exenta de indebidas presiones. Si el sujeto que actúa lo hace bajo amenaza, su acto volitivo estaría viciado y el negocio concluido sería más aparente que real, ya que adolecería de la falta de ese elemento esencial.

La doctrina establece que las amenazas, para producir un vicio en el consentimiento, han de ser graves, capaz de producir una presión en "una persona razonable" como reza el art. 1112 del Código Civil Francés, el cual obliga también a tomar en cuenta "la edad, el sexo y la condición de las personas". Es además preciso que la violencia no esté justificada: el constreñimiento legítimo no vicia el consentimiento. Jossierand. (Derecho Civil, Tomo II, Vol. I, pág. 62. Editorial Ejea). Algunos autores agregan la necesidad de que el daño con que se amenaza, sea además inminente. Véase al respecto Pothier, (Tratado de las Obligaciones. Editorial Omeba, pág. 26).

(ii) **El dolo.**—Consiste en la indebida actitud del sujeto que mediante engaño o fraude induce a la otra parte a la conclusión de un negocio; se subdivide en "dolus causa dans", aquél que actúa sobre la voluntad de tal manera que sin él no se hubiera verificado el negocio; y el llamado "dolus incidens" que no tiene la gravedad del otro y por sí mismo no anula el negocio, pero puede dar lugar al planteamiento de una acción de indemnización.

El dolo principal o "causa dans" constituye un vicio del consentimiento susceptible de anular el negocio jurídico. En cambio el dolo incidental "tiene como único efecto el de modificar el contenido de la convención, el equilibrio de la operación, pero sin decidir su conclusión". Jossierand. (op. citada pág. 69). Brenes Córdoba afirma: "El dolo principal por viciar de modo grave el consentimiento, da lugar a la acción rescisoria como medio de destruir los malos efectos del engaño; pero el accidental sólo produce la de daños y perjuicios por no obrar directa y principalmente como móvil de la operación. (Obligaciones y Contratos N° 603. Imprenta Trejos).

(iii) **El error.**—Está constituido por el falso concepto que se tiene de una cosa o de un hecho. Cuando el error recae sobre el significado o alcance de una norma jurídica se denomina "error de derecho". Este error no es usualmente relevante desde el punto de vista jurídico

ya que conforme al artículo 1 del Código Civil "nadie puede alegar ignorancia de la ley debidamente promulgada". En otros casos el error se denomina "de hecho". Se hace la siguiente subdivisión de los errores de hecho:

**Error in negotio:** cuando hay confusión en la identidad del negocio que quiere realizarse, por ejemplo, en la mente de una de las partes está la de arrendar la cosa y en la de otra la de comprarla.

**Error in corpore.** Es el que recae sobre la identidad del objeto de la relación jurídica. Se compra por ejemplo el semental que se tiene a la vista confundiéndolo con el que ganó el primer premio en una exposición ganadera.

**Error in substantia.** Versa sobre las propiedades esenciales del objeto, las que constituyen sus características propias. Se daría este tipo de error en el caso de que adquiriésemos un zafiro como si fuese diamante.

**Error in persona.** Tiene que ver con las cualidades personales que de acuerdo a la naturaleza del negocio es del caso tomar en consideración. Por ejemplo, deseo encargar un retrato a un pintor creyéndolo un renombrado artista de primer orden y resulta ser otro.

**Error in qualitate.** Es el que se refiere a las cualidades secundarias del objeto y en esto fundamentalmente se distingue del otro tipo apuntado como error in substantia. Un ejemplo del error in qualitate sería la adquisición de un determinado automóvil en la idea de que es el más veloz que pueda encontrarse, sin ser ello cierto.

**Error in quantitate.** Tiene que ver con las cosas que se pesan, cuentan o miden, o lo que es susceptible de aumento o disminución. Por ejemplo, se vende por el precio de quinientos y el adquirente cree que es de cien.

### C. La Manifestación de la Voluntad

La voluntad interna que debe existir en todo sujeto que vaya a concluir un negocio jurídico, debe ser manifestada. Mientras se quede en el campo de las intenciones, no tiene importancia para

el derecho. La manifestación puede hacerse de muchas maneras: en forma verbal, escrita, con la expresión de determinados signos convencionales, como cuando movemos la cabeza indicando una afirmación o una negación.

Declaración **expresa** es aquélla que se da de manera inequívoca; utilizando cualquiera de los medios indicados en el párrafo anterior. Declaración **tácita** es la deducida de ciertos actos, entre los ejemplos que citan los autores está el de la gestión que realiza un heredero para preservar el patrimonio hereditario, ella podría indicar una aceptación de esa calidad. En nuestro derecho sin embargo, por disposición del art. 528 del Código Civil, tal declaración en ese caso, tendría que ser expresa necesariamente, para su plena eficacia.

Dentro de esta materia cobra especial interés el silencio. ¿Qué valor jurídico debe darse a la actitud silenciosa de una de las partes en determinadas circunstancias?

En este sentido es muy explicativa la sentencia del Tribunal Supremo de España del 24 de Noviembre de 1943, la cual concluye en que el silencio vale como declaración cuando dada una determinada relación entre dos personas el modo corriente de proceder implica el de deber de hablar; será necesario por tanto la concurrencia de estas dos condiciones: a) que el que calla pueda contradecir; b) que el que calle tuviera la obligación de contestar.

Véase Rodríguez Navarro. (Doctrina del Tribunal Supremo de España. Tomo II, pág. 3869. Edit. Aguilar .A..).

#### D) Concordancia Entre la Voluntad Interna y la Manifestada

Hemos dicho que las intenciones, reducidas al fuero interno de la parte que las tiene, carecen de repercusión jurídica puesto que no sería posible conocerlas; para que la produzcan es preciso que la voluntad interna sea exteriorizada; ahora bien, cuando la exteriorización de esa voluntad es coincidente con el interno querer, se da el caso de una manifestación inequívoca y por consiguiente no hay ningún problema de orden jurídico que examinar. Distinto es el caso cuando entre lo que se quiere y lo que se dice hay diferencia; no hay concordancia. Esta disconformidad podría ser producida bien por causas imputables al sujeto o bien por causas

ajenas a él; es querida la divergencia entre la voluntad y su manifestación en la llamada simulación o en la llamada reserva mental; en este último caso el declarante quiere cosa distinta de la que manifiesta, a sabiendas, para inducir a error a aquel a quien dirige su declaración. En el supuesto de la simulación, hay también disconformidad entre la voluntad interna y la declarada; esta disconformidad es conscientemente buscada y se produce de acuerdo con la parte a quien se dirige la declaración, con el propósito de simular ante terceros la realización del acto objetivo. Por ejemplo: las partes simulan una donación, pero no tienen intención de cumplirla. En estos casos habría una simulación absoluta que invalidaría el negocio. En cambio puede darse el caso de una simulación relativa cuando las partes si bien cambian la naturaleza del negocio que se proponen realizar, quieren llevar a cabo un negocio jurídico diferente: por ejemplo se utiliza la compraventa para encubrir una donación.

La divergencia entre la voluntad interna y su declaración da lugar al error, del cual ya hemos hablado; pero debe hacerse aquí una ampliación del punto atendiendo al hecho de si el error recae sobre la voluntad o bien sobre la declaración. El primer tipo de error se ha denominado como "error vicio de la voluntad" o propio; este influye en la formación de la voluntad y da lugar a los casos de vicio de la voluntad analizados en el punto V B.—

El error producido en la declaración, es lo que los juristas denominan "error obstativo" o impropio; éste puede producirse de muchas maneras, por ejemplo quiero vender un bien determinado y hago referencia a otro; hablo de usufructo cuando en realidad quiero decir uso. Este error puede producirse no sólo en el declarante sino que en algunos casos se presenta en la parte que recibe la declaración; por ejemplo, manifestamos dejar en depósito un determinado bien y la otra parte cree que se le ha dado en préstamo.

Los casos de error obstativo producen verdadera dificultad en su solución, puesto que no sólo se está ante el dilema de dar un mayor valor a la voluntad o su manifestación, sino que además debe tenerse en consideración la seguridad que los terceros esperan de la conclusión de los negocios jurídicos. Para lograr una adecuada solución cada caso deberá ponderarse conforme a sus propias circunstancias; es muy difícil sentar reglas definitivas sobre esta materia, pero puede afirmarse como principio general que cuando

haya habido culpa o negligencia de una de las partes, ellas son responsables de su actuación y no podrían aducir la existencia del error para eludir su responsabilidad. Dice Ruggiero: "Se debe distinguir el error excusable del inexcusable; sólo en el primero la declaración es ineficaz, no en el segundo, en que el negocio es válido. Siendo imputable al declarante una culpa aunque sea de grado mínimo, debe la otra parte ser protegida por la confianza que razonablemente tuvo en la exactitud de la declaración, y la protección se actúa concediendo efecto pleno a la declaración, no obstante la falta de una voluntad correspondiente. Cesa, sin embargo, la protección y es nulo el negocio si falta la buena fe en la otra parte". (Instituciones de Derecho Civil, Tomo 1, pág. 263. Editorial Reus).

En el campo de la doctrina tanto el error vicio de la voluntad como el obstativo han tenido sus partidarios. La teoría del error vicio de la voluntad es la que puede considerarse clásica; como se comprende fácilmente el problema que se ha presentado en el de comprobar cuál fue la voluntad verdadera de las partes al momento de conclusión del negocio jurídico. La teoría del error obstativo, más moderna, atiende a la seguridad que debe imperar en la contratación y tiende a despreocuparse del proceso anímico formador de la voluntad para mirar y dar valor a lo que se ha declarado.

Como era de esperarse, se ha producido una especie de acercamiento entre ambas posiciones, y la solución intermedia es hoy día la prevaleciente. Sobre la materia nos dice Castán: "Por ello hoy la polémica está callada y predomina una posición intermedia, cuyo pensamiento capital es que, si bien de ordinario ha de prevalecer la voluntad efectiva de las partes, no se atiende, sin embargo, a la divergencia interna y debe prevalecer la voluntad declarada, cuando lo exigen así la buena fe y la seguridad del comercio jurídico". (Derecho Civil español común y Foral. Tomo I, vol. II, Edit. Reus. pág. 588).

## VI Clasificación de los Elementos Accidentales del Negocio Jurídico

Las diversas modalidades que la voluntad de las partes puede expresar en la realización de un negocio jurídico hacen que a veces éste, aunque nítidamente delineado dentro del ordenamiento jurídico como en los casos del mandato, la permuta, la compraventa, etc.

sufra cierta alteración relacionada unas veces con el momento en que debe tenerse por existente, y otras con ciertos hechos que pueden dar lugar a la cesación de sus efectos.

Nos encontramos en estos casos en presencia de los llamados "elementos accidentales" del negocio jurídico. Entre ellos los más importantes son la **condición** y el **término**.

(a) **La condición:** por tal se entiende todo hecho futuro e incierto del cual depende la eficacia del negocio jurídico, bien para que empiece a surtir efectos, bien para que deje de producirlos. De acuerdo con este concepto dos serían los tipos de condiciones: los que aplazan la eficacia del negocio convenido, o las que resuelven el negocio haciéndolo perder su eficacia. El primer tipo de condición se denomina **SUSPENSIVA**. El negocio quedaría sujeto a condición suspensiva cuando se formula bajo el entendido de que se produzca un determinado suceso, futuro e incierto, que puede ser positivo o negativo. Por ejemplo: se conviene en la compraventa de un aparato electrónico si la fábrica introduce una mejora que se espera habrá de ser realizada. El hecho es la fabricación del implemento que introducirá la mejora, que tiene el carácter de futuro porque no existe; este hecho es incierto porque no se sabe si en realidad tal mejora será introducida. La eficacia del negocio quedaría supeditado a hecho de que la casa productora de los instrumentos electrónicos, introdujera la mejora que se prevé.

Cuando el negocio ha empezado a surtir sus efectos, pero el hecho futuro e incierto previsto al momento de su configuración llega a producir la cesación de dichos efectos, estaríamos en presencia de una condición **RESOLUTORIA**. Por ejemplo convenios en el arrendamiento de una casa de campo con la condición de que si el arrendante, que actualmente vive en otra localidad, fuera obligado a trabajar en el sitio donde radica la casa de campo, el arrendamiento quedaría sin efecto. Aquí el hecho es el traslado que su patrono imponga al arrendante, es futuro porque no se ha producido, y es incierto porque no se sabe que vaya a darse esa circunstancia ineludiblemente.

Cuando el hecho que constituye la condición depende de la voluntad del que ha emitido la declaración, esa condición se llama **POTESTATIVA**. Ella puede depender en un caso de la voluntad del sujeto y de ciertas causas ajenas; en otros casos puede ser

configurada por la sola voluntad del sujeto. Ejemplo del primer tipo de condición potestativa sería la conclusión de un negocio de venta de un automóvil si el vendedor se va a vivir a México. En este ejemplo hay condición porque el hecho de irse a vivir a México es futuro e incierto; y esa condición es potestativa porque en gran parte depende de la voluntad del declarante cumplir ese hecho; y decimos en gran parte porque además necesitará obtener los permisos de salida, el permiso de ingreso al país, las circunstancias de que haya medios de transporte para llegar, etc., por consiguiente la voluntad por sí misma no constituye el objeto de la condición; el derecho le da validez a este tipo de condiciones potestativas que la doctrina francesa denomina "simplemente potestativas". En cambio si se ponen de acuerdo las partes para hacer la negociación de un automóvil, si a una de ellas "le da la gana", estaríamos en presencia de una condición potestativa en la que la voluntad exclusivamente interviene; esta condición en realidad impediría el nacimiento del negocio. En la doctrina francesa se le conoce con el nombre de "puramente potestativa". (Colin y Capitant. Curso Elemental de Derecho Civil. T. I. Edit. Reus. pág. 196).

(b) **El modo:** Es este otro de los elementos accidentales del negocio jurídico. Aparece en los actos a título gratuito como las donaciones, instituciones de herederos y legados. Consiste en imponer al beneficiario la obligación de realizar una prestación en favor de un tercero o del propio disponente.

(c) **El término:** Puede ser suspensivo o resolutorio. El primero es aquel plazo que ha de transcurrir para que el negocio tenga su plena eficacia (dies a quo). El otro para que su eficacia cese. (dies ad quem). La obligación de construir un edificio dentro de tres meses, está sujeta a un término o plazo suspensivo. La de habitar un edificio hasta por un año, está sujeta a un plazo extintivo o resolutorio.

Tanto en el caso de la condición como en la del término, la situación de expectativa en que se encuentra el sujeto sometido a la modalidad suspensiva puede dar lugar a algunos importantes efectos jurídicos que se comentarán en clase.

## VII Clasificación de los Negocios Jurídicos

a. **Unilaterales y Bilaterales:** Los primeros son aquellos en que interviene una sola declaración de voluntad (el testamento por ejemplo).

En los otros es imprescindible la existencia de más de una declaración es de voluntad (los contratos).

b. **Solemnes y no solemnes:** En atención a la trascendencia de ciertos negocios la ley suele imponer formalidades especiales para su formalización, en especial en lo que se refiere a la emisión de la voluntad. Estos son los negocios llamados solemnes, frecuentes en otras épocas, hoy cada vez más raros. Podemos citar el testamento y la donación entre ellos.

En algunos casos la solemnidad consistiría en la necesidad de realizar el acto por escrito; en otros, en celebrarlo notarialmente o ante determinado número de testigos. Cuando las formalidades tienden simplemente a comprobar la realización del negocio se denominan "Ad probationem". Cuando ellas se exigen como parte sustancial del acto, se conocen con el nombre de "Ad solemnitatem" y su ausencia invalidaría el negocio.

c. **Inter vivos y mortis causa:** Según que sus efectos se produzcan dentro de una relación actual, o para después de la muerte.

d) **Onerosos y Gratuitos:** Cuando la realización del negocio da lugar a una atribución patrimonial hay que mirar si este aumento patrimonial del sujeto se produce exigiéndole dar algo en cambio o si no existe ninguna reciprocidad en ese sentido. En el primer supuesto estaríamos en presencia de los negocios jurídicos llamados onerosos; en el otro, de los gratuitos o lucrativos.

e) **Causales y Abstractos:** Hay un elemento muy importante en los negocios jurídicos del cual no hemos hablado, y es la **causa**. Dada la naturaleza de este artículo no hemos considerado conveniente entrar en un análisis de la causa, que es materia controvertida, muy importante y de amplia extensión, que merece por sí sola ser tratada con toda amplitud. Sin embargo, en forma simplista podemos decir que la causa en los negocios jurídicos es el **motivo determinante** que induce a cada parte a la realización del negocio. Así, por ejemplo, para el comprador será la adquisición de la cosa comprada; para el vendedor la adquisición del precio. Detrás de este motivo básico o esencial, puede haber toda una gama de razones de orden subjetivo que vienen a constituir simplemente "motivos", pero no determinantes, y por tanto no pueden confundirse con la causa. Por ejemplo: en la realización de un negocio

de compraventa de una finca, la causa del adquirente es llegar a ser dueño de la finca, y la del vendedor percibir su precio; pero el motivo del adquirente podría ser el poner a su hijo a trabajar en dicha finca y educarlo en esas actividades; y el del vendedor, utilizar el precio para irse a una clínica a recibir un tratamiento costoso. Normalmente los motivos no producen, aunque hubiera error en ellos, ninguna repercusión jurídica; en cambio el motivo determinante o causa, no puede faltar y debe ser lícita para que el negocio tenga validez.

(Véase Roberto de Ruggiero. Instituciones de Derecho Civil. T. I. N° 29. pág. 281. Editorial Reus).

Se llaman negocios abstractos aquellos en que la causa no está expresada ni incorporada al mismo; se les suele llamar también negocios formales, porque usualmente las formalidades del mismo son un sustitutivo de la causa. En el derecho antiguo eran ejemplos claros de este tipo de negocios la *stipulatio*, la *mancipatio* y la *in iure cessio*; hoy en día podemos ver ejemplos de negocios abstractos en los denominados "títulos valores" a que se refieren los artículos 667 y siguientes del Código de Comercio.

### VIII La Relación Jurídica

El acaecer en la vida social se lleva a cabo, como hemos visto, a través de una serie de hechos que pueden ser de orden natural y otras veces originarse en una vinculación o relación entre individuos. Esta relación, al igual que los hechos, puede o no, tener importancia para el derecho. Si por ejemplo, nos ponemos de acuerdo con un amigo para ir al estadio y ver un partido de fútbol, no hay duda que habremos entrado en una relación y nos habremos atribuido una serie de obligaciones y deberes en el orden de las relaciones sociales: llegar puntualmente a la cita, esperar al amigo, concurrir juntos al estadio; pero es cierto también que en ese relacionarse está ausente el contenido jurídico. Pero si nuestra participación con otros seres tiene una finalidad regulada por el ordenamiento jurídico, por ejemplo, pedimos a un chofer de taxi que nos lleve a determinado lugar, la relación en que ambos entramos tiene características jurídicas, llega a ser una relación regulada por el derecho y toma el nombre de "relación jurídica". Ella presupone la existencia de una norma, producto del derecho objetivo, que señala los deberes y

atribuciones de los sujetos que entran en juego en la relación. Esta norma puede decirse que está inerte, potencialmente viva, en espera de que se produzca un hecho jurídico que le dé vida; pero al producirse, hay un movimiento que atribuye derechos a un sujeto y deberes a otro, o ambas cosas recíprocamente, según la naturaleza de la relación misma. Es decir, de la relación jurídica surgen los derechos subjetivos y los deberes jurídicos. "La relación jurídica puede establecerse entre sujetos, pura y simplemente, o bien entre sujetos, pero con relación a un bien; a esto corresponde una distinción; fundamental de las relaciones jurídicas, las cuales, por tanto se llaman —respectivamente— PERSONALES y REALES". Francisco Messineo. (Derecho Civil y Comercial. Tomo II, pág. 3, Edit. Ejea).

Castán nos indica que la norma impone deberes en provecho de uno o varios hombres y que a la vez les da una autorización para exigir el cumplimiento de dichos deberes. "Ahora bien, al imponer esas obligaciones y atribuir esas pretensiones es indudable que pone en relación al sujeto de la obligación con el de la exigencia, el del deber con el del poder. Esto es lo que constituye la RELACION JURIDICA, que no es otra cosa que una relación de la vida práctica, a la que el derecho objetivo da significado jurídico, atribuyéndole determinados efectos, o, en otros términos, una relación de la vida real, protegida y regulada, en todo o en parte por el Derecho". Castán (obra citada. Tomo I. Vol. II, pág. 6).

Será preciso para calificar una relación como jurídica que esté totalmente regulada por el Derecho? En realidad basta con que esté parcialmente regulada por el ordenamiento jurídico para que tenga ese carácter, como sucede con algunas relaciones surgidas en el campo del derecho de familia.

Legaz Lacambra nos da este concepto: "Podemos dar la siguiente noción de la relación jurídica: Un vínculo entre sujetos de derecho, nacido de un determinado hecho definido por las normas jurídicas como condición de situaciones jurídicas correlativas o acumulativas de facultades y deberes, cuyo objeto son ciertas prestaciones garantizadas por la aplicación de una consecuencia coactiva o sanción. Según eso, aparecen como elementos de la relación los siguientes: la norma, la persona, el hecho condicionante, la correlatividad de situaciones jurídicas, la prestación y la sanción.

Nos encontramos en primer término con que la relación jurídica se establece entre personas. Pero no entre personas en cuanto "hombres", en general, sino entre hombre en cuanto sujetos de derecho o personas en sentido jurídico. La relación jurídica no es una relación social cualquiera existente entre cualesquiera hombres, pues aún cuando una relación semejante lleve latente en su seno la condición de la juridicidad, ésta no se concreta sino en cuanto a esos hombres son sujetos de derecho y están en relación precisamente con la condición de tales. Por consiguiente, no hay relación jurídica en los vínculos que se establecen entre personas por razones de amor, amistad, compañerismo, etc., que pertenecen a la vida personal; no hay donación en sentido jurídico ni relación alguna jurídicamente relevante, en los correspondientes actos sociales, v.g., en el hecho de que un hombre obsequia a una dama con un ramo de flores o una caja de dulces". (Filosofía del Derecho. Edit. Bosch. pág. 669).

Rafael Rojina Villegas nos explica su pensamiento sobre la materia en la siguiente forma: "En el derecho existen elementos simples y un elemento complejo, que es la relación jurídica".

Los elementos simples son: la norma, el o los sujetos, los derechos subjetivos, los deberes jurídicos, el o los objetos del derecho, los supuestos jurídicos y las consecuencias de derecho.

Llamamos elementos simples a todos los enunciados con anterioridad en virtud que los mismos se articulan en otro elemento que por tal razón debe considerarse complejo, y que constituye la relación jurídica.

Puede afirmarse que ese conjunto de elementos simples para cumplir su verdadera función, la plenitud de su destino, necesariamente deben enlazarse en un proceso o sistema que los articule en sentido funcional y jurídico.

La relación de derecho consiste justamente en ese tipo de estructura de orden normativo que combina el conjunto de elementos simples, para actualizar la situación jurídica abstracta contenida en la norma, transformándola en una situación concreta, en la cual va a tener vida la regulación jurídica prevista en forma hipotética para sujetos indeterminados, y relativamente a facultades y deberes, a sanciones o permisiones de tipo general". (Teoría General de los Derechos Reales, Tomo I, pág. 17, México, 1947).

Podemos distinguir en la relación jurídica de acuerdo con Castán Tobeñas, los siguientes elementos:

a) **Un elemento subjetivo:** que son los sujetos, activos o pasivos de la relación; las personas en sentido jurídico, sean físicas o jurídicas; así se habla de un sujeto activo, acreedor o pretensor, y por otro lado de un sujeto pasivo u obligado. La parte que constituye cada sujeto en la relación puede ser unipersonal o pluripersonal; puede notarse, de paso, que en derecho la expresión "parte" no corresponde a un criterio que individualiza la parte con la persona, sino que esa expresión se da para determinar una o varias personas que están colocadas en una determinada posición en la relación jurídica: bien como acreedores, bien como deudores.

b) **Un elemento objetivo:** que viene a configurarlo el "objeto" de la relación jurídica; vale decir el elemento de convergencia tanto del derecho subjetivo como del deber jurídico, derivados de la relación. Encontramos así que hay relaciones, como nos explicaba Messineo, que tiene un carácter real porque tienden a configurar derechos y deberes relacionados con las cosas; y otras que tienen carácter personal porque la convergencia de derechos y obligaciones se da sobre la conducta humana. No se vaya a pensar que pueda darse una relación jurídica entre persona y cosa; eso no es posible. La relación siempre se da entre personas, pero sucede que a veces, el poder que deriva de la relación con que se inviste al sujeto activo, acreedor o pretensor, muestra una dirección real, es decir; se dirige más al patrimonio o bienes del obligado que a su conducta; y en otros casos por el contrario ese poder tiene más bien una dirección personal porque tiende en forma visible a constreñir la conducta personal del obligado, imponiéndole la necesidad de hacer o no hacer alguna cosa.

c) **Elemento causal.** Está constituido a su vez por dos elementos, uno que suele denominarse como "material", que está configurado por los hechos jurídicos y el llamado elemento "formal", constituido por la consecuencia jurídica que la norma impone con relación a determinados hechos, y que se cristaliza en un derecho subjetivo o un deber jurídico.

## IX Efectos de la Relación Jurídica

### A. Deber Jurídico

La relación de derecho, hemos dicho, crea entre los sujetos que en ella intervienen una vinculación que hace nacer deberes y derechos. Estos derechos, llamados subjetivos, para diferenciarlos del Derecho en general o derecho objetivo, son facultades con las cuales el individuo, por el hecho de tener personalidad, está investido para hacer prevalecer, dentro de los límites del ordenamiento jurídico, su voluntad; como reverso del derecho subjetivo surge el deber jurídico. Es decir, los efectos de la relación jurídica vistos desde el punto de vista de la conducta a que está obligado el sujeto pasivo, constituye el deber jurídico u obligación. Está configurado por el tipo de conducta que la relación impone al sujeto (dar, hacer o no hacer alguna cosa). A diferencia del derecho subjetivo, que es cedible, la obligación sólo podría serlo con el consentimiento del acreedor; tampoco es renunciable, cosa que si es factible en el derecho subjetivo.

Se ha discutido filosóficamente cuál ha surgido primero: si el derecho o el deber. Lógicamente el deber debe anteceder al derecho, pero como dice Carnelutti, para que alguno tenga las manos sujetas, es preciso que otro las haya amarrado. (Teoría del Derecho. pág. 185. Editorial de Derecho Privado).

Como una última observación sobre este punto debe anotarse que mientras todo derecho subjetivo tiene como correlato un deber jurídico, los autores suelen considerar que no sucede siempre a la inversa pues puede darse el caso de deberes jurídicos sin un titular determinado, como el de prestar servicio militar; pero puede verse que aquí lo que sucede, es que no existe un sujeto de derecho privado como titular del derecho, sino que la titularidad de ese derecho corresponde al Estado; en este caso, estaríamos en presencia de un sujeto de derecho público, que puede hacer efectivo el deber jurídico.

### B. Derecho Subjetivo

La atribución que la relación jurídica concede al sujeto activo, es lo que hemos llamado derecho subjetivo. Al decir de Ruggiero es "un poder que resulta tutelado y protegido por éste" (Institucio-

nes de Derecho Civil. Tomo I. Edit. Reus, pág. 207), suele hablarse de los elementos interno y externo del derecho subjetivo. El primero sería la posibilidad de hacer, o de querer; y el otro la posibilidad de exigir respeto de los demás. Estos dos elementos, se encuentran en todo derecho subjetivo, pero según su carácter, cada uno de ellos cobrará mayor importancia. En los derechos de tipo personal el elemento externo es característico, pues sin el respeto que se debe a la existencia del derecho la obligación no sería cumplida; en cambio en los derechos de tipo real, el elemento interno lo determina más claramente pues podemos gozar de la cosa objeto del derecho casi conforme a voluntad.

De acuerdo con Castán, la noción moderna del derecho subjetivo "deriva de las ideas de deber jurídico y protección jurídica. Todo derecho subjetivo es la correspondencia de un deber jurídico, y supone una norma que lo delimite y garantice" (Derecho Civil Español Común y Foral. Tomo I, vol. II, Edit. Reus, pág. 18). Vale decir que si el sujeto tiene la posibilidad de ejercer su iniciativa para lograr el efecto coercitivo de una norma, estaríamos en presencia de la existencia de un derecho subjetivo. Como características propias del mismo podríamos indicar la posibilidad de accionar judicialmente para lograr su cumplimiento.

Refiriéndose a su naturaleza, el derecho subjetivo fue considerado como "un poder de la voluntad, o un señorío del querer", por Windscheid, y como "un interés jurídicamente protegido" por Ihering. Los autores modernos están acordes en que ambos conceptos en vez de ser contradictorios, se complementan.

Estas características enunciadas por los clásicos autores, parecen chocar con el concepto moderno que se tiene del derecho subjetivo. Véase si no las siguientes afirmaciones de Messineo: "Es necesario observar que, para tener un derecho subjetivo, ni es necesario tener conocimiento de ello, ni es necesario tener la capacidad de entender y de querer: el niño, y respectivamente el loco, pueden tener derechos subjetivos (otra cosa es que no pudan, al menos temporalmente, ejercerlos personalmente); el legado se puede adquirir aún sin saberlo; la ciudadanía se adquiere aunque el sujeto ignore que le compete, etc." (Derecho Civil y Comercial. Edit. Ejea. Tomo II, pág. 8). Debe observarse que en realidad esta concepción tiende a ligar la existencia del derecho subjetivo a la previa existen-

cia de la relación jurídica, dejando claramente establecido que donde el tutelaje es necesario es en el ejercicio del derecho subjetivo, pero no en su adquisición.

Para terminar el tema que analizamos y con la aclaración de que sobre este último punto apenas hacemos mención del asunto porque su tema por sí mismo justificaría un estudio muy extenso, hemos de indicar que los derechos subjetivos pueden ser personales o reales. Los primeros suele decirse, son aquellos que se tienen contra determinada persona, que exigen una determinada conducta del sujeto pasivo. Los otros, se dice, son los que se tienen sobre una cosa. Pero como la relación jurídica sólo puede darse entre personas se preguntan los autores si puede haber derecho sobre una cosa, o contra una cosa, lo que aparentemente eliminaría la necesidad de la existencia del sujeto pasivo de la relación jurídica. No debe olvidarse lo que hemos indicado anteriormente: que el poder que deriva de la relación jurídica en esos casos muestra una dirección hacia la conducta del sujeto y estaríamos en presencia de los derechos subjetivos personales, y en altos muestra una dirección real, vale decir hacia los bienes o patrimonio del sujeto pasivo y se configuraría el derecho subjetivo real.

## LA REVOLUCIÓN JURÍDICA DEL SIGLO XVI

JORGE ENRIQUE GUIER

La Iglesia cristiana, en sus inicios de vida histórica, se distinguió por la carencia de instituciones jurídicas que la regularan en sus propias relaciones internas y entre ella y la de sus adeptos. Se podría caracterizar a la Iglesia de esta época porque su principal fundamento radicaba en una creencia común sin instituciones de gobierno fijas, es más, sin ninguna clase de gobierno estable, únicamente regida por poderes de alta moralidad, y susceptibles de gran movilidad, que se adaptaban fácilmente a las necesidades del momento, creando la institución jurídica cuando la época o la circunstancia lo exigía, o cuando el caso jurídico se presentaba ante quienes, en ese momento dado, se creían con la capacidad suficiente para resolverlo. En estas congregaciones cristianas primitivas, quien animaba o dirigía a la institución, era ese poder moral que estaba en manos de hombres que predicaban, enseñaban y gobernaban —en última instancia—, moralmente a todo el grupo, pero como una institución oficial no había ni magistrado ni disciplina reconocidos. La asociación ferviente en las creencias era la forma de la sociedad cristiana primitiva.

Conforme la Iglesia inicia su desarrollo en el tiempo histórico, y muy rápidamente según se desprende de los documentos más antiguos, ya se comienza a vislumbrar un cuerpo de doctrinas, de reglas disciplinarias y de una magistratura encargada de la jurisdicción eclesiástica: los presbiteroi o antiguos, se transforman con el tiempo en sacerdotes; otros, los episcopoi, o inspectores, llegaron a ser luego los obispos, y los últimos, diaconoi, tenían el encargo de velar por los pobres y distribuir equitativamente las limosnas. En esta segunda época de la Iglesia cristiana se perfila la autoridad constituida, aunque debido a la situación de génesis por la cual atravesaba, los campos de influencia de esa autoridad eran poco perfilados, sin líneas propias de demarcación entre una y otra institución, pero sí resultaba claro, de manera contundente, que el