**TEMA 21. EL HECHO JURÍDICO Y EL ACTO JURÍDICO. EL NEGOCIO JURÍDICO. CLASES Y ELEMENTOS ESENCIALES. LA VOLUNTAD Y LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO.**

#### EL HECHO JURÍDICO Y EL ACTO JURÍDICO

La teoría del hecho, el acto y el negocio jurídico, fue formulada por primera vez por SAVIGNY en su obra Sistema de Derecho Romano.

El estudio debe partir del concepto de hecho, que es todo fenómeno o suceso acaecido en la realidad. Si ese **FENÓMENO** lleva aparejada como consecuencia la producción de un efecto jurídico, lo calificamos de hecho jurídico. En este sentido, define SAVIGNY el **HECHO** jurídico como todo acontecimiento del mundo exterior al que el ordenamiento jurídico atribuye algún efecto jurídico, es decir, la adquisición, pérdida o modificación de un derecho.

En cuanto a sus Clases, Los hechos jurídicos son de una variedad extraordinaria. Podemos distinguir:

\* Por su contenido:

Positivos: consisten en una acción o acontecimiento.

Negativos: consisten en una omisión.

\* Por su estructura:

Simples: Consisten en un suceso único.

Complejos: Constan de una pluralidad de sucesos o hechos.

\* Por sus efectos:

constitutivos

modificativos

extintivos de un derecho subjetivo

\* Por razón del agente

Naturales o involuntarios. Proceden de las fuerzas de la naturaleza.

Humanos, proceden de un acto de voluntad. Éstos son mucho más numerosos y de un carácter jurídico más destacado, y son los llamados actos jurídicos.

En este sentido, define CASTÁN el **ACTO** jurídico como “un hecho humano producido por una voluntad consciente y exteriorizada, cuando el acto produce, conforme a las disposiciones del Derecho objetivo, un efecto jurídico”.

En cuanto a sus caracteres, el acto jurídico supone:

Conducta humana

. Voluntad consciente. Así no son actos jurídicos los realizados por el niño, el loco o en estado de sonambulismo (capacidad para querer y entender).

. Exteriorización de la voluntad, a través de la declaración de voluntad.

. Producción de efectos jurídicos, sean queridos o no.

Podemos también distinguir diversas clases de actos jurídicos.

\* AJ libres y debidos. Son libres los que se realizan espontáneamente, y debidos los que se realizan en acatamiento de un deber jurídico

\* AJ lícitos e ilícitos.

. Los ilícitos, contrarios al Dº objetivo, a su vez son: ilícitos penales / ilícitos civiles.

. Lícitos, que pueden ser, según ENECCERUS:

\* AJ en sentido estricto o actos de derecho. Su efecto jurídico no se determina por el contenido de la voluntad sino única y forzosamente por la ley (efectos *ex lege*) independientemente de que sean queridos o no por su autor. Estos se dividen a su vez:

. Actos semejantes a los negocios. Son aquéllos en los que si bien el efecto se produce “*ex lege*” y no “*ex voluntate*”, se suelen ejercitar con conciencia del mismo y normalmente con la intención de producirlos, vgr. reconocimiento de hijos, adopción, requerimientos, notificaciones…

. Actos no semejantes a los negocios o actos reales. Son aquéllos en los que la conducta del agente va encaminada a la producción de un resultado de hecho (material generalmente) pero del que el Derecho extrae consecuencias jurídicas, vgr. adquisición o abandono de la posesión, la siembra, hallazgo de un tesoro…

\* Actos consistentes en una declaración de voluntad dirigida a regular directamente un efecto jurídico. Son los llamados “**NEGOCIOS JURÍDICOS**”, que producen los efectos “*ex voluntate*” y que pasamos a estudiar.

#### EL NEGOCIO JURÍDICO

En el Dº COMPARADO se pueden diferenciar dos líneas en torno a su concepto:

- Teorías subjetivas (SAVIGNY). Consideran el negocio jurídico como una declaración de voluntad dirigida a la producción de un efecto jurídico, de forma que se considera la voluntad como esencia y la intención como causa.

Dentro de esta teoría, acentuando el aspecto social, CARIOTA FERRARA lo define como la declaración de voluntad dirigida a la obtención de un fin práctico que el ordenamiento tutela.

- Teorías objetivas ponen su acento en el aspecto normativo y creador del Derecho. Y así BETTI define el NJ como el acto de autonomía privada, entendida como potestad de autorregulación de los intereses propios, reconocida por el Derecho.

Por lo que respecta a ESPAÑA, desde el plano legislativo, nuestro CC no consagra el concepto de negocio jurídico, y cuando alude a él, lo hace en sentido poco técnico. Por ello, nuestra doctrina ha construido una teoría general del negocio jurídico partiendo de los contratos y los testamentos, y con la influencia de las construcciones anteriores, sobre todo la subjetiva.

Así CASTAN define el negocio jurídico como el acto integrado por una o varias declaraciones de voluntad privada, dirigidas a la producción de un determinado efecto jurídico y a las que el Derecho objetivo reconoce como base del mismo, cumplidos los requisitos y dentro de los límites que el propio ordenamiento establece.

La teoría del negocio jurídico se caracteriza por 3 notas: historicidad, abstracción e instrumentalidad:

+ Sobre la historicidad. El concepto de negocio jurídico no procede del Derecho romano, sino que aparece a fines del s. XVIII, como creación de la Escuela Histórica del Derecho y la Pandectística alemanas.

+ Sobre su abstracción. El negocio jurídico es un concepto general y abstracto al que se llega por vía de sucesivas abstracciones a partir de las relaciones jurídicas concretas que se dan en la práctica: se extrae lo común a todas ellas y se desecha lo particular de cada una, con el fin de enunciar reglas generales aplicables a todos los casos. Así, el negocio jurídico pretende englobar realidades tan distintas como los contratos y los testamentos.

+ Sobre su instrumentalidad. La finalidad del negocio jurídico como categoría general es dar solución a los problemas planteados en la práctica con respecto a cualquier tipo de acto en que se den una o varias declaraciones de voluntad para los cuales no exista solución en la normativa específica aplicable.

\* TRADICIONALMENTE la teoría del NJ se consideraba esencial, tanto desde un punto de vista práctico (pues subyace en la mayoría de las relaciones jurídicas), como teórico (para superar la actual crisis del contrato).

Así, el BGB dedica toda una sección de las 7 que componen su libro I (PARTE GENERAL), después de las Personas (sección 1), Animales y cosas (Abschnitt 2 Sachen und Tiere), a los **Rechtsgeschäfte** (Abschnitt 3). En dicha seccion 3ª regula:

. la capacidad negocial Geschäftsfähigkeit

. la declaración de voluntad Willenserklärung

. el contrato Vertrag

. la Condición y el Tiempo Bedingung & Zeitbestimmung

. la Representación y el Poder Vertretung & Vollmacht

. el Consentimiento y la Ratificación Einwilligung & Genehmigung).

Todavía después trata de los **plazos y términos** (Fristen & Termine, Sección 4ª), **Prescripción** (Verhährung, Sección 5ª), del **Ejercicio de los derechos, defensa propia y “autoayuda”** (Ausübung der Rechte, Selbstverteidigung & Selbshilfe, Sección 6ª) y por último de la Prestación de **garantía** (Sección 7ª –Sicherheitsleistung) ¡COMODÍN-CHICLE!

\* Sin embargo, gran parte de la DOCTRINA ACTUAL si bien admite su importancia didáctica, lógica y metodológica, le niegan trascendencia práctica por su excesiva abstracción y por la indiferencia legislativa hacia este concepto:

* Pretende englobar figuras tan heterogéneas dentro de unas normas generales a todas ellas es aplicables es como mínimo arriesgado.
* El CC dispone en su art. 1090 la aplicación de las normas sobre obligaciones y contratos a las obligaciones nacidas de las leyes en lo que en éstas no se haya previsto: con lo que el resultado será la aplicación supletoria de las normas sobre contratos a cualquier tipo de acto en que intervenga una declaración de voluntad.
* Dicha falta de utilidad práctica ha calado en el Derecho positivo y así las últimas reformas del CC emplean el término “acto” en vez del más genérico “negocio”.

#### CLASES

Entre las múltiples categorías de NJ, siguiendo a LACRUZ distinguimos los ss:

- Negocios típicos y atípicos según estén previstos y regulados por el ordenamiento jurídico, o carezcan de disciplina legal, pese a ser admitidos por el ordenamiento en virtud del principio de autonomía de la voluntad (art. 1255)

- Junto a los negocios principales, que tienen existencia autónoma, se habla de negocios dependientes, unidos a otros por subordinación, o conexos, cuando dicha unión lo es por coordinación.

Dentro de los dependientes algunos distinguen entre contratos preparatorios (vg. precontrato, opción) y contratos accesorios.

- Por otro lado se diferencia entre negocios jurídicos unilaterales o bilaterales según estén integrados por una o dos declaraciones de voluntad. Los negocios jurídicos unilaterales, a su vez, son recepticios o no recepticios, según que la declaración de voluntad negocial necesite, para ser eficaz, ser recibida por otra u otras personas o no.

Asimismo, se habla de negocios plurilaterales para hacer referencia a aquellos que por su naturaleza estén abiertos a un nº indefinido de declaraciones de voluntad aunque en el caso concreto sólo sean dos (p.e. sociedad)

- Negocios jurídicos inter vivos o mortis causa según tengan por finalidad regular relaciones jurídicas en vida de una persona o para después de su muerte

Señala ALBALADEJO que el momento en que produzca efectos el negocio no es siempre (aunque excepcionalmente pueda serlo, caso del art. 620) esencial en esta clasificación y así p.e. la revocación de un testamento deroga el mismo en ese momento, siendo un negocio mortis causa, y el seguro de vida produce efectos en el momento de la muerte, siendo un negocio inter vivos

- Negocios jurídicos onerosos y gratuitos, según consistan en un intercambio de prestaciones o simplemente programen una prestación unilateral sin nada a cambio

. Los primeros a su vez podrán ser conmutativos o aleatorios, según ambas prestaciones se encuentren fijadas de antemano (compraventa) o alguna de ellas esté supeditada a un acontecimiento incierto (seguro).

. Existen negocios neutros, que pueden ser onerosos o gratuitos (préstamo, mandato).

- Negocios jurídicos solemnes y no solemnes según la Ley exija o no que la declaración de voluntad se realice con formas determinadas o preestablecidas, so pena de su ineficacia. Los solemnes se dividen en públicos o privados, según exijan o no la intervención de un funcionario público (judicial, notarial o administrativo)

- Negocios jurídicos causales y abstractos.

· Los primeros son aquellos en los que la causa forma parte esencial del mismo, de forma que su validez y eficacia depende de la existencia, licitud o veracidad de la misma.

· Los segundos son aquellos que son válidos con independencia de la causa y según la mayoría de la doctrina no son admitidos en nuestro ordenamiento (con alguna excepción/matización, vg. letra de cambio), tal y como se desprende del artículo 1275: **Los contratos sin causa, o con causa ilícita, no producen efecto alguno. Es ilícita la causa cuando se opone a las leyes o a la moral.**

Lo cual no significa que la causa haya de ser expresada en el negocio jurídico, pues el artículo 1277 añade que: **Aunque la causa no se exprese en el contrato, se presume que existe y que es lícita mientras el deudor no pruebe lo contrario.**

- Por su contenido, es posible distinguir entre negocios jurídicos personales o familiares y patrimoniales, según tengan o no por objeto relaciones patrimoniales.

\* Los primeros suelen ser negocios que regulan relaciones familiares. Dentro de ellos es posible distinguir:

. Negocios familiares puros: la voluntad de las partes tiende a la creación o modificación del estado civil de las personas, vgr. matrimonio, emancipación por concesión, adquisición de la nacionalidad por opción...

. Negocios familiares de contenido económico, como por ejemplo los que tienen por objeto establecer, modificar o sustituir el REM.

No obstante, esta clasificación no es unánimemente aceptada, pues para muchos sólo éstos últimos son auténticos NJ pues se deja a las partes que den al negocio los efectos que tengan por conveniente (siempre dentro de ciertos límites); por el contrario, los negocios familiares puros, al afectar al estado civil, tienen sus efectos jurídicos predeterminados por la ley, debiendo calificarse, por tanto como simples actos jurídicos.

\* Dentro de los patrimoniales CUADRADO IGLESIAS diferencia tres subtipos::

· dispositivos: que afectan a la esencia de un derecho constituyéndolo, transmitiéndolo o gravándolo.

Algunos autores, por influencia de la doctrina germana, añaden a dichas 3 categorías (negocios de enajenación, de gravamen y Gestaltungsgeschäften –negocios de conformación o constitución *unilateral* de una relación jurídica-), la renuncia de bienes o derechos y los negocios modificativos –Änderungsverfügungsgeschäfte-.

· de administración ordinaria, que tienen por finalidad defender los bienes y obtener de ellos sus rendimientos (los frutos, rentas y aprovechamientos que sean susceptibles de producir) de acuerdo con su destino económico.

· de conservación, que tienden a mantener una cosa según su estado

* En Derecho alemán se distingue entre negocio obligacional y **NEGOCIO DISPOSITIVO** (Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäfte). Los primeros solo obligan (a dar, hacer o no hacer alguna cosa - Tun, Dulden oder Unterlassen-); mientras que los segundos llegan más allá (dan lugar a una transmisión, gravamen, extinción o modificación -Übertragung, Belastung, Aufhebung oder Änderung-). Rige en todo caso el principio de separación (Trennungsprinzip) entre ambos. Bien entendido que:
* Si bien los negocios obligacionales son normalmente causales (y los dispositivos –siempre, en Alemania- abstractos-), existen algunos negocios obligacionales abstractos: vg. el reconocimiento de deuda (Schuldanerkenntnis) o la promesa de deuda (Schuldversprechen)

* En Austria y Suiza, donde tb rige el Trennungsprinzip, a los negocios dispositivos se les aplica asimismo el Kausalprinzip –es decir, son causales- (no es exactamente lo mismo que en España, donde la entrega no se considera propiamente un negocio jurídico sino un acto; en España, por tanto, no rige el Principio de Separación de negocios, pq el neg dispositivo no se considera tal)

- **NEGOCIOS DE ATRIBUCIÓN PATRIMONIAL** (o enriquecimiento). Son aquellos negocios en virtud de los cuales, una persona proporciona a otra una ventaja o beneficio patrimonial -bien sea aumentar su activo patrimonial o bien impedir una disminución del mismo-. Esta atribución puede hacerse: “causa credendi”, obtener de la otra parte una contraprestación; “causa solvendi”, conseguir la liberación de una obligación; “causa donandi”.

Aunque normalmente vengan a coincidir, no deben confundirse con los NJ de disposición, pues en ocasiones puede haber una disposición sin atribución patrimonial (vgr renuncia abdicativa) y al revés, una atribución sin disposición (vgr asunción de deuda).

- Negocios jurídicos directos e **INDIRECTOS**. (remisión a tema 22)**.** Brevemente,ASCARELLI define los negocios jurídicos indirectos como aquellos al que las partes recurren para alcanzar, a través del mismo, consciente y consensualmente, fines diversos a los que le son típicos. Son supuestos típicos las donaciones indirectas (o, como algún autor prefiere llamarlas, negotium mixtum cum donationem). En todo caso, la doctrina suele criticar dicha categoría:

+ DE CASTRO considera que carece de autonomía, pues los supuestos que engloba pueden reconducirse a los negocios fiduciarios y los fraudulentos.

La doctrina ha abandonado ya la posibilidad de que el negocio indirecto sea una categoría dogmática con plena sustantividad dado lo heterogéneo de sus supuestos. Así CASTÁN, atendiendo a su causa distingue entre negocios fiduciarios (lícitos y válidos) y negocios fraudulentos (ilícitos e inválidos).

+ Por su parte, consideran DIEZ PICAZO y GULLÓN que en un sistema espiritualista que permite la creación de negocios atípicos no tiene sentido esta categoría.

- Negocios jurídicos verdaderos y simulados. Esta clasificación atiende a una relación entre la apariencia y la realidad.

**Y ELEMENTOS ESENCIALES**

La doctrina de los "elementos esenciales del negocio jurídico" es muy antigua, aparece formulada, con referencia al contrato, por algunos tratadistas del Siglo XVI y recogida por POTHIER.

Suelen distinguirse tres grupos de elementos del negocio jurídico:

a) **Elementos accidentales**, o determinaciones accesorias de la voluntad, son los que las partes convienen expresamente, apareciendo sólo en estos casos (condición, término o plazo y modo).

b) **Elementos naturales** son los que normalmente cada negocio lleva consigo, pero que pueden ser excluidos por la voluntad de las partes. Por ejemplo, el saneamiento por vicios ocultos (art. 1485.2)

c) **Elementos esenciales**, sin los cuales el negocio no puede existir. Pueden ser comunes a todo negocio jurídico, o específicos de cada tipo determinado (p.e. precio en la compraventa).

Los elementos esenciales comunes (hay otros no comunes sino especiales -que existen sólo en algunas clases o grupos de negocios- y otros especialísimos negocios muy determinados) son, la declaración de voluntad, el objeto y la causa. En efecto, señala el art. 1261 CC que:

**No hay contrato sino cuando concurren los requisitos siguientes:**

1. **Consentimiento de los contratantes.**
2. **Objeto cierto que sea materia del contrato.**
3. **Causa de la obligación que se establezca.**

Sobre cuál sea el OBJETO del contrato (NJ en gral) existen las ss posturas:

- Tesis negativa, defendida por COLIN Y CAPITANT, quienes estiman que los negocios o contratos no tienen objeto, pues su efecto es crear obligaciones y son éstas y no aquél las que tienen un objeto.

- Tesis positivas.

. Tesis clásica, que estima como objeto las cosas y los servicios.

. BETTI estima que el objeto serán los intereses de las partes. Todos coinciden en la necesidad de que dicho interés sea susceptible de valoración económica. Lo que ya no es cuestión pacífica es si ha de ser patrimonial.

A ellos se añade la FORMA en determinados negocios jurídicos (los solemnes) y la ENTREGA en los denominados negocios reales, si bien algunos como JORDANO o PUIG BRUTAU niegan esta última categoría.

En efecto, la distinción entre negocio consensual y real aludiría a una época ya superada en la que no regía el principio “de cualquier manera que una persona quiera obligarse queda obligado” (establecido en el Ordenamiento de Alcalá, 1348). Y es que en su origen “obligationes nascuntur ex re, verbis, litteris *aut consensu*”: el consenso en la antigua Roma SOLO en casos muy concretos (cv, arrdto, sociedad y mandato –demás de los pacta “vestita”, los que no eran nuda pacta-) daba origen a una obligación, a una ligazón “jurídica” (de “ius”) COMODÍN-CHICLE

**LA VOLUNTAD**

Dentro de los elementos esenciales hemos aludido a la voluntad, aspecto en la que la doctrina (SAVIGNY) suele centrar la base del negocio jurídico, y presenta dos aspectos:

- La voluntad interna que es la motivación que guía el querer de cada parte del negocio. Plantea dos cuestiones: la capacidad (A) y los vicios (B).

- La declaración por la que cada parte da a conocer a los terceros su voluntad interna. Plantea dos cuestiones: exteriorización de la voluntad (C) y concordancia de la voluntad interna con la declarada (D).

Siendo los vicios de la voluntad objeto de estudio en el epígrafe siguiente, nos centraremos aquí en los otros tres aspectos.

A) **CAPACIDAD DEL DECLARANTE**. El primer presupuesto para que sea válida la voluntad que se declara en los negocios jurídicos es que el que la emita tenga capacidad para celebrarlos.

En el CC no hay un concepto general de capacidad negocial, si bien la contempla para cada tipo. Así (remisión), para celebrar el matrimonio (art. 46 C.C.), hacer donaciones (arts. 624 a 626), testar (arts. 662 y 663) o contratar (arts 1263 y 1264)

Las consecuencias de su falta varían: en los contratos determina su anulabilidad, en los testamentos o en el matrimonio, su nulidad radical.

B) VICIOS DE LA VOLUNTAD. Los analizamos al final.

C) **EXTERIORIZACION DE LA VOLUNTAD.** La declaración de voluntad puede hacerse en cualquiera de las formas que, según el uso sean aptas e idóneas para exteriorizar y dar a conocerla voluntad interna, salvo en los casos en que se exijan formas preestablecidas.

Junto a la declaración expresa, se habla de declaración:

· tácita cuando la voluntad se deduce del comportamiento de la persona.

· presunta cuando es el Derecho el que deriva de un comportamiento una cierta voluntad (facta concludentia” hechos concluyentes)

Por último, en caso de silencio, el TS entiende que no será considerado como una declaración tácita salvo que así deba interpretarse conforme a “*la ley, la costumbre, los usos o lo convenido entre las partes*”, criterio positivizado en la Ley 20 Comp. Navarra. Por tanto, ni siempre rige el principio “qui tacet, tacet” (quien calla, calla), ni tampoco el contrario, “qui tacet, consentire vidétur” (quien calla, se entiende –se ve- que consiente)

D) **CONCORDANCIA ENTRE LA VOLUNTAD INTERNA Y DECLARADA**

Si bien se presume que la voluntad declarada coincide con la interna, puede que haya una discrepancia entre ambas, cuyas consecuencias han sido debatidas por los autores. Desde una perspectiva teórica y doctrinal, son varias las teorías:

- Teoría de la voluntad (SAVIGNY): considera que en estos casos el negocio es inválido, dado que lo esencial es la voluntad interna. La voluntad declarada carece de valor en sí misma, al ser una mera exteriorización de aquélla.

- En contra, la teoría de la declaración (KOHLER) considera que el negocio sería válido porque ha de prevalecer la voluntad declarada, ya que el Derecho no toma en consideración el querer meramente interno.

- Teorías intermedias (REGELSBERGER) surgen como consecuencia de la modernización de las anteriores teorías en virtud de los principios de responsabilidad del que emite la declaración y de confianza de los terceros respecto a la misma. Así:

. Prevalecerá la voluntad declarada cuando la discordancia se haya producido por culpa del emisor.

· Prevalecerá la voluntad interna si la discordancia es conocida por el receptor

Es la actualmente admitida por la doctrina y jurisprudencia y se infiere de algunos arts. como el 1281, en sede de interpretación de contratos, y el art. 675, en sede de interpretación de los testamentos. Y es que en la **pugna entre la protección del legítimo titular** (en nuestro caso, el declarante) **y la del tráfico** el Derecho se ve obligado a transigir. Aquí como en otros campos, vg. arts. 464 Cc y 34 LH.

Para un adecuado estudio de esta materia es necesario distinguir 4 supuestos:

**La SIMULACIÓN** (remisión a tema 22). Se entiende por negocio simulado el ficticio y no real, que en ocasiones oculta un negocio verdadero.

Negocios simulados son aquellos en los que, de común acuerdo, las partes emiten una declaración no coincidente con la voluntad interna. Así, la simulación puede ser:

\* Absoluta, cuando el negocio es una pura apariencia pues las partes realmente no pueden quieren celebrar ninguno. Son casos típicos los dirigidos a disminuir el activo o exagerar el pasivo. A la vista de los arts. 1261 y ss podemos concluir que es nulo o inexistente por falta de voluntad y de causa.

\* Relativa, cuando detrás del negocio simulado existe en realidad otro, llamado disimulado, que es el que realmente determina la causa. La simulación relativa puede recaer sobre:

+ la naturaleza del contrato (donación disfrazada de cv con precio fingido).

+ su contenido (objeto, precio o fecha).

+ los sujetos del contrato (testaferros o personas interpuestas). Remisión a identificación titular real ex art. 4 Ley 10/2010 - tema 14

El negocio simulado es nulo por falta de causa y el disimulado en base al art. 1276 (**“La expresión de una causa falsa en los contratos dará lugar a la nulidad, si no se probase que estaban fundados en otra verdadera y lícita”**) es válido si tiene una causa lícita y verdadera y además reúne los requisitos que le correspondan. Sigue así la máxima romana “contractus simulatus valet, secundum id, quod actum est, se eo modo valere posit” (“el contrato simulado vale según aquello que se ha actuado, si en este modo puede valer”). En todo caso, la simulación no podrá perjudicar al tercero de buena fe.

BREVE REFERENCIA En tema aparte se analiza el negocio fiduciario, que como la simulación, plantea una discordancia entre lo declarado y lo querido. Trascendental a este respecto es la **RDGRN 6 julio 2006** que admitió que la representación indirecta (1717 Cc, actuación en nombre propio pero en interés ajeno) produce no un doble efecto sino una adquisición directa por parte del rpdo (y por tanto da lugar a una acción reivindicatoria y tercería de dominio del representado frente al rpte y terceros, siendo el rpdo dueño de la cosa ab initio, sin ser preciso –ni posible, pues sería simulado- un acto de transferencia sobrevenido a su favor). La R 6 julio 2006 dice más:

No es preciso un poder previo a favor del rpte que acredite su rpton indirecta. Cabe ratificación posterior (pese al limitado tenor literal del art. 1259 Cc), siempre que dicha ratificación vaya acompañada de algún hecho o circunstancia que permita afirmar que, atendidas las circunstancias, ha quedado suficientemente evidenciada la relación de representación “atendidas” las circunstancias del caso.

La inscripción debe practicarse directamente a favor del representado si la relación representativa ha sido acreditada en el momento de solicitarse la inscripción del título traslativo. Y ello sin perjuicio de la debida protección al 3º que contrató con el rpte indirecto (el contrato sigue produciendo todos sus efectos entre quienes lo suscribieron).

**LA RESERVA MENTAL**: se produce cuando el declarante se guarda para sí su verdadera voluntad, declarando otra distinta.

Con carácter general la seguridad del tráfico impone que prevalezca la voluntad declarada, salvo que la otra parte conozca la reserva, en cuyo caso prevalecerá la interna (en tal caso, observa O’CALLAGHAN se trataría de un caso de simulación).

La prueba de que la reserva es conocida pesa sobre el que alega tal conocimiento

**DECLARACIÓN IOCANDI CAUSA.** Es aquella emitida sin seriedad o con jactancia:

· ALBALADEJO consideran que si el receptor la tomase en serio y hubiera circunstancias que justifiquen esa confianza el negocio ha de considerarse válido

· Sin embargo, otros autores, en la misma línea que el BGB alemán consideran que en estos casos el negocio seguirá siendo nulo, si bien podrá exigirse la indemnización de daños y perjuicios.

**ERROR OBSTATIVO**. A diferencia de los casos anteriores implica una discrepancia inconsciente entre la voluntad interna y la declarada como consecuencia un *lapsus linguae* o porque no se consiguió expresar lo querido.

Distinto de éste error es el error vicio, ya que éste último no supone discrepancia alguna entre voluntad interna y declarada, sino una formación errónea de aquella.

Al no estar regulado en el C.C.:

· algunos (MORALES, ALBADALEJO) se inclina por la aplicación de las normas relativas al error-vicio.

· otros (DE CASTRO y T.S) aplica las reglas generales establecidas para los casos de discordancia y entienden que el negocio es nulo sin perjuicio de las matizaciones derivadas del principio de responsabilidad y protección de la confianza.

**Y LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO**

La voluntad, para que produzca efectos, debe ser consciente y libremente emitida, lo cual se presume salvo prueba en contrario. En otro caso se dice que está viciada y no será válida y por ello dispone el art. 1265 del CC que:

**Será nulo el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación o dolo.**

**ERROR VICIO**

Supone una falsa representación mental de la realidad o un conocimiento equivocado que vicia el proceso formativo del querer interno.

Suele distinguirse entre dos tipos de errores:

\* Error de derecho (error iuris), contemplado en el art. 6.1 C.C. (“**1. La ignorancia de las Leyes no excusa de su cumplimiento**”) y analizado en otro tema.

\* Error de hecho (error facti), que admite diversas distinciones según que el elemento del negocio sobre el que recaiga sea sobre la misma índole del negocio que se realiza (error in negotio), sobre cualidades secundarias (error in qualitate), sobre la cantidad (error in quantitate) sobre la persona (error in persona), sobre la cosa (error in re), error de cuenta, etc.

En cuanto a sus **efectos**, no todo error afecta a la validez del negocio sino que es necesario que sea esencial, es decir, presupuesto para realizar el negocio jurídico, y además excusable,es decir, que no hubiera sido posible evitarlo empleando una diligencia normal (sin perjuicio de matizaciones que ahora veremos, vg art. 73.4 y testamentos). En cualquier caso cabe destacar:

. CONTRATOS: art. 1266:

**Para que el error invalide el consentimiento, deberá recaer sobre la sustancia de la cosa que fuere objeto del contrato, o sobre aquellas condiciones de la misma que principalmente hubiesen dado motivo a celebrarlo.**

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

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

. FAMILIA: En relación al matrimonio y según el art. 73.4, “**es nulo cualquiera que sea la forma de su celebración:... 4.º El celebrado por error en la identidad de la persona del otro contrayente o en aquellas cualidades personales que, por su entidad, hubieren sido determinantes de la prestación del consentimiento**”

Por otro lado, “**el reconocimiento y demás actos jurídicos que determinen conforme a la ley una filiación matrimonial o no matrimonial podrán ser impugnados por vicio de consentimiento según lo dispuesto en el artículo 141...” “La acción de impugnación del reconocimiento realizado mediante error, violencia o intimidación corresponde a quien lo hubiere otorgado. La acción caducará al año del reconocimiento o desde que cesó el vicio de consentimiento, y podrá ser ejercitada o continuada por los herederos de aquél, si hubiere fallecido antes de transcurrir el año**” (arts. 138 y 141).

. SUCESIONES: Conforme al art. 773.1: **El error en el nombre, apellido o cualidades del heredero no vicia la institución cuando de otra manera puede saberse ciertamente cuál sea la persona nombrada.**

Y la aceptación y la repudiación bajo error son impugnables (art. 997**: La aceptación y la repudiación de la herencia, una vez hechas, son irrevocables, y no podrán ser impugnadas sino cuando adoleciesen de algunos de los vicios que anulan el consentimiento, o apareciese un testamento desconocido**); y el art. 767 (**La expresión de una causa falsa de la institución de heredero o del nombramiento de legatario será considerada como no escrita, a no ser que del testamento resulte que el testador no habría hecho tal institución o legado si hubiese conocido la falsedad de la causa. La expresión de una causa contraria a derecho, aunque sea verdadera, se tendrá también por no escrita**).

**VIOLENCIA E INTIMIDACIÓN**

- En sede de contratos, el art. 1267 señala:

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

**Hay intimidación cuando se inspira a uno de los contratantes el temor racional y fundado de sufrir un mal inminente y grave en su persona o bienes, o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes u 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 metus reverentialis por tanto no anula el contrato.

También en sede de contratos, el art. 1268:

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

Nuestro CC asemeja los **efectos** de la violencia o vis absoluta y la intimidación o vis compulsiva, determinando como regla general la anulabilidad (1301 Cc). En contra DE CASTRO entiende que en el primer caso no es que la voluntad esté viciada, sino que en realidad esta no existe, por lo que habría nulidad absoluta

- Familia: art. 73.5º (nulidad del matrimonio). El celebrado por coacción o miedo grave, art. 141.

- Sucesiones: el art. 673 señala que: **Será nulo el testamento otorgado con violencia, dolo o fraude.**

A lo que añade la jurisprudencia del T.S la intimidación aunque no se incluya expresamente.

Asimismo, determina la impugnabilidad de la aceptación y repudiación (art.997)

**DOLO.** El art. 1269 del C.C. lo define en sede de contratos:

**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.**

Para que el dolo tenga relevancia a efectos de impugnar el negocio se requiere un elemento objetivo, subjetivo y causal, que son respectivamente, el engaño, la intención y la incidencia determinante de aquel en el negocio.

\* Contratos: señala el art. 1270:

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

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

Es preciso, tratándose de negocios jurídicos bilaterales, que no haya sido empleado por ambas partes (aplicación del principio “*in pári causa turpitúdinis melior est conditio possidentis”*, ni haber sido causado por tercero.

\* Familia: tiene trascendencia en el régimen económico matrimonial (ya que ex arts. 95 y 1395:

**Si la sentencia de nulidad declara la mala fe de uno solo de los cónyuges, el que hubiere obrado de buena fe podrá optar por aplicar en la liquidación del régimen económico matrimonial las disposiciones relativas al régimen de participación y el de mala fe no tendrá derecho a participar en las ganancias obtenidas por su consorte.** (art. 95.2)

- Sucesiones: determina la nulidad de testamentos e impugnabilidad de la aceptación y repudiación (ex art. 673 y 997 respectivamente).