
Autonomía de la voluntad. El negocio jurídico y la representación

PID_00216914

Francisco Capilla Roncero
Manuel Rivera Fernández

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 6 horas



Índice

Introducción.....	5
Objetivos.....	6
1. La autonomía privada. El negocio jurídico.....	7
1.1. La autonomía privada	7
1.1.1. La conformación de las relaciones jurídicas	7
1.1.2. Libertad de generación y de configuración de relaciones jurídicas	10
1.1.3. Ámbito de la autonomía privada	13
1.1.4. Paradigmas de la autonomía privada: el contrato y el testamento	16
1.1.5. Contenido de la autonomía privada. Límites	20
1.2. El negocio jurídico. Concepto y clases	25
1.2.1. Concepto	25
1.2.2. Clases de negocios jurídicos	27
1.3. El negocio jurídico: estructura	29
1.3.1. Sujeto	29
1.3.2. La voluntad	31
1.3.3. Forma de la declaración de voluntad	32
1.3.4. Cauces de la declaración de voluntad	34
1.3.5. Contenido y objeto	35
1.3.6. Causa	36
1.4. El negocio jurídico: vicios	38
1.4.1. Vicios de la voluntad y de la declaración	38
1.4.2. Vicios del objeto	41
1.4.3. Vicios de la causa	42
1.5. El negocio jurídico: eficacia	43
1.5.1. La condición	44
1.5.2. El término	48
1.6. El negocio jurídico: ineficacia	48
1.6.1. Invalidez	48
1.6.2. Nulidad	49
1.6.3. Anulabilidad	51
1.6.4. Rescisión	52
2. La representación.....	54
2.1. Concepto de representación	54
2.2. Clases de representación	54
2.3. La representación voluntaria	54
2.3.1. El apoderamiento	54

2.3.2.	El poder	56
2.3.3.	Las formas de actuación del representante	57
2.3.4.	La voluntad del representante y representado	57
2.3.5.	El ejercicio del poder de representación. La sustitución del representante	58
2.3.6.	El representante sin poder	59
2.3.7.	La ratificación	60
2.3.8.	Causas de la extinción del poder	60
2.3.9.	El poder irrevocable	61
2.3.10.	La representación indirecta	62
2.4.	La representación legal	62
Resumen		64
Ejercicios de autoevaluación		65
Solucionario		67
Glosario		70
Bibliografía		72

Introducción

Este módulo se centra en el análisis de los conceptos que integran dos importantes áreas de estudio: la **autonomía de la voluntad** y el **negocio jurídico** y la **representación**.

Las personas pueden crear, al amparo de la **autonomía privada**, ciertas reglas a las que el ordenamiento jurídico dota de eficacia vinculante y, por tanto, de fuerza coercitiva. En relación con las consecuencias jurídicas que esto origina, podemos distinguir entre **hechos, actos y negocios jurídicos**. Estudiaremos el contenido y límites de la autonomía privada y, como paradigma de la misma, se hará especial referencia al **contrato** y al **testamento**. Por lo que al negocio jurídico se refiere delimitaremos su concepto, clases y estructura, y también analizaremos sus posibles **vicios**, su **eficacia** (que puede quedar sometida a **condición** o a **término**), y su **ineficacia** por **invalidez** (y en relación con ella se expondrán los regímenes jurídicos de **nulidad** y **anulabilidad**) o **rescisión**.

Mediante la **representación**, una persona gestiona los asuntos de otra frente a terceros, a partir de lo cual se crearán consecuencias jurídicas en el patrimonio del representado. Repasaremos las distintas clases de representación y concretamente, dentro de la representación voluntaria, se analizarán: las figuras del **apoderamiento** y el **poder**; las formas de actuación del representante; los posibles vicios que puede presentar la voluntad del negocio representativo y la buena o mala fe de la actuación del representante y representado; el concepto de ratificación; las causas de extinción del poder; y la representación indirecta.

Objetivos

Los objetivos específicos de este módulo didáctico son los siguientes:

1. Explicar el concepto de autonomía privada y sus límites.
2. Distinguir entre hechos, actos y negocios jurídicos.
3. Identificar específicamente dos de los instrumentos jurídicos de la autonomía privada: el contrato y el testamento.
4. Describir la estructura y clases del negocio jurídico.
5. Conocer los posibles vicios que pueden afectar al negocio jurídico.
6. Señalar los elementos que pueden condicionar la eficacia del negocio jurídico.
7. Establecer qué causas pueden originar la ineficacia del negocio jurídico y analizar los regímenes jurídicos de la nulidad y la anulabilidad.
8. Conocer el concepto y clases de representación, y las formas de actuación del representante.
9. Analizar las figuras del apoderamiento y del poder.
10. Identificar los posibles vicios que pueden afectar al negocio representativo.
11. Conocer el concepto de ratificación.
12. Definir la representación indirecta.

1. La autonomía privada. El negocio jurídico

1.1. La autonomía privada

1.1.1. La conformación de las relaciones jurídicas

La relación jurídica está sometida al Derecho en cuanto a su origen, desarrollo, contenido, efectos y extinción. Surge como relación jurídica cuando concurren las circunstancias o se cumplen los requisitos establecidos por el Derecho. Genera y comprende los derechos subjetivos, potestades, facultades, deberes u obligaciones previstos por el Derecho. Sus consecuencias (atribución de un derecho, transmisión de una cosa, prohibición de una conducta, reparación de un daño, etc.) están previstas igualmente por el Derecho, como sucede para su extinción.

Así pues, las personas quedan incurso en las relaciones y situaciones jurídicas cuando concurren los requisitos previstos por las normas. Estos requisitos constituyen el supuesto de hecho de la norma que regula el nacimiento de aquella relación o situación jurídica. Y tal supuesto de hecho puede consistir en los eventos más variados: eventos materialmente considerados con independencia del comportamiento de los sujetos implicados, en comportamientos humanos valorados como tales, etc.

Por otro lado, las reglas aplicables a la situación o relación jurídica de que se trate pueden estar íntegra, exhaustiva e imperativamente establecidas por el ordenamiento jurídico. Sin embargo, también es posible que el ordenamiento no agote su regulación, o que la que establezca sea total o parcialmente dispositiva, confiando a los sujetos implicados un margen de libertad para acomodar las consecuencias de su situación a sus deseos.

Las situaciones y relaciones jurídicas también se extinguen conforme a lo previsto en las normas. Es perfectamente posible que la causa de extinción sea precisamente el comportamiento humano valorado como tal.

Comportamiento humano

Quando hablamos de comportamiento humano valorado como tal, estamos haciendo referencia a cómo el evento, fuente de consecuencias jurídicas, puede incorporar el proceder de personas que gozan de libertad, más o menos amplia, al realizar la conducta de la forma en que la observan, con lo cual se valora, en consecuencia, el margen de entendimiento, libertad y conciencia con que esas personas hayan procedido.

En suma, siendo las personas las protagonistas de las relaciones jurídicas y ostentando la persona el atributo de la libertad, lo que se plantea es en qué medida y cómo la libertad personal es ponderada y respetada por el ordenamiento jurídico a la hora del nacimiento, conformación, efectos y extinción de las relaciones y situaciones jurídicas.

Ya hemos tenido ocasión de conocer instituciones jurídicas que plantean el problema de la tensión entre la eficacia ordenadora del Derecho y la libertad personal. Así, por ejemplo, la figura del derecho subjetivo es básicamente un ámbito de libertad, exención o prerrogativa del que goza la persona para actuar conforme a sus propios intereses, asumiendo una posición de poder respaldado jurídicamente, aunque dentro de los límites establecidos por el Derecho. No obstante, el tratamiento de la tensión libertad-ordenación no se agota con el cauce de los derechos subjetivos, puesto que esa tensión también se plantea desde el punto de vista del establecimiento de reglas vinculantes jurídicamente. En este aspecto adquiere relevancia la llamada autonomía privada.

La autonomía privada consiste en el "principio de autoconfiguración de las relaciones jurídicas por los particulares conforme a su voluntad" (Flume, 1998, pág. 23).

De esta enunciación merecen ser destacados sus extremos, algunos explícitos y otros no:

- Autonomía es sinónimo de autonormación, autorregulación o, más en general, autodeterminación. Conecta, como resulta evidente, con la noción más elemental de libertad personal, que, como atributo inherente a la dignidad, derechos inviolables inherentes y libre desarrollo de la personalidad, se eleva a principio capital de todo el sistema jurídico (artículo 10 CE).
- La libertad implícita en la autonomía es libertad frente o respecto al efecto regulador del ordenamiento. Significa poder excluir la aplicación de las normas jurídicas, pero no se agota en esa eficacia negativa, sino que la autorregulación exige una regulación propia sustitutiva de la que resultaría del ordenamiento. Se evidencia que la autonomía es normación o regulación empleando el término **nomía**, derivado de **nomos**, esto es, norma.
- La libertad se predica de las personas consideradas como particulares o como privados (de ahí que se hable de autonomía **privada**); luego el poder de reglamentar que tienen quienes detentan un cargo público no tiene nada que ver con la autonomía privada.
- La reglamentación creada por los privados se proyecta sobre sus creadores, que son quienes deberán ajustar su conducta futura a las reglas que ellos mismos han creado. Por este motivo, se emplea el prefijo **auto**, esto es, 'a

uno mismo'. Entre particulares, iguales entre sí, no se admite que la decisión de uno sea impuesta a otros; por ende, el destinatario o destinatarios de la regla autónoma tienen que haberla creado o haberse sometido a ella libremente.

Ejemplo de jerarquía y sujeción

Entre particulares puede haber situaciones de jerarquía y sujeción, pero entonces no estamos dentro de la autonomía privada, sino en otro ámbito. Por ejemplo, los padres titulares de la patria potestad deben ser obedecidos por los hijos sometidos a ella (artículo 155 CC), pero las normas impuestas por los padres no constituyen actos de autonomía, sino de **heteronomía** desde la posición de los hijos. Asimismo, el poder reglamentario del empleador no es ejercicio de autonomía privada. En efecto, el fundamento de la eficacia vinculante de esas reglas no es la libre voluntad, sino la titularidad de la empresa o de la potestad de los padres.

- Las reglas creadas al amparo de la autonomía privada son jurídicamente relevantes. Su relevancia consiste en que el ordenamiento las dota de eficacia vinculante, poniendo a disposición de los privados la fuerza coercitiva caracterizadora del Derecho para que esa eficacia vinculante lo sea en sentido jurídico.
- La libertad personal es el fundamento de la autonomía privada. Su creación es la decisión de los privados, y la sumisión a ella es la libre decisión de su destinatario. Dicho en otras palabras, las reglas vinculantes son creadas por los privados mediante su libre decisión, esto es, mediante su **voluntad**. Así pues, la libre voluntad del privado es la fuente básica de las reglas en que se plasma la autonomía privada y su eficacia vinculante.
- Las reglas creadas por los particulares son reconocidas como reglas vinculantes por el ordenamiento jurídico en cuanto son queridas por los interesados; y pueden ser queridas dentro del margen de libertad, no ilimitada, que el ordenamiento enmarca.
- El campo de juego de la autonomía privada, en consecuencia, es el mismo que el de la libertad de la persona (el cual hemos identificado como el ámbito de exención o prerrogativa en que consisten los derechos subjetivos). En realidad, la autonomía o autorregulación es un modo de ejercer la libertad, que se caracteriza porque la restringe para el futuro mediante la creación del cauce de regulación al que va a ser sometida en lo sucesivo.
- El ámbito de la autonomía privada es más restringido que el de los derechos subjetivos, dado que su ejercicio supone una autorrestricción de la libertad del sujeto que no siempre es posible. Por ello, el ejercicio de la autonomía privada requiere disponibilidad de la propia libertad en el grado suficiente como para poderla someter a reglas de limitación creadas por el propio sujeto para el futuro.

- Las reglas autovinculantes sólo tienen sentido cuando atribuyen facultades o imponen deberes al sometido a ellas respecto de otra u otras personas. No tiene sentido considerar vinculante el modo en que un titular de un derecho decide que va a ejercitar su poder, si tal decisión es irrelevante para terceros. En estos casos, se entiende que el titular del poder regulador no está vinculado y, por ende, puede variar de criterio cuantas veces quiera. La nota de la **alteridad** ha de estar presente para que adquiera relevancia jurídica la regla creada por un particular. De ahí deriva que la autonomía privada permita configurar las reglas que determinan qué efectos se producen en las relaciones jurídicas.

Se comprende bajo la autonomía privada el ejercicio de la libertad de autodeterminación de los particulares, por virtud del cual están investidos del poder de crear reglas jurídicas voluntarias y vinculantes en el ámbito respecto del cual gozan de libertad de decisión.

1.1.2. Libertad de generación y de configuración de relaciones jurídicas

Podemos enfocar la autonomía privada desde el punto de vista del ordenamiento jurídico. En este sentido, las normas jurídicas contemplan que si sucede un determinado evento (**supuesto de hecho**) se generarán unos determinados efectos (**consecuencia jurídica**). La autonomía privada consiste precisamente en la posibilidad de que los particulares determinen, con mayor o menor amplitud, las consecuencias jurídicas mediante su decisión voluntaria.

En este sentido, la voluntad del particular es el supuesto de hecho del que se deriva la consecuencia jurídica decidida por esa misma voluntad. Así, es la decisión del particular la que crea la situación jurídica que se somete a las reglas creadas por el propio sujeto. O, como mínimo, se toma la decisión de que, tras haberse producido determinado evento, sus consecuencias jurídicas sean las determinadas por el particular.

Esto que acabamos de decir guarda relación con una clasificación tradicional que distingue entre **hechos**, **actos** y **negocios jurídicos**. Esta clasificación toma como punto de partida la ponderación que le merece la voluntad humana al Derecho, de manera que cuando sucede un evento en cuya realización y conformación interviene o no la voluntad humana, el Derecho puede ponderar la presencia de ese elemento de diferente forma o grado.

Partimos de que cualquier evento o **hecho** puede ser productor de consecuencias jurídicas, si así está contemplado por el ordenamiento. En este sentido, la palabra **hecho** se identifica en la expresión habitualmente aplicada desde el punto de vista de la estructura de la norma: supuesto de **hecho**. De manera

que, y en este sentido, *hecho* será cualquier evento productor de efectos o consecuencias jurídicas. De forma común, en este caso se habla de **hecho jurídico en sentido amplio**.

Ahora bien, dentro de esa categoría en sentido amplio se aíslan y distinguen eventos en los que no interviene la conducta humana y eventos en los que sí.

Para ser más concretos, cabe distinguir los eventos, en cuya realización no interviene la voluntad humana en absoluto o, si interviene, su presencia no es tenida en cuenta.

Si, por el contrario, se trata de un acontecer en el que puede intervenir la voluntad humana, ésta no es valorada por el Derecho. Por ejemplo, la muerte de una persona produce siempre, como consecuencia jurídica, la apertura de su sucesión, independientemente de que la muerte haya sido accidental, por suicidio, asesinato, etc.

Ciertamente, el Derecho tiene en cuenta cómo se ha producido la muerte y si ésta es o no, la consecuencia de la conducta de alguien, pero no lo tiene en cuenta a la hora de establecer que la muerte de una persona determina la apertura de la sucesión. Luego, desde ese punto de vista, se considera sólo el hecho de la muerte como tal, sin perjuicio de que a otros efectos sí se valore el ingrediente del comportamiento voluntario de algún sujeto. Los eventos considerados de este modo suelen identificarse con el nombre de **hechos jurídicos en sentido estricto**.

Por otro lado, en contraposición a los anteriores, el Derecho pondera la presencia de una conducta humana en el evento generador de las consecuencias jurídicas. Si se pondera el carácter humano de la conducta, esto quiere decir que se está teniendo en cuenta la presencia de un ser que opera a instancias de su razón y voluntad en el ejercicio de su libertad. Tales eventos, consistentes en comportamientos humanos tomados en consideración como tales, forman la categoría de los **actos jurídicos en sentido amplio**, categoría que se contrapone exactamente a la anterior (hechos jurídicos en sentido estricto).

Intencionalidad

A la hora de determinar la sanción que merece quien lesiona la vida o integridad física de otro, el Derecho pondera la intencionalidad del causante de la lesión, sancionando con mayor dureza a quien actúa con deliberado propósito de herir o matar que a quien causa esa muerte o lesión por descuido. El evento que se tiene en cuenta es la conducta humana del causante de la muerte o lesión, valorando especialmente su voluntariedad.

Esa categoría es muy amplia, por lo que para llevar a cabo su tratamiento se ha subdistinguido en función de si la voluntad es ponderada sólo como ingrediente del evento productor de las consecuencias jurídicas predisuestas por

Transcurso del tiempo

El transcurso del tiempo produce consecuencias jurídicas: al cumplir los 18 años se alcanza la mayoría de edad, por ejemplo.

el Derecho, o si la voluntad del sujeto es también ponderada a la hora de determinar las consecuencias jurídicas, de suerte que el efecto producido por la conducta humana es, en mayor o menor grado, el querido por su autor.

Sobre la base de esto, se distingue una categoría de **actos en sentido estricto**, que serían aquellos cuyo ingrediente principal es la voluntad humana, pero cuyos efectos son fijados por el ordenamiento independientemente del querer del sujeto. La sanción por la comisión de un delito de lesiones o de homicidio es, en principio, indiferente con respecto a si al delincuente quiere o no ser sancionado. Así pues, la existencia o la medida de la sanción no se determinan conforme a la voluntad del autor; el delincuente no puede determinar las consecuencias jurídicas de su delito.

Ahora bien, la gama de conductas humanas, consideradas como tales, capaces de generar efectos jurídicos es inmensa. Una parte de ellas puede reconducirse a la noción de **actos de voluntad** o **declaraciones de voluntad**. Estamos en presencia de una declaración de voluntad cuando el evento jurídicamente relevante es la voluntad exteriorizada por uno o varios sujetos. En sentido propio, se trata de la emisión de palabras (por vía oral o escrita) o la adopción de conductas inequívocas que exteriorizan una determinada voluntad de su autor. Tal declaración de voluntad incorpora la decisión de su autor de asumir unos compromisos o generar unas consecuencias previstas por él. En suma, el comportamiento voluntario del sujeto actuante se encamina precisamente a determinar, en mayor o menor medida, las consecuencias jurídicas que se producirán cuando así esté previsto, con la amplitud y efectos prefigurados voluntariamente por ese particular. En este último caso hablamos de **negocios jurídicos**, negocios que se caracterizan por ser declaraciones de voluntad encaminadas a la creación y configuración de reglas jurídicas.

En general, el margen dentro del cual la voluntad privada puede crear reglas jurídicas no es ilimitado. Esto plantea problemas de clasificación, pues existen declaraciones de voluntad, cuya intención es crear una relación jurídica con un contenido que viene establecido casi por completo e inderogablemente por el Derecho.

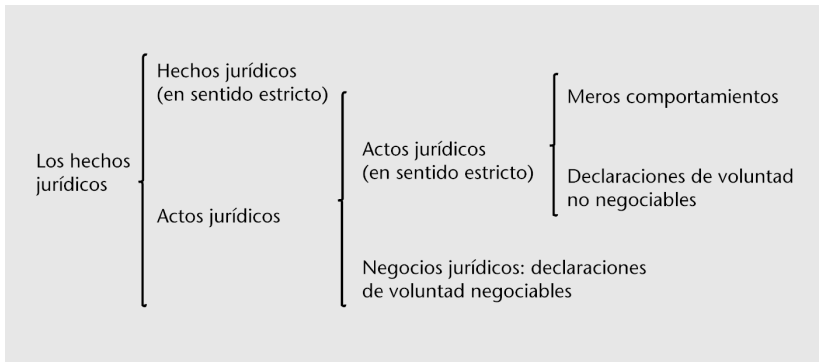
En otras ocasiones, del conjunto de efectos que produce una declaración de voluntad, la parte más inmediata y sustancial es sustraída de la decisión de los sujetos interesados, aunque pueden determinar una parte de los efectos mediante una declaración adicional.

Matrimonio

El matrimonio es esencialmente un acto de voluntad de los contrayentes manifestado con unas ciertas formalidades. Los efectos personales del matrimonio son fijados por la ley (artículos 66 a 71 CC) y no por el acuerdo entre los contrayentes; pero los efectos patrimoniales sí pueden ser fijados por los contrayentes mediante el otorgamiento de las capitulaciones matrimoniales oportunas (artículos 1325 y siguientes CC).

Voluntad del adoptante

La voluntad del adoptante es, entre muchos otros, requisito indispensable para la adopción (artículo 177.1 CC), pero los efectos de la adopción no son determinados por esa voluntad, sino por la ley.



1.1.3. Ámbito de la autonomía privada

El poder de autorreglamentación, como ya hemos indicado antes, está ceñido al ámbito de prerrogativa en el que los particulares pueden adoptar decisiones libres. Este ámbito es el de los derechos subjetivos, pero no coincide exactamente con sus asignaciones, pues no son infrecuentes los derechos subjetivos cuyo contenido y reglamentación están determinados minuciosamente e inderogablemente por las normas jurídicas. Por consiguiente, la autonomía privada sólo puede operar respecto de los derechos subjetivos y relaciones jurídicas, cuyo contenido es disponible.

Y esto es así porque la autonomía privada implica la creación de reglas que limitan o restringen la libertad, en especial para el futuro. El Derecho, en algunas ocasiones, atribuye o reconoce derechos subjetivos, pero no permite que se limite o renuncie por anticipado a la libertad de ejercerlos actualmente con la mayor amplitud (y si existe se tiene por no puesta).

Autonomía privada

El artículo 2.º apartado 2 de la Ley Orgánica de Protección del Honor, Intimidad e Imagen prevé el caso de que una persona haya dado su consentimiento para que un tercero realice un acto de intromisión en esos derechos, determinando que entonces no se considerará que se ha producido intromisión ilegítima. Pues bien, esto significa reconocer una cierta disponibilidad sobre esos derechos de la personalidad. Sin embargo, el sujeto que consiente no está vinculado por su autorización previa, y estará habilitado expresamente para revocar con libertad (aunque indemnizando los daños y perjuicios causados) el consentimiento previamente dado, según dispone el apartado 3 del mismo precepto. De ahí se desprende que el contrato celebrado entre un personaje y un medio de comunicación, en virtud del cual el primero se compromete a autorizar la difusión de hechos íntimos o imágenes, no impide que pueda arrepentirse más tarde y denegar la autorización para que se publiquen las fotografías o se difundan hechos atinentes a su intimidad. La autorreglamentación establecida no es, en ese sentido, vinculante para el titular del derecho a la intimidad o imagen, por lo que prevalecerá su libertad de cambiar de opinión acerca de los compromisos que haya podido asumir. No es infrecuente que sea así en lo que concierne a los derechos de la personalidad.

El ámbito en el que opera la autonomía privada más propiamente es el de los derechos patrimoniales, en los que el margen de disponibilidad es mucho mayor. Estos derechos se articulan al servicio de intereses económicos de sus titulares y el Derecho parte de que tales titulares deben ser quienes decidan acerca del mejor modo de ejercitarlos. En el ejercicio de esa libertad de decisión, el titular del interés patrimonial puede crear reglas que lo limiten para

lo sucesivo y que sean jurídicamente vinculantes. Se admite, pues, una amplia gama de posibilidades de autorregulación de los intereses patrimoniales de los particulares.

La admisión o reconocimiento de un amplio margen de libertad de autorregulación de los intereses patrimoniales privados a los propios interesados constituye uno de los pilares básicos de la organización social y económica.

La respuesta a la cuestión de quién tiene la posibilidad de decidir acerca de las libertades económicas es uno de los factores conformadores del sistema económico y, por ende, del sistema social. Por este motivo, tiene sentido plantearse en qué medida goza de superprotección jurídica el respeto de ese margen de libertad individual o privada; es decir, si existe **reconocimiento y garantía constitucional de la autonomía privada** en nuestro sistema jurídico.

No hay ningún precepto constitucional que aborde la cuestión de manera explícita y directa. Sin embargo, hay acuerdo general en que la libertad de configuración y autorregulación de los intereses patrimoniales es un presupuesto o consecuencia necesaria de algunos de los derechos y libertades que sí gozan de reconocimiento constitucional explícito. Así, el reconocimiento de la propiedad privada, en el artículo 33 CE, no se agota en el problema de la atribución de la riqueza a los particulares, sino que se extiende al reconocimiento de que los particulares tienen un elevado grado de libertad a la hora de ejercer el control sobre la riqueza. De ahí que sea consecuencia de la propiedad privada el reconocimiento de la libertad de autorregulación de sus intereses por parte del propietario, que constituiría parte de su contenido esencial garantizado por el texto constitucional (artículo 53.1 CE).

Todavía más claro, el reconocimiento de la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado (artículo 38 CE) presupone necesariamente la denominada libertad de contratación, en cuyo seno se comprenden varias libertades básicas, entre ellas la libertad de configuración del contenido de los contratos (esto es, la libertad para que los particulares contratantes pacten mediante sus voluntades recíprocas las reglas aplicables en el intercambio de bienes o servicios que constituye el objeto de su contrato). El mercado es el ámbito de los intercambios libres, por lo que la constitucionalización de la economía de mercado alcanza la libertad de intercambio, la cual, a su vez, comprende la libertad de contratación. También se extiende a esta libertad la garantía del artículo 53.1 CE.

De este modo, podemos afirmar que la autonomía privada en el ámbito patrimonial goza de reconocimiento constitucional. Y esto no significa que la Constitución señale con precisión la magnitud con que opera ese reconocimiento, pues, a la par que se reconoce a los particulares la libertad de empresa

y la economía de mercado, la propia Constitución también atribuye a los poderes públicos el poder de iniciativa económica. Dicho poder puede ejercerse bien en régimen de mercado, bien mediante reserva a los poderes públicos de ciertos "recursos o servicios esenciales, especialmente en caso de monopolio" (artículo 128.2 CE). La misma norma prevé que los poderes públicos pueden acordar la intervención de empresas cuando así lo exija el interés general.

Iniciativa privada

Dentro del ámbito en el que se reconoce el juego de la iniciativa privada de los particulares, la libertad de decisión y autorregulación puede ser restringida, lo cual se produce mediante la planificación a la que se alude expresamente como límite en el texto constitucional (artículos 38 y 131 CE).

También son reflejo del reconocimiento constitucional de la autonomía privada algunas menciones expresas a determinados actos de autorregulación de sus intereses por parte de los particulares (por ejemplo, el derecho de asociación, del artículo 22, o el derecho de fundación, del 34).

Fuera del ámbito patrimonial el juego de la autonomía privada es menos preciso y más contingente.

Así, por ejemplo había ámbitos en los que la autonomía privada tenía tradicionalmente un papel muy secundario, como el caso del Derecho de familia: los derechos y deberes entre los miembros del grupo familiar estaban rígidamente regulados por la ley, la cual dejaba poquísimos márgenes para el poder de autorregulación; incluso, en la medida en que se reconocía (curiosamente, el de las relaciones patrimoniales entre cónyuges mediante el otorgamiento de capitulaciones matrimoniales), se imponían importantes cortapisas (inmodificabilidad del régimen económico del matrimonio durante su subsistencia y consiguiente inmutabilidad de las capitulaciones que debían de ser previas al matrimonio).

Sin embargo, y debido a múltiples y complejas razones cuyo estudio excede estas páginas, se ha producido una clara ampliación del juego de la libertad de autoconfiguración y autorregulación en el seno de las relaciones familiares:

- Han desaparecido las antiguas trabas temporales al otorgamiento de capitulaciones.
- Se reconoce la posibilidad de alcanzar acuerdos en el plano de las relaciones personales, aunque con control externo (convenios reguladores de las situaciones de crisis matrimonial).
- Se dota de ciertos efectos (por ende, de reconocimiento) a los meros pactos reguladores de la convivencia interconyugal.

Se aprecia una acusada tendencia a la privatización de las relaciones personales en este sentido, tendencia que llega acompañada de una crisis de la tradicional institucionalización (con el consiguiente control social) de los grupos familiares.

En este sentido, se avanza en el reconocimiento de un mayor grado de libertad en la propia configuración y constitución de las relaciones de convivencia, que, como es lógico, tienen el reflejo normativo oportuno. Tal es el caso de las normas reguladoras de las llamadas parejas de hecho aparecidas en varias comunidades autónomas que, con el paso del tiempo y de forma imparable, se acabarán generalizando. Aunque, paradójicamente, la propia existencia de normas reguladoras de tales parejas implica, no sólo dotar de reconocimiento jurídico explícito a estas situaciones, sino también sustraerlas parcialmente del ámbito meramente privado, institucionalizándolas y, como consecuencia, generando restricciones a la libertad individual de sus componentes.

Con todo, dado que el ámbito más característico de la autonomía privada es el de los intereses patrimoniales, no es de extrañar que el reconocimiento más explícito de la misma se contenga precisamente entre las normas reguladoras de los contratos. El precepto general básico de reconocimiento de la autonomía privada en el Derecho español es el artículo 1255 CC, que establece el reconocimiento de la libertad de pacto entre contratantes: "Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente [...]".

1.1.4. Paradigmas de la autonomía privada: el contrato y el testamento

Si lo que hemos visto hasta ahora es cierto, no es de extrañar que los instrumentos jurídicos mediante los cuales se encauza el juego de la autonomía privada estén especialmente diseñados para operar en el seno de los intereses patrimoniales. Hay dos instrumentos principales que están legalmente diseñados para ese fin: el **contrato** y el **testamento**.

El **contrato** es un acuerdo de voluntades mediante el que se generan obligaciones y derechos de crédito entre los contratantes (artículo 1089 CC) como mecanismo de cooperación entre ellos, cuyo objetivo consiste en el intercambio de bienes y servicios.

Su inserción en el tráfico de los bienes resulta a tenor del artículo 609 CC, en el que se regulan los medios de adquisición y transmisión de la propiedad y los demás derechos reales. Entre los mencionados medios hallamos los contratos acompañados de la tradición o entrega de los bienes. Para transmitir la propiedad de una cosa, el sistema español requiere, entre otras posibilidades, la me-

diación de un contrato suficiente y adecuado (por ejemplo, la compraventa) y que la cosa sea entregada. Una vez cumplidos ambos requisitos, la propiedad de la cosa vendida pasa de manos del comprador a manos del vendedor.

Los contratos también son el medio de cooperación patrimonial mediante la cesión del uso de bienes. Así, por ejemplo, por medio del contrato de arrendamiento de cosas, el arrendador facilita al arrendatario el uso y goce de una cosa a cambio de una remuneración; o bien mediante el comodato se cede el uso gratuito de una cosa a otra persona; o también existe la posibilidad de convenir la entrega de una cosa para que sea objeto de custodia mediante el depósito, etc.

También tenemos los servicios: actividad que un sujeto se compromete a desarrollar de conformidad o por encargo de otro. Así pues, se acuerda que un sujeto fabrique una cosa para otra persona (contrato de obra) o que desarrolle una determinada actividad (contrato de servicios) a cambio de remuneración; también puede asumir la gestión de los intereses de una persona que así lo encomienda (mandato) o prestar garantías de que un determinado deudor cumplirá las obligaciones que le incumben o, si no es así, cumplirá el garante (fianza), etc.

El Derecho ha ido tipificando las relaciones de cooperación patrimonial más habituales y básicas, para lo cual ha creado una regulación de los diferentes contratos típicos. La mencionada regulación contiene los requisitos necesarios para que se establezcan vínculos jurídicos entre los contratantes y la previsión del desarrollo normal de sus relaciones contractuales. No obstante, una buena parte de las normas reguladoras de los contratos son de carácter **dispositivo**, precisamente porque se parte de la base de que las reglas establecidas de manera convencional por los propios interesados deben gozar de preeminencia. De modo que se respeta la autonomía privada y a la vez se dispensa regulación legal supletoria, regulación que, por otra parte, viene a cubrir los huecos de regulación que dejen los particulares.

Asimismo, el Código civil contiene unas reglas generales aplicables a todos o la mayor parte de los contratos en los artículos 1254 a 1314. Tales normas son el fruto de una labor de abstracción y generalización que permite un importante ahorro normativo. Los problemas comunes de la mayor parte de los contratos quedan regulados en esas normas, sin perjuicio de la existencia de reglas singulares o adaptaciones de las generales en la regulación legal de los diferentes contratos en particular. Además, estas reglas también son aptas para regular o dispensar criterios de cara a resolver los problemas que plantea el surgimiento de nuevos contratos que la creciente complejidad de las relaciones económicas exige. Por norma general, pasa un periodo de tiempo dilatado desde que las exigencias prácticas del mercado generan nuevas modalidades contractuales, o nuevas modalidades de viejos tipos de contrato, hasta que existen regulaciones legales modernas y suficientes. Uno de los modos de evitar el vacío

normativo y sus riesgos consiguientes es la existencia de esas disposiciones generales en materia de contratos, además del recurso a la analogía *legis* en los casos en los que proceda.

En resumen, existen normas legales reguladoras de los contratos en particular y en general, reglas que, por otra parte, han sido posibles gracias a un proceso de elaboración y abstracción teórica desarrollado a lo largo de los siglos. De esa tradición se hace eco nuestro Derecho (y el de muchos de los países de nuestro entorno), que disciplina el régimen jurídico del contrato en general.

Derecho europeo

La coincidencia de enfoque entre los países europeos posibilita incluso el avance de textos que pretenden facilitar una armonización futura del Derecho europeo en materia de contratos, de lo cual es buena muestra el texto *Principles of European Contract Law* elaborado por la conocida como Comisión Lando (nombre de su presidente).

La esencia del contrato, según se desprende del régimen de los artículos 1254, 1258, 1261, etc., es el acuerdo de voluntades. En esencia, el contrato exige que dos o más personas consientan, es decir, deseen o sientan algo en común, por lo que convienen en la creación de obligaciones entre ellas mediante las que se articula el intercambio de bienes o servicios. Ese acuerdo de voluntades, resultado de la concordancia de las voluntades de los contratantes, es generador de vínculos jurídicos que, según la expresión muy gráfica (aunque técnicamente incorrecta) del artículo 1091 CC, "tienen fuerza de ley entre las partes contratantes".

El acuerdo de voluntades contractual compromete a cada uno de los contratantes respecto del otro, de suerte que el contratante que se compromete u obliga lo hace frente al otro, a quien se le confiere el derecho de crédito, es decir, el derecho de que la conducta prometida por el deudor sea cumplida. Las partes contratantes son las que acuerdan. En suma, el contrato requiere siempre y como mínimo la presencia de dos sujetos o partes. De ahí que se caracterice diciendo que el contrato es un acto **bilateral**.

El acuerdo de las partes contratantes debe reunir unos requisitos regulados por leyes. No es éste el momento de anticipar cuestiones que deberemos estudiar con mayor detenimiento en el seno de asignaturas ulteriores; baste ahora señalar que el contrato vincula efectivamente (por ello es irrevocable), que vincula a quienes prestan su consentimiento (surte eficacia relativa entre los contratantes) y que su esencia es la voluntad de los contratantes formada y manifestada de manera libre.

Existen actos de voluntad que no requieren el concurso de dos o más personas para producir los efectos jurídicos deseados. Su caso paradigmático es el otro gran instrumento tradicional en el que se identifica la autonomía privada: el testamento.

El **testamento** es una declaración de voluntad realizada por una persona que, en previsión de su muerte, decide el destino de su patrimonio a favor de sus sucesores.

El testamento está jurídicamente perfecto por la voluntad unilateral de su autor, motivo por el que es calificado de acto **unilateral**, sin necesidad de que recaiga sobre él conformidad de nadie (cuestión distinta es que el heredero, uno de los tipos de sucesor, pueda aceptar o repudiar la herencia, lo cual es, a su vez, un acto voluntario y también unilateral). Al adoptar esa decisión, el autor del testamento (testador) crea reglas jurídicamente vinculantes para sus sucesores.

El testador

El testador puede ordenar la realización de pagos o entregas de bienes a terceras personas (legados), establecer restricciones acerca del modo en que sus sucesores pueden ejercer ciertos derechos (por ejemplo, gracias a la creación de una sustitución fideicomisaria que implica la existencia de un primer sucesor que deberá conservar los bienes para atribuirlos a un ulterior sucesor), etc.

El testamento es objeto de regulación específica en nuestros derechos civiles. Aun siendo contrato y testamento los paradigmas clásicos de la autonomía privada, conviene subrayar una diferencia básica entre ambos:

El contrato es autovinculante y su razón de obligar se basa en que ha sido querido por las partes contratantes.

El testamento crea reglas jurídicas que vinculan a terceras personas (los sucesores), siendo, desde ese punto de vista, un acto de heteronomía más que de autonomía (atendiendo al sentido literal de las palabras).

Los sucesores

La razón por la cual los sucesores quedan vinculados no es, sin embargo, que estén sometidos o subordinados al testador. Por ello, se exige que el sucesor, a su vez, acepte (o al menos no rechace), esto es, manifieste su voluntad de asumir lo estatuido en el testamento que, por este motivo, le terminará vinculando. Y esto no quiere decir que existan actos jurídicos unilaterales y vinculantes (autovinculantes): sin ir más lejos, la aceptación de la herencia por parte del heredero lo es, quedando perfecta y surtiendo todos sus efectos por la sola voluntad del aceptante, sin necesidad del concurso de ninguna otra persona.

Tampoco debemos pensar que el ámbito de operatividad de contrato y testamento está dissociado, de manera que para el tráfico patrimonial *inter vivos* opera el contrato, y para las atribuciones *mortis causa* opera el testamento, de suerte que no haya lugar a actos unilaterales *inter vivos* o actos bilaterales *mortis causa*. Así, por ejemplo, según la opinión más común, la promesa pública de recompensa es acto de autonomía privada *inter vivos* de carácter unilateral. Por otro lado, aunque de forma muy restringida en el ámbito del Código civil (véase el artículo 1271), pero con mucha más amplitud en los derechos forales o especiales (véase el artículo 7 del Código de sucesiones de Cataluña para los

Testamento

El Código civil se ocupa del testamento en los artículos 662 y siguientes.

heredamientos, los artículos 62 y siguientes de la Ley de Sucesiones de Aragón, los pactos sucesorios de las leyes 172 y siguientes del Fuero Nuevo de Navarra, etc.) se permiten contratos sucesorios en virtud de los cuales una persona pacta de común acuerdo con sus sucesores cómo se deferirá la sucesión a su fallecimiento.

En conclusión, nuestras leyes civiles regulan los principales actos jurídicos negociales, el contrato y el testamento, dotándolos de régimen propio. A diferencia de otros sistemas jurídicos, como ocurre con el Derecho alemán, nuestra legislación civil no recoge la categoría ni el régimen general del **negocio jurídico**. Aunque es materia opinable, la opción elegida es plausible, dado que un régimen general del negocio jurídico aporta poco a la solución de los problemas concretos y no impide la aplicación analógica de las normas en materia de contratos o testamentos a otras hipótesis carentes de regulación o reguladas de manera insuficiente.

1.1.5. Contenido de la autonomía privada. Límites

De lo que hemos tenido ocasión de ver hasta ahora también se desprende que, dentro del ámbito que le es propio, la libertad de autorregulación (es decir, de creación de reglas jurídicas vinculantes por los particulares en el ejercicio de su autonomía privada) no es ilimitada. Las reglas creadas por los propios interesados son protegidas por el Derecho siempre que no excedan determinados límites. El precepto cuyo tenor se reproducía antes (el artículo 1255 CC), tras reconocer la libertad de los particulares para establecer los pactos que tengan por conveniente, concluye: "[...], siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público".

El reconocimiento constitucional implícito de la autonomía privada que contiene en el artículo 38 repite el mismo esquema: junto a la enunciación del principio de reconocimiento del ámbito de libertad de empresa en el marco de la economía de mercado, se limita la mencionada libertad o su tutela por parte de los poderes públicos conforme a "las exigencias de la economía general y, en su caso, de la planificación". El texto constitucional, en el artículo 128, insiste en la subordinación del interés particular a los intereses generales.

En consecuencia, podemos afirmar que la autonomía privada se proyecta en la creación de reglas jurídicas vinculantes (reglas reconocidas como tales por parte del Derecho). Y, en segundo término, el Derecho no da fuerza a las reglas creadas por los particulares en todos los casos, sino dentro de unos ciertos márgenes que, conforme a la fórmula acrisolada por el tiempo, se identifican con los términos **ley, moral y orden público** que enuncia el artículo 1255 CC.

Ante todo debemos señalar que el artículo 1255 CC, como ya pusimos de relieve antes, pertenece al terreno de los contratos, y éstos son una de las manifestaciones de autonomía privada, aunque hay más. Sin embargo, la generalidad con que se enuncian estos límites permite sostener que en general juegan

respecto de la autonomía privada considerada en su conjunto. En consecuencia, los tres límites enunciados operan para todas las manifestaciones de la autonomía privada.

La ley

Los particulares no pueden crear reglas ilegales; si lo hacen, carecen de validez y de eficacia vinculante. No obstante, debemos recordar una distinción bien conocida: la que diferencia leyes imperativas de leyes dispositivas. Su base tiene precisamente que ver con lo que ahora tratamos.

Ley dispositiva

La ley dispositiva es renunciable, en el sentido de que los interesados pueden decidirse por evitar que sea de aplicación, aunque para ello tendrán que crear una regulación sustitutoria. Esa regulación creada por los particulares consiste precisamente en un acto de ejercicio de la autonomía privada. En consecuencia, el límite del artículo 1255 CC se debe entender en el mismo sentido en el que se interpreta el artículo 6.2 CC en tema de exclusión voluntaria de la ley aplicable.

Cuando los particulares excluyen la ley dispositiva crean una reglamentación diferente y excluyente (en la medida en que lo sea) de la regulación legal. Por ende, sí cabe ejercicio de la autonomía privada en contra de la ley cuando, por su carácter dispositivo, la propia ley lo permite. En estos casos el contenido de la autonomía privada puede ser positivo o negativo:

- Positivo, cuando se crea una reglamentación sustitutoria que desplaza la aplicación de la norma legal dispositiva en la medida en que efectivamente lo haga.
- Negativo, cuando la autonomía privada se ejercita mediante la mera exclusión de la ley dispositiva, con lo que el asunto comprendido queda huérfano de regulación.

En aquellos casos en los que sucede esto último será necesario averiguar, mediante la técnica interpretativa, qué quisieron los interesados: pactar una norma idéntica a la legal, pero en negativo, o pura y simplemente excluir la aplicación de la norma legal a su situación, en cuyo caso se deberá cubrir la eventual laguna de regulación mediante técnicas de integración, pero procurando no recurrir a las normas dispositivas que han sido objeto de exclusión deliberada.

Con toda esta flexibilidad, sin embargo, parece exigible que, en el ejercicio de su libertad de exclusión de las normas dispositivas, los particulares se doten de regulación alternativa, explícita o implícita, que permita resolver los problemas que se planteen.

No cabe autonomía privada contra ley imperativa. En caso de colisión entre reglas de autonomía privada y reglas legales imperativas, prevalecen las últimas y se consideran nulas las reglas privadas.

Un problema distinto es el de la amplitud de la nulidad.

Testamento vs contrato

En materia de testamento, la regla habitual es que sólo pierden validez las reglas concretas ilegales, y conserva su validez el resto del testamento. Por el contrario, en materia de contratos, lo normal es la nulidad total del contrato, aunque no es así cuando las reglas nulas forman parte de las condiciones generales de la contratación o se vulneran normas protectoras de la parte débil.

Las normas imperativas inciden sobre la autonomía privada limitándola de muy distintas formas: imponiendo el contenido de ciertos actos o contratos, prohibiendo ciertas determinaciones o actos, imponiendo requisitos especiales para su validez (formales, de capacidad o legitimación), etc.

La moral

La moral como límite de la autonomía privada es la moral social generalizada. Lo contrario sería permitir la formulación de un juicio sobre las reglas creadas por la autonomía privada desde la moral subjetiva y personal del juzgador, y esto, aparte de inseguro y arbitrario, puede resultar contrario a principios básicos del sistema jurídico como la prohibición de discriminación por razón de creencias o de religión (artículo 14 CE), o la aconfesionalidad de los poderes públicos (artículo 16 CE).

La moral, como límite de la autonomía privada, es el conjunto de convicciones éticas generales y vigentes en una sociedad determinada.

Esta raíz social del concepto de moral se desprende del hecho de que se alude a este límite como moral o como buenas costumbres indistintamente (artículos 792, 1271 y 1328 CC): el modo de comportamiento reputado modélico en un determinado momento y en un cierto lugar. Este modelo de conducta es cambiante conforme al tiempo y las circunstancias.

Los actos negociales transgresores de la moral entendida de este modo o las buenas costumbres carecen de validez, por lo que aquí podemos repetir lo que afirmamos anteriormente acerca del alcance total o parcial de la invalidez.

El orden público

El tercer límite enunciado por el artículo 1255 CC es del orden público, expresión que puede inducir a equívocos (no tiene que ver con la noción de paz pública o ausencia de perturbaciones a la tranquilidad y a los agentes encargados de mantenerla).

Delitos contra el orden público

Podéis ver, en este sentido, los artículos 544 y siguientes CP relativos a los delitos contra el orden público.

La noción de orden público aquí empleada alude a un concepto jurídico indeterminado que cumple sobre todo una función negativa o excluyente: carecen de validez las reglas de autonomía privada que lo contraríen y, en un ámbito más particular, permite excluir la aplicación de normas jurídicas extranjeras que en otro caso debieran ser aplicadas por las autoridades nacionales (artículo 12.3 CC), o bien se impide la aplicación de la norma consuetudinaria que lo contraríe (artículo 1.3 CC).

Comúnmente, se entiende por orden público el conjunto de ideas o principios sociales, políticos y económicos considerados básicos en la organización jurídica de la convivencia social.

Por razones de coherencia lógica, y para evitar duplicaciones inútiles, se impone diferenciar el orden público de los otros límites de la autonomía privada que enuncia el artículo 1255:

- De la ley imperativa se diferencia por su carácter de conjunto de principios.

Normas imperativas

Los principios de orden público están inmanentes en las normas imperativas, pero no necesariamente formulados como normas concretas. Por este motivo, el orden público ocupa un papel residual o de reserva respecto de la ley imperativa como límite de la autonomía privada: no habrá que acudir al concepto de orden público allí donde haya una norma concreta prohibitiva de un determinado acto (por ejemplo, para la invalidez de la promesa de recompensa hecha a un funcionario para que dicte una decisión beneficiosa no hay que acudir al concepto genérico de orden público, pues basta con la tipificación del delito de cohecho). Al mismo tiempo, la identificación de los principios de orden público ayuda a interpretar las normas con el fin de calificar si son imperativas o no en los casos de duda (así, la imparcialidad e independencia del juez como principio de orden público permite afirmar, sin lugar a dudas, el carácter imperativo del artículo 1459-5.º CC, si alguna cupiera).

- De la moral, se diferencia por su carácter exquisitamente jurídico.

Carácter jurídico

El orden público está compuesto por principios formulados o inducidos del ordenamiento jurídico, mientras que la moral es un orden ajeno que se interconecta con el orden jurídico en virtud de llamamiento autónomo (el cual efectúa, por ejemplo, el artículo 1255) o como legitimadora de la eficacia social de las normas jurídicas (donde exista principio de orden público no es necesario, ni posible, que opere la moral como límite de la autonomía privada).

En su función de control de exclusión del Derecho extranjero, se citan como principios de orden público los principios básicos del sistema económico (regulación de la competencia, situaciones concursales, etc.), de organización conyugal (monogamia), etc.

En su función de límite de la autonomía privada (de contornos más amplios), se indican como principios de orden público el de propiedad privada, libertad del dominio, libertad de iniciativa económica privada, conmutatividad del tráfico económico, libertad personal, dignidad de la persona, igualdad esencial entre los seres humanos, etc.

Las enunciaciones anteriores plantean un problema de difícil enfoque y solución: ¿en qué medida los principios de orden público se plasman en los principios constitucionales y derechos fundamentales, de suerte que, mediante el juego del orden público como límite de la autonomía privada se termina dotando de eficacia a los principios constitucionales en las relaciones jurídicas entre privados?

Pues bien, esto sería así por lo menos en sentido negativo: los acuerdos entre particulares contrarios a los principios constitucionales y a los derechos fundamentales serían inválidos por atentar contra el orden público.

Esta cuestión, conocida como *Drittwirkung* (eficacia vinculante de los derechos fundamentales entre particulares en relaciones privadas) en la doctrina alemana es compleja y, seguramente, no puede merecer una respuesta única y simple. De esta forma se pone de relieve la necesidad de establecer una gradación: por una parte hay que distinguir el estatuto y actuación de los poderes públicos que están explícitamente sometidos a los principios constitucionales y derechos fundamentales, y el estatuto y actuación de particulares, de manera que podemos afirmar sin más que aquello que no se permite a los poderes públicos tampoco debe estarlo a particulares.

En segundo término, señalamos que no todos los derechos fundamentales plantean el problema con la misma intensidad, centrándose la cuestión sobre todo en lo tocante a la igualdad y prohibición de discriminaciones típicas (que son las enunciadas en el artículo 14 CE).

Ejemplos

Los poderes públicos no pueden discriminar por razón de raza o religión a la hora de subvencionar o becar los estudios de personas sin recursos suficientes. Pero ¿podría un particular dotar una beca para financiar los estudios de personas de religión judía? ¿Puede un empresario o un profesional negarse a prestar sus servicios o suministrar sus productos a personas de origen andaluz? ¿Puede constituirse una asociación que sólo admita como socios a hombres que sepan jugar al dominó o a mujeres aficionadas a hacer punto de cruz? ¿Puede restringirse la libertad de expresión de los trabajadores de un periódico de determinada tendencia ideológica, de suerte que pueda despedirse al periodista que se aparte de la línea del periódico? ¿Puede ser despedida una trabajadora por haber contraído matrimonio o por haber quedado embarazada? ¿Puede un empresario interceptar los mensajes de correo electrónico enviados o recibidos por un trabajador en su puesto de trabajo? ¿Puede ser retirada la guarda de menores a una persona divorciada por el hecho de haberse integrado en determinada confesión religiosa inusual?

No podemos abordar aquí con detenimiento esta cuestión; baste señalar que uno de los cauces por medio de los cuales las relaciones privadas entre particulares se permeabilizan de los valores constitucionales existen, precisamente, considerando que las determinaciones de autonomía privada contrarias frontalmente a determinados derechos fundamentales (a la igualdad, en cuanto se estipulen discriminaciones típicas) chocan con el orden público. No obstante, debemos tener en cuenta que, como vimos antes, la protección de la autonomía privada enlaza también con el sistema de valores que representan los derechos constitucionales.

1.2. El negocio jurídico. Concepto y clases

1.2.1. Concepto

Conforme a lo que hemos visto, el concepto de negocio jurídico se corresponde con una determinada construcción doctrinal elaborada fundamentalmente en Alemania durante el siglo XIX, que ha cristalizado como concepto técnico de amplia difusión, aunque de éxito dispar.

Negocio jurídico

El Código civil alemán (conocido habitualmente por sus siglas en alemán BGB) regula el negocio jurídico como tal. Sin embargo, los códigos latinos (el francés, el español y el italiano) precinden de la categoría, y prefieren emplear la terminología más tradicional de actos y regular propiamente los contratos o los testamentos.

Su ausencia de recepción legislativa, su excesiva abstracción y generalidad, su utilización como concepto meramente técnico enmascarador de las realidades económicas y sociales de las que a veces los juristas han preferido prescindir, etc. han sido argumentos utilizados para justificar que se prescindiera de su empleo, en especial en la formación de nuevos juristas. Ante esto se aducen como argumentos en pro de mantener el estudio del concepto de negocio jurídico, entre otros, el hecho de que constituye una elaboración conceptual eficaz para

Lectura recomendada

Salvador Coderch, P. (coord.); von Münch, I.; Ferrer i Riba, J. (1997). *Asociaciones, derechos fundamentales y autonomía privada*. Madrid: Civitas.

la conformación de la mentalidad y razonamiento jurídicos, y que facilita el establecimiento de paralelismos que pueden dispensar criterios útiles a la hora de cubrir lagunas de regulación.

Sea como fuere, y advirtiendo que en Derecho español no es un concepto normativamente acogido, puede ser útil y formativo realizar una breve y esquemática exposición de los principales puntos que la doctrina del negocio jurídico desarrolla. Conviene, no obstante, resaltar que debemos tener siempre presente que en la realidad no existe el negocio jurídico, sino contratos concretos, testamentos, acuerdos o convenios.

Podemos considerar como concepto comúnmente aceptable de negocio jurídico el siguiente: declaración de la voluntad (o voluntades concordes) de particulares encaminada a producir los efectos jurídicos determinados en ella con el amparo del ordenamiento jurídico.

Destaca con claridad que el negocio es ante todo una declaración de voluntad de particulares; esto es: su autor es uno o varios sujetos privados (no autoridades o poderes públicos), quienes mediante su voluntad (su inteligencia y sus deseos), en pos de alcanzar algún resultado, crean efectos o reglas jurídicamente vinculantes.

Puesto que el mero proceso volitivo interno no exteriorizado parece irrelevante para el Derecho (que se ocupa de relaciones sociales externas), es necesario que la voluntad del autor o autores sea **declarada**, y todo ello conforme al ordenamiento jurídico: el Derecho dota de eficacia jurídica y coercibilidad a esas reglas y efectos queridos, aunque siempre dentro de los límites generales que ya hemos visto y, con mucha frecuencia, sumando a los efectos establecidos voluntariamente otros que son impuestos o dispuestos por él, como marco que debe ser respetado o como efectos que se producirán en defecto de previsión contraria o diferente de los interesados (normas imperativas o dispositivas).

El núcleo del negocio jurídico es la **declaración de voluntad**, pero no basta con ella, por lo que se hace necesario analizar la estructura o elementos aislables en el concepto de negocio.

Por el momento será suficiente con destacar que la declaración de voluntad es la voluntad declarada. Y ahora nos encontramos en presencia de, por lo menos, dos conceptos distinguibles:

- La voluntad.
- La declaración de esa voluntad.

Para que haya voluntad (declarada) es necesario que exista un sujeto a quien pertenezca esa voluntad. Por consiguiente, hay presupuestos a la existencia del negocio, los cuales pasamos a detallar.

1.2.2. Clases de negocios jurídicos

El concepto de negocio jurídico es muy abstracto y general. De ahí la conveniencia de establecer clasificaciones que permitan encuadrar con mayor precisión los actos singulares que entran dentro de aquel concepto. Como se puede suponer, la posibilidad de ensayar varias clasificaciones es muy amplia. Aquí nos ceñimos a las más comunes:

- Negocios **unilaterales**. Incorporan la voluntad de un solo sujeto, quedando perfectos cuando ese sujeto formula la declaración pertinente. Su prototipo es la renuncia a los derechos, el testamento o la aceptación de la herencia.
- Negocios **bilaterales**. Requieren el concurso de la voluntad concorde de dos sujetos; su prototipo es el contrato.
- Negocios **plurilaterales**. Requieren el acuerdo de más de dos sujetos, como sucede, por ejemplo, con el acuerdo creador de asociaciones o el contrato creador de sociedades.

También se distingue entre negocios o declaraciones de voluntad **recepticias** y **no recepticias**, según si para su eficacia se requiere que la declaración sea dirigida y llegue a conocimiento de otras personas, o no.

Ejemplos de negocio unilateral y bilateral

Un ejemplo típico de negocio unilateral no recepticio es el testamento o la renuncia a un derecho.

Los negocios bilaterales o plurilaterales se descomponen, a su vez, en declaraciones recepticias, cuyo prototipo es la aceptación del contrato que sólo es eficaz cuando llega al ámbito y es conocida o puede ser conocida por el oferente.

En función de los intereses a que afecten podemos distinguir:

- Negocios **patrimoniales**. Hacen referencia a intereses de carácter patrimonial, siendo sus ejemplos principales los contratos y los actos reguladores de la sucesión por causa de muerte (testamentos, contratos sucesorios).
- Negocios **extrapatrimoniales**. Se refieren a intereses de carácter extrapatrimonial; ejemplos de negocios extrapatrimoniales son el reconocimiento de hijos no matrimoniales o el matrimonio.

Ejemplo de negocio patrimonial y extrapatrimonial

El ámbito de la autonomía privada suele ser más pleno para los negocios patrimoniales dado que se refieren a materias disponibles. Por el contrario, el campo de lo extrapatrimonial a menudo se somete a reglamentaciones de carácter imperativo o bien abundan los principios que impiden la disponibilidad total. Entre los extrapatrimoniales, por el tipo de relaciones concernidas, podemos, a su vez, hablar de negocios familiares, estrictamente personales, etc.

Dentro de los negocios patrimoniales es importante la clasificación que diferencia los actos **onerosos** de los **gratuitos**.

Ejemplo de negocio patrimonial gratuito y oneroso

Ejemplo de negocio patrimonial gratuito es el empobrecimiento de un sujeto en beneficio de otro, quien no asume ningún sacrificio a cambio; su prototipo es la donación, el comodato o el préstamo mutuo sin interés.

Cuando es necesario asumir sacrificios con el fin de poder obtener alguna ventaja, entonces nos hallamos en el terreno de los actos **onerosos**. A esta categoría pertenecen muchos contratos (compraventa, arrendamientos, etc.).

Cuando los sacrificios están predeterminados en su cuantía y certidumbre, los contratos son **conmutativos**; cuando se introduce un elemento incierto que produce incertidumbre azarosa en la cuantía o certidumbre del intercambio, entonces se habla de contratos **aleatorios**. Si, por otra parte, las posiciones jurídicas respectivas de las partes contratantes se articulan de manera interdependiente, entonces estaremos en presencia de contratos llamados **sinalagmáticos**.

También es importante la clasificación que diferencia entre negocios **inter vivos** y **mortis causa**:

- Los negocios *mortis causa* constituyen un grupo típico y limitado de negocios que persiguen que su autor (o autores) adopte disposiciones en previsión de su propia muerte, determinando el régimen de su sucesión. Su objeto típico es la disposición del propio patrimonio de un sujeto cuando muera. En nuestro Derecho entran en esta categoría, principalmente, el testamento y, en la medida de lo posible y donde se admiten, los contratos sucesorios. Estos negocios *mortis causa* poseen un régimen propio caracterizado sobre todo por su formalismo exigido, pues se orientan a producir efectos en un futuro mediato y para cuando su autor (o uno de sus autores) no exista. Por ello, es interesante que quede clara constancia de su existencia y contenido.
- El resto de los negocios patrimoniales son *inter vivos*, incluso aquellos que pueden condicionar sus efectos o parte de ellos a la muerte de una persona, incluido alguno de sus autores (por ejemplo, los contratos de seguro de vida para caso de muerte).

Nota

Estas subclasificaciones son especialmente relevantes en materia de contratos, razón por la cual procede remitir su estudio a la asignatura correspondiente.

1.3. El negocio jurídico: estructura

La dogmática tradicional del negocio jurídico distingue unos **elementos** de dicho negocio que han dado origen a diferentes clasificaciones. En general, este enfoque se considera inadecuado y aquejado de exceso de dogmatismo. Por ello, nos limitamos a especificar aquellos elementos que deben estar presentes en todo negocio (elementos o requisitos esenciales).

1.3.1. Sujeto

El núcleo del negocio es la voluntad, la cual se corresponde con el deseo de una persona de provocar unos determinados efectos jurídicos conformados por esa misma voluntad. La voluntad está presente por doquier y sólo puede proceder de los seres humanos. En consecuencia, el negocio demanda un autor o autores que han de ser seres humanos, cuya voluntad crea el propio negocio jurídico. Así pues, y en definitiva, el negocio tiene como elemento el **sujeto**.

No toda voluntad es, sin embargo, suficiente o capaz para configurar negocios jurídicos: es preciso que sea una voluntad madura, consciente y libre en la medida adecuada. La madurez y la conciencia presuponen que el sujeto que quiere debe poseer una cualidades de aptitud suficiente como para que su querer sea relevante desde una perspectiva jurídica.

Capacidad jurídica y capacidad de obrar

Llegados a este punto debemos recordar que, desde la perspectiva jurídica, se distingue entre capacidad jurídica y capacidad de obrar que provoca una cierta disociación.

El Derecho exige determinadas condiciones de madurez y conciencia para que la persona pueda operar de manera eficaz, pero esto es compatible con el hecho de que cualquier persona puede ostentar la titularidad de posiciones jurídicas, si bien aquellos sujetos que no poseen la aptitud requerida para actuar eficazmente por sí solos habrán de hacerlo por vía de sus guardadores, que son sus representantes. Esta última expresión alude al mecanismo de la **representación** que más adelante tendremos ocasión de analizar.

Será suficiente con señalar aquí que mediante esa representación se posibilita que todas las personas se puedan considerar autoras de negocios jurídicos, pues los mecanismos representativos permiten imputar a sujetos no aptos para querer con relevancia jurídica los actos de voluntad que se forjan mediante la actuación de sus representantes.

En consecuencia, la autoría de un negocio jurídico puede ser imputada a cualquier persona, si bien, para su válido y eficaz nacimiento, el ordenamiento exigirá que intervenga un sujeto, bien actuando por y para sí, bien actuando por y para el titular del negocio que posea los requisitos de **capacidad** necesarios.

La capacidad para realizar negocios jurídicos no está establecida de una manera uniforme, sino que depende de la trascendencia que puede tener para su titular de cada tipo de negocio o declaración de voluntad.

Ejemplos de exigencias de capacidad

Para donar se requiere plena capacidad de obrar (artículo 624 CC).

Para aceptar donaciones se mitigan los requisitos de capacidad (artículo 625 CC).

En general, para hacer testamento se relajan en gran medida las exigencias de capacidad (podéis ver los artículos 662 a 666 CC, artículos 421-3 y 421-4 del Lbro IV del CCCat, artículo 93 de la Ley de Sucesiones de Aragón, ley 184 Compilación Navarra), dado que el autor, el testador, no queda concernido por su propio testamento.

Cuando un sujeto carece de la aptitud requerida por el Derecho para realizar determinados actos o negocios, a menudo puede actuar por medio de su representante legal. Pero si se trata de actos especialmente peligrosos, se suele imponer un control a la actuación del representante.

Ved también

Consultad, en este sentido, los artículos 166 y 271-2.º, 4.º, 8.º, 9.º CC.

Hay determinados negocios que requieren la intervención personal de su titular, de manera que quedará prohibida la intervención de un representante.

Representación

El Código civil prevé que no pueda intervenir un representante en los testamentos (artículo 670 CC).

Tampoco es sustituible la intervención del contrayente en el matrimonio, aunque está permitido el llamado matrimonio por poder, que obedece a unas pautas diferentes de las que hemos visto aquí.

Las personas jurídicas pueden ser titulares de negocios jurídicos actuando por medio de su sistema de representación (orgánica).

También se puede realizar un negocio mediante el concurso de representantes voluntarios, quienes intervienen en la celebración del negocio, pero éste se considera realizado por la persona en cuya representación se actúa. Cuando interviene un representante para realizar el negocio, se exige que éste posea **legitimación** para celebrar el negocio en nombre e interés del verdadero titular (el representando), es decir, que actúe dentro del ámbito de las posibilidades de actuación que ostente el titular verdadero (el representado) y que cuente con facultades para actuar del modo en que lo ha hecho.

En conclusión, por norma general, todos los sujetos que gozan de plena capacidad de obrar pueden realizar negocios jurídicos por sí mismos. Los sujetos carentes de plena capacidad de obrar pueden realizarlos por medio de sus representantes legales (con o sin control externo), salvo que se trate de negocios personalísimos que están excluidos del ámbito de la representación legal. Hay, finalmente, negocios que por ser poco comprometidos para su autor pueden ser realizados personalmente por sujetos que no gozan de plena capacidad de obrar, pero que sí poseen capacidad natural.

1.3.2. La voluntad

El sujeto formula su voluntad, jurídicamente relevante, y en ésta consiste el negocio. Esa formulación de la voluntad del sujeto se descompone, a su vez, en varios factores:

- Un proceso volitivo interno mediante el cual se forma, madura y decide el deseo del sujeto.
- Una manifestación de la voluntad para que asuma relevancia jurídica, pues el Derecho no se ocupa, en este sentido, de los meros deseos no manifestados.

La voluntad se desdobra en, por un lado, la llamada **voluntad interna** y, por otro, en la **declaración de voluntad**.

Si el Derecho sitúa en el fundamento de la tutela de la voluntad negocial el hecho de que ésta es, en efecto, así querida, es lógico que se exija que la voluntad se haya formado de manera adecuada atendiendo en especial a que la voluntad se forme consciente y libremente. Por ello, si la libertad o la conciencia de la formación de la voluntad flaquean, estaremos en presencia de **vicios o defectos en la formación de la voluntad** que producirán como consecuencia que el Derecho no reconozca en tanto que voluntad negocial plenamente eficaz aquella que se ha formado de manera defectuosa.

También puede suceder que se produzca una manifestación o declaración de voluntad que no se corresponda exacta o adecuadamente con la voluntad formada de forma interna. Estaremos, entonces, en presencia de **vicios o defectos en la declaración de voluntad** que igualmente pueden provocar que el Derecho no reconozca eficacia negocial a esa declaración de voluntad, atendiendo a si esa disociación fue querida por el declarante, si pudo ser razonablemente evitada, etc.

Voluntad interna y voluntad declarada

Es habitual aludir a la discusión que se da entre quienes sostienen que es de mayor importancia la voluntad interna y quienes sostienen que es más relevante la voluntad declarada.

Para aquellos que sostienen la primera tesis, los efectos del negocio sólo son posibles en tanto que verdaderamente queridos por el sujeto.

Para los que mantienen la segunda, es posible la producción de efectos no queridos verdaderamente por el sujeto, siempre que se haya generado una declaración de voluntad (total o parcialmente discordante con la voluntad interna), en cuya regularidad se pueda confiar en general.

La trascendencia de estos enfoques dispares se refiere principalmente a los actos o negocios propios del tráfico económico corriente, en especial al ámbito de los contratos, a cuyo estudio nos remitimos.

1.3.3. Forma de la declaración de voluntad

Como es natural, la declaración o exteriorización de voluntad tiene que valerse de algún medio o modo de exteriorización que haga patente la existencia de la voluntad declarada. En este sentido, siempre será necesario que la voluntad sea declarada de alguna forma.

Cuando hablamos de *forma* de la declaración de voluntad, en general estamos aludiendo a si el Derecho requiere que la manifestación de la voluntad sea realizada observando unos determinados requisitos formales para desenvolver plenamente sus efectos.

En este asunto, como en tantos otros, podemos apreciar una diferencia sustancial de enfoque dependiendo de si aludimos a los contratos (negocios patrimoniales *inter vivos*) o a las disposiciones sucesorias (testamentos y demás negocios *mortis causa*), por ceñirnos sólo a los negocios patrimoniales.

Mientras que para los negocios patrimoniales *inter vivos* se dice que está vigente el **principio espiritualista**, según el cual no es requisito de existencia del contrato el hecho de que éste haya de manifestarse de una manera determinada, por el contrario sí que se exige constancia formal concreta a los testamentos (sirva de ejemplo la comparación entre los artículos 1278 y 687 CC). También es normal exigir constancia formal a las declaraciones de voluntad dotadas de una cierta eficacia estatutaria, esto es, que crean unas reglas complejas que van a regir la vida o actividad futura de los sujetos implicados con pretensiones de estabilidad.

Podemos decir que hay negocios formales y negocios no formales, según si el ordenamiento exige que la voluntad que los erige deba manifestarse de determinada forma o libremente. Sin embargo, la distinción se complica si atendemos al alcance de la exigencia de forma, pues podemos encontrarnos con que se requiera la observancia de requisitos formales para la existencia del propio negocio jurídico, o que el ordenamiento imponga exigencias formales a otros efectos diferentes. Sobre la base de lo expuesto tenemos:

- Negocios formales *ad substantiam*. Sólo son reconocidos como tales por el Derecho si se manifiestan en una forma determinada (el matrimonio, el testamento, la constitución de hipoteca, las capitulaciones matrimoniales, etc.).

Ejemplos

- Estatutos de asociaciones y fundaciones
- Capitulaciones matrimoniales
- Estatutos de la llamada propiedad horizontal

- Negocios formales *ad probationem*. Aquellos casos en los que el Derecho impone la observancia de una forma determinada, pero no como requisito de validez del negocio, sino como medio de acreditación de su existencia.

Negocios formales *ad probationem*

En sentido propio, deberíamos hablar de negocios formales *ad probationem* para aludir a los casos en los que la ley restringe los medios de prueba de la existencia de un determinado negocio. Pero esto no ocurre comúnmente en Derecho español, de ahí que la expresión comentada se haya hecho sinónima de aquellos casos en los que se exige la observancia de requisitos formales, pero no para la validez o existencia del negocio.

- Negocios formales *ad utilitatem*. La forma se puede exigir para alcanzar determinados efectos u obtener ciertas ventajas.

Negocios formales *ad utilitatem*

La constancia de las titularidades jurídicas reales en el Registro de la Propiedad exige que el acto o contrato mediante el que se adquiere la propiedad y demás derechos reales sobre inmuebles conste en documento público (artículo 3 LH); la adquisición de la calificación de sociedad anónima exige, por su parte, el otorgamiento de escritura pública y la inscripción en el Registro Mercantil. Los requisitos formales adicionales se exigen no para la validez ni la prueba del negocio, sino para que éste sea capaz de reportar una cierta utilidad o procurar una determinada ventaja.

En materia de contratos, la regla general es que impera el principio de libertad de forma o principio espiritualista (artículo 1278), de manera que si se exige forma, se suele entender que no es como requisito de validez (*ad substantiam*), sino a otros efectos. De ahí que si se ha celebrado un contrato sin haber cumplido los requisitos de forma, las partes contratantes pueden compelerse recíprocamente para cubrir las exigencias formales y dotar así de plena efectividad el contrato que ya había sido celebrado con validez (artículo 1279).

En los casos en que se exige la forma, ésta puede ser muy variada. En ciertas ocasiones se requiere que la declaración sea formulada de palabra en presencia de determinadas personas (testigos, autoridades, etc.).

Lo más frecuente es que nos encontremos con la exigencia de que la voluntad negocial conste por escrito (privado o público). El documento público más habitual es la escritura pública, en la cual el notario autorizante registra la declaración de voluntad del otorgante u otorgantes. En una escritura pública deben constar como requisito de validez las capitulaciones matrimoniales; en escritura pública también deben contar los actos y contratos de creación, transmisión, modificación o extinción de derechos reales sobre bienes inmuebles para poder acceder al Registro de la Propiedad, etc.

Ved también

Consultad, en este sentido, los artículos 57 y 58 CC referentes al matrimonio.

Ved también

Consultad, en este sentido, el artículo 1280 CC.

1.3.4. Cauces de la declaración de voluntad

Conforme al principio espiritualista, la voluntad del sujeto puede manifestarse de cualquier forma, aunque, en efecto, se requiere la existencia de una exteriorización de la voluntad mediante la utilización de los medios idóneos para tal fin.

La palabra es el modo idóneo por antonomasia para declarar la voluntad, tanto si se ha plasmado por escrito como verbalmente. También se pueden utilizar otros signos idóneos para comunicar la voluntad del declarante y empleados con ese propósito (asentir con la cabeza, levantar la mano en una subasta, etc.).

Cuando se emplea un medio idóneo específicamente para comunicar o exteriorizar la voluntad del sujeto, se habla de **declaración expresa de voluntad**.

La voluntad también puede manifestarse, en general, mediante la observancia de una conducta activa, un comportamiento consistente en hacer algo (cuando de las circunstancias resulte inequívoco que esa conducta presupone la existencia de una determinada voluntad).

Voluntad de adquirir

El hecho de coger el periódico del quiosco y depositar su precio en el mostrador es una conducta que inequívocamente incorpora la voluntad de adquirir el periódico pagando el precio, conducta que de este modo queda manifiesta.

En estos casos se habla de **declaración tácita de voluntad**, es decir, la efectuada mediante actos concluyentes.

En ocasiones, y con respecto a determinados hechos, cabe inferir la existencia de una determinada voluntad negocial. En tal caso podemos hablar de **voluntad presunta**, que hallaremos, por ejemplo, en el artículo 1191: "si la cosa pignorada se encuentra en poder del deudor después de haber sido entregada al acreedor, se presume perdonada la prenda".

En otras ocasiones, la ley atribuye eficacia de declaración negocial a determinados comportamientos, pero prescindiendo de que en realidad permitan o no presumir la existencia de una determinada voluntad. Así, la realización de los actos enunciados en el artículo 1000 CC produce *ope legis* el efecto de la aceptación pura de la herencia, con independencia de cuál sea la verdadera voluntad del actuante.

Ved también

Podemos ver el reflejo de esta modalidad de declaración de voluntad en el artículo 999, párrafo 3.º CC.

Generalmente se exige un comportamiento activo por parte del sujeto para que éste sea vehículo de una declaración de voluntad. El comportamiento puramente omisivo no es, en sí, apto para incorporar una manifestación de voluntad inequívoca. De ahí que, en general, el **silencio** no pueda ser interpretado como declaración de voluntad negocial, equiparándolo a la aquiescencia.

Silencio

Por regla general, en Derecho no se aplica el refrán quien calla, otorga, sino que se aplica: quien calla nada dice.

Sin embargo, en ciertas ocasiones esta regla se modifica, de suerte que allí donde el acuerdo, los usos, la buena fe o la ley imponen el deber de hablar, cabe entender que el silencio puede tener significado de declaración negocial de conformidad o aquiescencia.

Ejemplos

La no oposición a la prórroga del contrato de seguro suele producir su prórroga (artículo 22 LCS).

El silencio del comerciante minorista ante el envío del suministro habitual de una mercancía por parte del suministrador puede entenderse como su aceptación.

La ley, en cualquier caso, prohíbe expresamente recurrir a estas modalidades de contratación en los contratos a distancia con consumidores. Según la Ley de Ordenación del Comercio Minorista es necesario contar con el consentimiento expreso del consumidor en las ventas a distancia (artículo 41), y se prohíbe que el comerciante envíe al consumidor artículos no pedidos por él, de suerte que, tras haberse producido ese evento, el consumidor puede quedarse con el envío sin pagar por él o devolverlo sin coste alguno (artículo 42).

1.3.5. Contenido y objeto

La voluntad negocial tiene como contenido las reglas que se aplican a los efectos jurídicos pretendidos mediante su celebración. Tales reglas pueden ser creadas íntegramente por la propia voluntad negocial (dentro del marco delimitador ya visto), por el ordenamiento o, lo que es más común, por el concurso de ambos. Entre esas reglas se incluye la precisión de los efectos o finalidad perseguida por el sujeto o sujetos.

Ejemplos

- El contenido del testamento
- La institución de heredero
- La atribución de legados
- La definición de reglas sobre la ordenación de la sucesión

En los negocios unilaterales, el contenido es determinado por la sola voluntad del otorgante.

En los bilaterales, el contenido es fijado por el acuerdo común, el consentimiento de las partes. En principio se requiere que ese acuerdo sea libre y voluntario para ambas partes, lo cual puede producirse bien porque ambas, tras las pertinentes negociaciones, lleguen a delinear en común ese contenido, bien porque una de ellas realice una propuesta a la otra que la acepta y se suma a ella. Cuando esto último sucede, puede ocurrir que el proponente se valga

de un contenido predeterminado de manera estándar que pretende aplicar a todos sus negocios de un determinado tipo (algo frecuente en el ámbito de la contratación).

Defensa de consumidores

El legislador se ha hecho eco de los riesgos que existen de que, mediante estos clausulados homogéneos o formularios, se produzcan situaciones de abuso o desequilibrio, en especial cuando la parte contraria es un consumidor. De esta materia se ocupan la Ley para la Defensa de Consumidores y Usuarios y la Ley de Condiciones Generales de la Contratación, encontrándose ambas muy determinadas en este sentido por el Derecho comunitario.

Según el tipo de negocio jurídico de que se trate, podemos distinguir el objeto como elemento autónomo del contenido, algo que ocurre con los contratos, para los cuales el artículo 1261 CC exige como requisito esencial "objeto cierto que sea materia del contrato". Con esa expresión, el Código alude a la cosa o servicio que constituyen, a su vez, el objeto de las obligaciones que genera el contrato.

En este mismo sentido, podríamos decir que el objeto del testamento son las cosas o titularidades que constituyen, a su vez, el objeto de la transmisión *mortis causa*. El estudio del objeto se debe remitir al tratamiento de los contratos, testamentos y contratos sucesorios.

Baste aquí con señalar que la voluntad del sujeto debe proyectarse sobre ese objeto y el resto del contenido del negocio jurídico. Asimismo, deben respetarse los límites legales, de manera que no son admisibles los contratos para traficar con cosas de tráfico prohibido o las disposiciones testamentarias que pretenden imponer deberes o condiciones contrarias al Derecho.

1.3.6. Causa

El artículo 1261 CC exige como requisito de validez de los contratos la existencia de la "causa de la obligación que se establezca", y sobre ella y el objeto debe recaer el consentimiento contractual (artículo 1262 CC). Su ausencia o defectos provocan la invalidez de los contratos (artículo 1275 CC). Parece, pues, que se trata de un requisito no de todos los negocios jurídicos, sino específicamente de los contratos.

No obstante, si lo entendemos como un mecanismo de medición de la relevancia o admisibilidad de las declaraciones de voluntad, utilizado por el ordenamiento jurídico para dispensar o denegar su tutela, podemos considerar que, respecto de toda declaración de voluntad, el Derecho puede decidir si otorga o no su reconocimiento y, por consiguiente, si dota de los efectos queridos a esa declaración.

Causa

De ahí que no se permitan los contratos con causa ilícita o inmoral (artículo 1275 CC; por otro lado, límites de la autonomía privada) o se desconfie de los que sólo poseen causa aparente que se revela falsa (artículo 1276 CC), aunque se parta de que todo contrato la posee (artículo 1277 CC).

La definición del concepto de causa es extremadamente dificultosa y excede la finalidad de estas páginas.

Será suficiente con señalar, aunque de manera muy breve, que la causa de los contratos se identifica con el modelo de intercambio de bienes o servicios característico de cada tipo de contrato comparado con el propósito o finalidad prácticos perseguidos por las partes.

Ejemplos de causa

Por ello, si se pretende celebrar una donación, pero ésta se disfraza de compraventa, entonces se dice que hay un problema de simulación y falsedad de causa, ante lo que resulta aplicable el artículo 1276 CC. En consecuencia, la finalidad perseguida en común por las partes es enjuiciada y contrastada con la función de intercambio, que legalmente justifica la tipificación de cada contrato. Como es natural, al valorar la finalidad perseguida por las partes se abre la posibilidad de que los motivos que animan a celebrar el contrato o realizar una declaración de voluntad sean también controlados. Estos motivos son relevantes en diferente medida según el tipo de negocio ante el cual nos encontremos: en los contratos, los motivos individuales de un contratante y no compartidos por el otro suelen ser irrelevantes; en el testamento, si se realiza una atribución patrimonial sobre la base de un motivo o finalidad equivocados, cabe la posibilidad de anular esa atribución, pero sólo si ese motivo o finalidad son determinantes de la voluntad de beneficiar a ese sujeto (artículo 767 CC).

También se habla de causa para aludir al hecho de que las atribuciones patrimoniales no se producen porque sí, sino sólo en función de la preexistencia de una causa jurídica suficiente.

Causa en atribuciones patrimoniales

Por este motivo, si alguien paga algo indebidamente, tiene derecho a reclamar la devolución (artículos 1895 y siguientes CC). Asimismo, si alguien se compromete a pagar algo que debe, utilizando un instrumento jurídico dirigido precisamente a facilitar los pagos, como puede ser el giro de una letra de cambio o el libramiento de un cheque o un pagaré, en principio se exige que el giro de esos títulos-valores obedezca a una obligación de pago preexistente ("firmo la letra de cambio o el cheque porque debo el precio de la compra de un electrodoméstico").

No obstante, por razones de seguridad y protección del tráfico, la ley establece la disociación entre la obligatoriedad de pago de ese tipo de instrumentos y las vicisitudes por las que atraviesa la relación jurídica verdaderamente existente entre los sujetos implicados. De esta suerte se produce una cesura o corte entre la vida de la relación cambiaria (vida de la letra de cambio, cheque o pagaré) y la de la relación llamada causal o subyacente. En estos casos se habla de títulos o actos **abstractos**. En nuestro Derecho, la regla general es contraria a la abstracción, por lo que se afirma que el nuestro es un sistema **causalista**.

1.4. El negocio jurídico: vicios

El negocio jurídico puede padecer defectos debido a que alguno de sus elementos es defectuoso. Esos defectos o carencias se conocen con el nombre de vicios, especialmente cuando afectan al elemento básico del negocio: la voluntad.

1.4.1. Vicios de la voluntad y de la declaración

Se habla de vicios de la voluntad (referidos a la voluntad que antes llamábamos interna), para aludir a aquellos casos en los que la voluntad se forma de manera no libre o no consciente.

Son vicios de la voluntad los defectos de libertad o conciencia con que se lleva a cabo el proceso de formación de la voluntad del sujeto; acaba por haber voluntad, pero viciada.

Junto a estos vicios en sentido propio, también podemos hablar de vicios para aludir a defectos que producen la ausencia total de voluntad negocial en aquellos casos en los que se produce una declaración aparente que no se corresponde con ninguna voluntad negocial real, aunque en estos casos no hay voluntad viciada, sino mera declaración aparente de una voluntad inexistente.

Nota

Es dudoso que esta distinción posea consecuencias prácticas en Derecho español, razón por la cual estudiaremos en lo sucesivo todos los vicios o defectos del modo tradicional.

Violencia e intimidación

Violencia e intimidación aluden a dos posibles defectos de la libertad del sujeto declarante, quien se ve forzado o constreñido a fingir una declaración de voluntad en realidad no querida.

La violencia consiste en la fuerza física irresistible empleada sobre el sujeto para arrancarle una declaración de voluntad que sin aquélla no hubiera efectuado (artículo 1267, párrafo 1.º CC).

La intimidación consiste en la amenaza seria que genera en su destinatario el temor racional y fundado de padecer un mal inminente y grave en su persona o bienes, o en las personas o bienes de sus allegados próximos (artículo 1267, párrafo 2.º CC).

Para que haya intimidación, el mal con el que se amenaza debe ser injustificado o emplearse de forma injustificada. De este modo, amenazar con el ejercicio de un derecho no es en principio constitutivo de intimidación, salvo que se emplee para fines ajenos a la razón de ese derecho. El mero y simple temor reverencial no es intimidación.

Ambas situaciones están muy próximas, si bien, en sentido estricto, se distingue la violencia de la intimidación en que en la primera no hay ninguna voluntad del declarante, mientras que en la segunda hay una voluntad de declarar por causa de la amenaza. Quedaría en un grado intermedio la amenaza brutal e inmediata (*vis compulsiva*) de tal naturaleza que priva de toda voluntad al declarante.

La violencia y la intimidación pueden haber sido empleadas por un tercero o, en los contratos, por la otra parte contratante. Constituyen un ilícito que puede ser fuente de responsabilidad de su autor.

Violencia e intimidación vician la voluntad haciendo inválido el negocio (artículos 673 y 1265 CC).

Error

El error o equivocación puede afectar a la voluntad de varias formas:

- **Error vicio.** Error en la formación de la voluntad negocial. El sujeto parte de un conocimiento inexacto o ignorancia que le reportan una impresión que no se corresponde con la realidad, de donde toma la decisión de realizar el negocio.

Error espontáneo o inducido

En principio, es irrelevante que el error haya sido padecido espontáneamente por el equivocado o que haya sido inducido (deliberada, negligente o inocentemente) a error por otra persona. Pero esto tiene un límite: si el error es causado por las maquinaciones dolosas de uno de los contratantes, entonces estaremos en presencia del vicio del consentimiento conocido con el nombre de **dolo**.

- **Error en la declaración o error obstativo.** El sujeto ha formado correcta e informadamente su voluntad, pero la equivocación se produce al manifestarla bien por descuido o despiste (un lapsus: por ejemplo, marcar de forma equivocada la casilla contigua a la deseada al rellenar un formulario contractual), bien por ignorancia del significado de su declaración (por ejemplo, ignora que levantar la mano es el mecanismo de puja en una subasta).

Error en la declaración

El Código civil no los distingue suficientemente (aunque aflora en el artículo 773 CC para el testamento), pero la distinción está registrada en la jurisprudencia (ved, por ejemplo, la STS de 10 de abril de 2001).

En términos generales, la relevancia del error es tratada restrictivamente por el Derecho como consecuencia de que nos encontramos ante dos intereses contrapuestos:

- El del declarante equivocado, cuya intención será desvincularse de las consecuencias de su error.

- El de las personas que han confiado en esa declaración en apariencia regular, que no tienen por qué verse afectadas por una circunstancia que normalmente les será ajena.

Por ello, no todo error es relevante. La ley requiere que sea **sustancial** (recaiga sobre elementos o factores fundamentales), **determinante** de la prestación del consentimiento y, como consecuencia del principio de autorresponsabilidad, que sea **excusable** o disculpable (en este caso, se considera que quien se equivoca por descuido debe acarrear con las consecuencias de su error –consultad el artículo 1266 CC).

Error

A diferencia de otros ordenamientos, el Derecho español no exige que el error sea reconocible por la contraparte o destinatario de la declaración de voluntad.

Error sustancial

Se considera sustancial el error que recae sobre aquello que pueda considerarse motivo principal del negocio. Así, puede ser sobre la identidad del objeto, sobre su sustancia material o sobre otras condiciones de la cosa que sean determinantes de la celebración del negocio. El error también puede incidir sobre la identidad o cualidades de la persona que hayan sido determinantes. En general, el error es también sustancial en los motivos determinantes. Por ello, aunque silenciado por la ley, no hay inconveniente en mantener un amplio concepto de error sustancial que dé acogida también al error *in negotio* (celebración de un negocio creyendo que es otro) y en admitir la relevancia tanto del **error de hecho**, como del **error de Derecho**. Alude esta última distinción a que lo conocido de manera errónea (o lo ignorado) puede referirse a circunstancias puramente fácticas (de hecho) o a circunstancias jurídicas (de Derecho), como sucede cuando se consiente aceptar una herencia tácitamente creyendo que así se gozará de responsabilidad limitada por las deudas del difunto.

El mero error de cuenta no es suficiente para invalidar el consentimiento, puesto que tan sólo da lugar a la rectificación pertinente (artículo 1266, último párrafo CC).

La presencia de error en la formación de la voluntad o en la declaración de voluntad invalida el negocio jurídico.

Dolo

El dolo es el engaño deliberado o las argucias mediante las cuales se consigue que un sujeto celebre un negocio.

Haciendo referencia a los contratos, y de manera muy gráfica, el Código civil dice que "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" (artículo 1269). Luego el dolo es un error inducido deliberadamente para que su víctima celebre un negocio, y también las influencias, manipulaciones o emboscadas mediante las cuales se determina la voluntad de la víctima para que celebre un determinado negocio.

El dolo debe haber sido empleado por un contratante contra el otro (o por un tercero con su anuencia), no siendo admitido el efecto de invalidación del dolo de tercero. También se exige que el dolo no sea recíproco.

Estas restricciones están relacionadas con la necesidad de proteger al contratante inocente que confía en la regularidad de la declaración de voluntad del otro.

Ved también

Consultad, en este sentido, el artículo 1270 CC.

El dolo debe ser determinante, es decir, inducir a celebrar el contrato. Desde un punto de vista tradicional, se distingue, en atención a esto, entre dolo **causante**, que sería el determinante, y dolo **incidental**, que carece de eficacia invalidante, aunque sí que origina el deber de indemnizar los daños que cause (artículo 1270 CC).

El dolo causante invalida el negocio celebrado con su influjo.

Reserva mental

Se produce reserva mental cuando el declarante libre y voluntariamente efectúa una declaración de voluntad sin tener la intención real de asumir el negocio que aparenta celebrar. Hay, pues, una apariencia de voluntad negocial declarada y una voluntad interna y oculta contraria a lo declarado.

La reserva mental es estrictamente unilateral. Si es conocida y aceptada por la otra parte (en los negocios bilaterales) o compartida por ella, entonces nos movemos en el terreno de la **simulación** de la ausencia de declaración y voluntad negociales.

Ved también

La simulación se define en el apartado "Vicios de la causa".

Está comúnmente admitido que la reserva mental es irrelevante como consecuencia del juego de los principios de autorresponsabilidad (prohibición de ir contra los propios actos) y protección de la confianza de los destinatarios de la declaración.

En algún ámbito (por ejemplo, el matrimonio canónico) se admite la relevancia de la reserva mental como causa de invalidez del negocio.

1.4.2. Vicios del objeto

El objeto del negocio debe ser adecuado para que se pueda negociar con él. Depende del tipo de contenido del negocio de que se trate. Así, en los negocios patrimoniales (respecto de los cuales cobra más sentido hablar de objeto), la cosa o servicios objeto del negocio deben ser susceptibles de tráfico (deben estar en el comercio de los hombres).

Por regla general, los bienes patrimoniales son, en principio, susceptibles de tráfico; no lo son las cosas comunes a todos (que suelen ser no patrimoniales), las de dominio público o las de tráfico prohibido.

Además, se requiere que el objeto sea posible, lícito y determinado o determinable.

Objeto

- "Posible" alude a existente materialmente, ya sea en el momento de realizar el negocio, ya sea en el futuro.
- "Lícito" alude a que el Derecho no prohíba o restrinja la posibilidad de traficar o disponer de determinadas cosas o servicios.
- "Determinado" alude a la exigencia lógica de concreción en la voluntad negocial (en determinados negocios, como los contratos, tiene un significado especial cuyo estudio debe quedar remitido).

Si el objeto es ilícito, imposible o indeterminable, el negocio es inválido.

1.4.3. Vicios de la causa

La causa debe existir, aunque su existencia se presume –artículo 1277 CC–, ser verdadera y lícita. La ley prevé la invalidez de los contratos cuya causa no exista, sea falsa o ilícita, mereciendo tal consideración la causa que sea contraria a las leyes o a la moral (en cuyo caso se suele hablar de causa torpe).

Dentro de los negocios sin causa o con causa falsa se incluyen habitualmente los llamados negocios simulados.

La **simulación** consiste en fingir que se celebra un determinado negocio jurídico, cuando en realidad no se pretende celebrar ninguno o se pretende celebrar uno diferente del fingido.

Cuando la simulación no pretende celebrar ningún contrato, entonces se habla de **simulación absoluta**; cuando se pretende celebrar un contrato diferente del simulado, en ese caso se habla de **simulación relativa**. En este último caso, podemos identificar dos negocios: el negocio aparente o negocio **simulado** y el negocio real subyacente o negocio **disimulado**.

La simulación requiere la existencia de un acuerdo simulatorio, en virtud del cual, en los negocios bilaterales, ambas partes convienen en realizar la apariencia del negocio fingido, y en los unilaterales recepticios, el autor de la declaración y el destinatario convienen en fingir la apariencia del negocio. No parece que propiamente haya lugar a simulación en los negocios unilaterales no recepticios, dado que estos serán, a lo sumo, susceptibles de reserva mental.

En Código civil no alberga una regulación suficiente del negocio simulado. El negocio simulado, como no se corresponde con una voluntad real de celebrarlo de manera efectiva, carece de validez. Entre los implicados, esta invalidez es plenamente denunciabile, pero frente a terceros que hayan confiado en la apariencia generada por el acuerdo simulatorio puede resultar inoponible tal invalidez.

Negocio simulado

En el artículo 1276 CC encontramos una referencia al negocio simulado, pues cuando se habla de causa falsa, se considera que también comprende los casos de simulación.

Si nos encontramos en presencia de simulación relativa, también prevalece la voluntad real sobre la manifestada en apariencia, de suerte que no valdrá el negocio simulado, pero sí será válido el disimulado si, en efecto, concurren sus requisitos, como establece el artículo 1276.

Donación encubierta

Una abundante jurisprudencia del Tribunal Supremo se ha planteado la validez o nulidad de la donación encubierta como compraventa, decretándose con frecuencia que no hay compraventa, pues es simulada, ni donación, por incumplimiento de los requisitos formales constitutivos de la misma.

En la simulación relativa se produce una disparidad de tipo negocial entre el negocio simulado y el disimulado. Por ello, no es propiamente simulación, aunque se aproxime, el caso en el que de común acuerdo se falsean datos del negocio que efectivamente se quiere y se manifiesta celebrar; por ejemplo, haciendo constar un precio más bajo del efectivamente pagado en la venta. Estos casos son tratables por analogía con el régimen de la simulación.

Diferente es, o puede ser, el caso de la interposición de persona, consistente en hacer constar como partícipe del negocio a un sujeto aparente, ocultando con ello la participación de otro. Las hipótesis son o pueden ser variadas.

Ejemplo de simulación relativa

Se celebra una venta efectiva entre el vendedor A y el comprador B, pero se hace figurar como comprador a C, ante lo que todos ellos están de acuerdo. En este caso (interposición ficticia), aunque no haya simulación en sentido estricto, son aplicables las reglas de la simulación relativa, por lo que deberá prevalecer la situación real sobre la aparente, sin perjuicio de terceros de buena fe. Sin embargo, si A no se encuentra en el acuerdo simulatorio, de manera que sólo aparece ante él C como comprador (interposición real), entonces deben aplicarse las reglas de la representación indirecta, que más adelante tendremos ocasión de estudiar y que implican la validez del contrato entre A y C, y la ulterior repercusión de este contrato en la esfera de B.

Es también reconducible a la noción de interposición de persona el caso llamado de **intestación**, consistente en que se realiza un determinado negocio de adquisición de manera efectiva, poniendo los bienes adquiridos a nombre de una persona diferente del adquirente (por ejemplo, padres que compran un piso a la inmobiliaria y que ponen la compra a nombre de uno de sus hijos).

1.5. El negocio jurídico: eficacia

El negocio produce los efectos queridos por el sujeto o sujetos, siempre y cuando se encuentren dentro del margen enmarcado por los límites de la autonomía privada. Las reglas negociales sólo vinculan al autor o autores del negocio (recordemos la autonomía), en la medida en que en efecto les vinculen.

Ejemplos

Los contratantes quedan vinculados por su contrato (el artículo 1091 CC dice gráficamente que las obligaciones contractuales tienen fuerza de ley entre los contratantes).

Nota

Recordad lo que explicamos a propósito de la autonomía.

Quien reconoce a un hijo queda vinculado por su declaración.

El autor del testamento **no** queda vinculado por su testamento, que puede ser revocado libremente.

Puede haber terceros sometidos a las reglas negociales, bien porque ocupen el lugar de alguna de las partes negociales (sucesores o causahabientes, en la terminología legal), bien porque hayan aceptado someterse a esas reglas (lo cual sucede con el heredero que ha de aceptar la herencia, pero que puede repudiarla).

En materia de contratos, la regla según la cual el contrato sólo vincula a los contratantes (y sus causahabientes) se conoce con el nombre de **principio de relatividad**.

Ved también

Consultad, en este sentido, el artículo 1257 CC.

La vigencia de los efectos del negocio puede venir determinada por la declaración negocial: el propio negocio puede determinar cuándo comienzan o cesan sus efectos. Existen unas figuras típicas que abordan esta cuestión en las que conviene que nos detengamos.

1.5.1. La condición

Concepto y clases

Los efectos del negocio pueden quedar sometidos al cumplimiento de un evento incierto que se pone como condición.

La condición es un evento incierto, de cuya realización se hacen depender los efectos (todos o algunos de ellos) del negocio jurídico, bien para que se produzcan a partir de ese evento, bien para que dejen de producirse si tal evento se produce.

Condición suspensiva y resolutoria

Hablamos de **condición suspensiva** cuando el inicio de la producción de los efectos depende del cumplimiento de la condición: hasta entonces los efectos del negocio han estado suspendidos.

Hablaremos de **condición resolutoria** cuando la producción del evento pone fin a la producción de los efectos: a partir de entonces cesan los efectos del negocio como si éste nunca hubiera existido.

Es necesario que el evento puesto como condición sea incierto en cuanto a si sucederá o no. Por ello, lo normal es que trate de eventos futuros, aunque también son admisibles los eventos pasados pero ignorados (artículo 1113 CC).

El evento en sí puede ser de cualquier naturaleza. Atendiendo a esta naturaleza podemos distinguir entre condiciones potestativas, casuales y mixtas:

- Condición **potestativa**. Un evento cuya realización o no depende de la voluntad de una de las partes del negocio, o del favorecido por éste. En los contratos no es admisible cuando depende del mero capricho del obligado (artículo 1115 CC), en cuyo caso se habla de condición puramente potestativa (diferente de la simplemente potestativa, en la que no se operaría por mero capricho, aunque la distinción es vidriosa). En el testamento sí que es admisible (artículo 795).
- Condición **casual**. Un evento que no depende de la voluntad de ninguna de las partes o del beneficiario. Puede depender del puro azar (si graniza, por ejemplo) o de la voluntad o intervención de terceras personas ajenas a los implicados.
- Condición **mixta**. El cumplimiento del evento requiere la voluntad o cooperación de una de las partes o implicados y también de un hecho ajeno a ella.

El hecho puesto como condición tiene que ser posible, lícito y moral; o dicho de otro modo, no son válidas las condiciones imposibles, ilícitas o inmorales. El efecto que esa invalidez de la condición desencadena sobre el conjunto del acto o negocio condicional varía dependiendo del caso:

- En los contratos queda anulada la obligación que dependa de la condición imposible, ilícita o inmoral (artículo 1116 CC).
- En los testamentos, la condición que adolezca de tal falta se tiene por no puesta, purificándose la atribución condicional (artículo 792 CC).

Por último, se distingue entre condición **positiva** y **negativa**:

- La condición positiva consiste en la producción de un determinado evento antes inexistente.
- La condición negativa consiste en que las cosas siguen como están sin que se produzca un determinado evento.

En algunas ocasiones, las expresiones empleadas pueden inducir a equívocos: es negativa la condición de no contraer matrimonio, idéntica a la de permanecer soltero, aunque en este caso no se utiliza una locución negativa para

expresar la misma idea. La distinción puede tener importancia en materia sucesoria (artículo 800 CC) y a la hora de apreciar si ha habido cumplimiento o no (artículos 1117 y 1118 CC).

Son sometibles a condición la mayor parte de los negocios jurídicos patrimoniales. Sin embargo, el Derecho catalán, mallorquín y menorquín no permiten la institución de heredero bajo condición resolutoria por influencia del Derecho romano.

Es discutible que los negocios familiares puedan someterse a condición (no lo es, por ejemplo, el matrimonio).

Ved también

Consultad, en este sentido, el artículo 45 CC.

Fase de pendencia

Desde que se celebra el negocio hasta que la condición se cumple se abre una fase de interinidad o de pendencia que opera:

- En la condición suspensiva, dejando las cosas como están, a la expectativa de que tras haber sucedido el evento comiencen a producirse los efectos definitivos del negocio.
- En la condición resolutoria, mediante el inicio de la producción de efectos, pero sometidos al albur de que si se cumple la condición haya que deshacer lo hecho.

Ejemplos de negocio en condición suspensiva y en condición resolutoria

Pensemos en un negocio de atribución de bienes bajo condición:

- Si es suspensiva, el adquirente no ha adquirido todavía, sino que queda en expectativa de adquirir, conservando mientras tanto la titularidad del derecho otra persona (el disponente normalmente en los negocios *inter vivos*; otros sucesor, en los *mortis causa*).
- Si es resolutoria, el adquirente adquiere efectivamente, pero su adquisición no es firme, pues si se cumple la condición habrá de restituir las cosas al disponente (o a un tercero), el cual mantiene así una expectativa de recuperación.

Por consiguiente, durante esta fase de pendencia de la condición se generan unas expectativas que son susceptibles de tutela jurídica.

En los contratos, el acreedor bajo condición puede ejercitar actos de tutela conservativa de su derecho eventual (artículo 1121) y puede transmitir sus expectativas a un tercero.

En el ámbito sucesorio, el heredero bajo condición suspensiva no trasmite su expectativa a sus herederos en caso de que fallezca antes de que la condición se cumpla.

Entre las medidas cautelares de que puede valerse el titular del derecho eventual, hallamos la exigencia de que los bienes son conservados de manera adecuada por quien los tiene en su poder; en materia sucesoria, incluso puede instar la puesta en administración de los bienes hereditarios y, según los casos, reclamar para sí la administración de los bienes.

Cumplimiento de la condición

La condición se cumple cuando efectivamente sucede el evento puesto como condición; pero si su realización es impedida por obra del obligado, entonces la ley la considera cumplida (ficticiamente).

La condición debe cumplirse cuando haya sido estipulada en el negocio. Si no se ha previsto nada, la ley determina el momento en que se ha de cumplir, distinguiendo si se trata de contratos o de testamentos.

Una vez se ha cumplido, real o ficticiamente, la condición, se comenzarán a producir los efectos suspendidos en las suspensivas, o bien se resolverá la situación creada por el negocio en las resolutorias, naciendo, entonces, los deberes restitutorios pertinentes.

En nuestro Derecho, por regla general y en la medida de lo posible, el cumplimiento de la condición opera con eficacia retroactiva:

- Si la condición era suspensiva, se considera que los efectos que produce el negocio se generaron desde que éste se celebró (artículo 1120).
- Si la condición era resolutoria, se considera que los efectos no se han producido nunca, naciendo de este modo el deber de restituir lo obtenido con él (artículo 1123).

Condición suspensiva y resolutoria

Cuando se interpone una condición suspensiva, la atribución de la propiedad de un bien a favor de A, una vez cumplida la condición, se entiende que A ha sido propietario de la cosa desde que el negocio se celebró. En consecuencia, los frutos producidos por la cosa en el ínterin son suyos y él debe pechar con las alteraciones experimentadas por la cosa sin culpa del obligado.

Cuando se interpone una condición resolutoria, ocurre lo mismo, pero a la inversa: adquirida por A la propiedad de la cosa bajo condición resolutoria, cuando se cumple la condición, la cosa retorna al disponente como si nunca hubiera salido de su patrimonio.

Ved también

Conforme a la interpretación dominante de los contradictorios artículos 759 y 799 CC.

Ved también

Consultad, en este sentido, los artículos 1119 y 798 CC.

Ved también

Consultad, en este sentido, los artículos 1117, 1118 y 795, 797 CC.

Ved también

Consultad, en este sentido, los artículos 1120 y 1122.

Ved también

Consultad, en este sentido, el artículo 1123.

Esta retroacción es un efecto jurídicamente dispuesto, esto es, una ficción legal. De ahí que se deba aplicar con cautela y, en la medida de lo posible (como también se preocupa de prever la ley), especialmente para el caso de las obligaciones diferentes de las de entregar cosas (artículo 1120 *in fine*).

1.5.2. El término

El término es la fijación del tiempo hasta el cual (**término final**) o a partir del cual (**término inicial**) se van a producir los efectos (todos o parte de ellos) de un negocio jurídico. Se diferencia de la condición por la certidumbre: del término se sabe que llegará a suceder siempre, mientras que la condición es incierta por definición.

No obstante, se habla de término **cierto** y término **incierto**, aunque esto no se refiere a la incertidumbre sobre si se cumplirá o no el término, sino a la incertidumbre acerca del momento exacto en que se cumplirá.

Se habla de **término esencial** para aludir a los casos en los que el tiempo previsto para el cumplimiento de los efectos del negocio se eleva a la categoría de requisito básico, de suerte que el cumplimiento tardío no puede producirse.

Los negocios sometidos a término son muy frecuentes, en especial en el ámbito de los contratos.

El término

Es caso de término la fijación de un plazo para el cumplimiento de las obligaciones derivadas de los contratos, materia de la que se ocupa específicamente el Código civil (artículos 1125 y siguientes). Las disposiciones testamentarias también pueden someterse a término (artículo 805 CC), salvo en Cataluña (artículo 154 CSC), Mallorca y Menorca (artículo 16 de la Compilación Balear).

El matrimonio, en cambio, no es susceptible de ser sometido a término (artículo 45 CC).

A semejanza de la condición, en el término inicial hay un periodo de pendencia del término; pero, y a diferencia de aquella, en el término no hay incertidumbre. De ahí que se considere que el sujeto llamado a la titularidad de un derecho lo adquiere desde el principio, si bien no podrá ejercerlo mientras esté pendiente el término.

1.6. El negocio jurídico: ineficacia

1.6.1. Invalidez

Se dice que es ineficaz el negocio cuando no produce los efectos previstos en su creación. No obstante, el término ineficacia resulta muy equívoco.

Ved también

Consultad, en este sentido, el artículo 1125, párrafo 3.º CC.

Término incierto

Es término incierto el fijado por referencia a la muerte de una persona, pues es obvio que morirá, aunque no se sepa cuándo.

Aquí sólo haremos referencia a los supuestos de ineficacia que se producen como consecuencia del fallo de los requisitos necesarios para que se dé un negocio constituido regularmente y al caso en que el negocio, aun regularmente constituido, produce un resultado injusto remediado por el ordenamiento. En consecuencia, ceñimos el estudio de la ineficacia a los casos de **invalidez** y de **rescisión**.

Un negocio es inválido cuando fallan sus requisitos constitutivos o se han excedido los límites de la autonomía privada. Desde su origen, el negocio adolece de un defecto que genera o puede generar que no produzca los efectos apetecidos. Pero la invalidez no es una categoría de la ineficacia negocial o, mejor, un régimen jurídico de la misma. El Derecho prevé, básicamente dos regímenes jurídicos de ineficacia por causa de invalidez:

- La nulidad produce como consecuencia la privación total de efectos al negocio o a la parte inválida, como si éste nunca hubiera sido celebrado (*quod nullum est nullum effectum producit*).
- La anulabilidad permite la impugnación del negocio defectuoso de manera que, si no es impugnado, éste funciona como si fuera un negocio plenamente regular.

En materia de matrimonio también se pueden reconocer signos que permiten distinguir la nulidad radical de la impugnabilidad (artículos 73 a 79). Más dificultosa es la distinción en materia de testamentos, aunque parece que en Cataluña se registra en el artículo 128 CSC).

Nulidad y anulabilidad

Los criterios para determinar cuándo es procedente la nulidad y cuándo, la anulabilidad conjugan varios factores: índole del vicio padecido por el negocio, intereses lesionados por el negocio ilícito, suficiencia de la protección dispensada al perjudicado por uno u otro tipo, etc. Es mejor estudiar cada uno de estos regímenes por separado.

1.6.2. Nulidad

La nulidad, a menudo apellidada **radical**, es la sanción general prevista por el ordenamiento para los actos contrarios a la ley imperativa (artículo 6.3 CC).

En nombre de la nulidad, un negocio ilegal es privado totalmente de efectos por el ordenamiento, como si no se hubiera realizado, de manera que se destruyen los efectos materialmente producidos al amparo del negocio ilegal. Por ende, si en cumplimiento del negocio ilegal ha habido desplazamientos patrimoniales, éstos serán restituibles.

Negocio inválido

Esta distinción está formulada básicamente al hilo de los contratos por obra de doctrina y jurisprudencia, pues el tenor del Código civil en la materia (artículos 1300 a 1314) es muy equívoco.

Según la opinión común, la nulidad radical es la regla general en los negocios ilegales, de manera que podemos decir que todo negocio ilegal es radicalmente nulo, salvo que esté previsto otro régimen de ineficacia o de sanción, conforme al ya mencionado artículo 6.3 CC.

La lista de causas de nulidad ha de hacerse de forma residual: dado que, en general, los regímenes de la invalidez son la nulidad y la anulabilidad, son causas de nulidad todas aquellas que no lo sean de anulabilidad.

Contratos nulos

Son nulos los contratos que contravienen los límites generales de la autonomía privada, los carentes de sus requisitos esenciales o los que tienen vicios en sus requisitos esenciales (salvo que sean defecto de capacidad), los que contienen vicios del consentimiento o falsedad de la causa (entendida como causa equivocada, no como causa simulada), el caso particular de los contratos onerosos realizados por un cónyuge sin consentimiento del otro cuando éste es exigido (artículo 1301 CC). También es nulo el matrimonio en el que fallen sus presupuestos (por ejemplo, la disparidad de sexo entre los contrayentes) o falten sus requisitos esenciales (salvo que sea un vicio del consentimiento o defecto de capacidad –artículos 75 y 76 CC–). De todo esto resulta que son nulos los contratos que contravienen la ley, la moral o el orden público, así como los que carecen de consentimiento, objeto o causa (estos últimos son ilegales o imposibles). Asimismo, son nulos los negocios formales celebrados sin observar los requisitos de forma.

En ocasiones se habla de **inexistencia** del negocio para aludir a casos en los que no existe una ilegalidad flagrante, sino la mera no concurrencia de los requisitos básicos o presupuestos para apreciar la existencia de un negocio; en cambio, sus efectos serían los mismos que los de la nulidad radical, razón por la cual no identifica un régimen especial de ineficacia negocial.

Por el hecho de implicar un atentado contra el orden jurídico se facilita la expulsión del negocio ilegal de su ámbito. Por ello, están legitimados para pedir la nulidad quienes hayan sido parte en el negocio, los afectados por el mismo, cualquiera que tenga interés en ello e, incluso, aunque no haya sido invocada la nulidad, ésta es apreciable de oficio por los tribunales. Esto último tiene la intención de impedir que los tribunales cooperen en la producción de los efectos dimanantes de un negocio ilegal.

La nulidad es reclamable ante los tribunales de justicia mediante el ejercicio de una **acción meramente declarativa**: se endereza a que el tribunal constate que efectivamente el negocio es nulo y así lo manifieste o declare, pero el negocio es nulo desde su origen. Por ello, la declaración de nulidad tiene efectos retroactivos (*ex tunc*, 'desde entonces o desde el principio'). Esta acción declarativa se considera **imprescriptible**.

Los negocios nulos, por el carácter radical del defecto que les aqueja, no pueden ser subsanados por el paso del tiempo ni por una declaración posterior de convalidación de los interesados. Lo que sí podrán hacer es celebrar ulterior-

mente y con todos sus requisitos legales el negocio que intentaron celebrar antes inútilmente. En este sentido, y en general, la nulidad se dice que es **insanable**.

La nulidad puede afectar a la totalidad o sólo a una parte del negocio, en cuyo caso se habla de **nulidad parcial**.

En materia de testamentos se aplica la regla *utile per inutile non vititur*, que significa que solamente se consideran inválidas las disposiciones testamentarias ilegales, salvándose todo lo que sea posible de lo demás.

Depende, pues, del contenido y estructura del negocio que se prefiera uno u otro tipo de nulidad. Así, cuando la anulación de una parte del contenido del negocio no afecta gravemente a la posibilidad de perduración del mismo, con lo que pasa a ser posible rellenar las lagunas dejadas por las cláusulas nulas mediante el recurso a mecanismos de integración (ley supletoria, buena fe, usos, etc.), entonces permanece el negocio con las adaptaciones oportunas. Ésta es la regla sentada para el caso de condiciones generales de los contratos nulos: si es posible, se salva el contrato decretando la nulidad solamente de las cláusulas preformuladas ilegales (artículo 8 de la Ley de Condiciones Generales de la Contratación).

1.6.3. Anulabilidad

Este término se reserva para aludir a los casos en los que un contrato o el matrimonio padecen falta de capacidad de alguna de las partes o vicios del consentimiento (violencia, intimidación, error o dolo). Los contratos onerosos celebrados por una persona casada sin consentimiento de su consorte son también anulables (artículos 75, 76 y 1301 CC).

En estos casos (excluido el último que es un tanto anómalo), estamos en presencia de negocios bilaterales en los que la voluntad de una de las partes puede no ser lo suficientemente madura (defecto de capacidad) o puede haberse formado sin la libertad o conciencia deseables (vicios del consentimiento). No obstante, el resultado concreto alcanzado puede no ser perjudicial para el interés del menor, incapaz o sujeto que padeció el vicio. Por ello, y debido a que la Ley contempla que nadie mejor que el propio interesado (o sus guardadores) para juzgar sobre su propia conveniencia, lo que hace es dotar a ese sujeto "débil" de una posibilidad de impugnar el negocio si lo desea. Además, para evitar que la situación de incertidumbre acerca de si el negocio va a ser impugnado o no, se alargue, se establece un plazo limitado de ejercicio de dicha pretensión impugnatoria.

De lo que acabamos de ver se deriva (por contraposición a la nulidad) que la anulabilidad sólo puede ser instada por el interesado que tenía el defecto de capacidad (personalmente o mediante sus guardadores), o por quien padeció el vicio del consentimiento una vez que éste desaparezca. Es decir, se establece

Nulidad total

En materia de contratos, dada la unidad y especialidad del propósito contractual, es habitual que se decrete la nulidad total.

una **legitimación restringida**. Por este motivo, no cabe la apreciabilidad de oficio de la anulabilidad por parte de los tribunales de justicia. Asimismo, la anulabilidad tiene que instarse dentro de un plazo, que comúnmente se considera de caducidad: cuatro años para los contratos y un año para el matrimonio. También es común considerar que el negocio anulable surte sus efectos en la medida en que no sea impugnado, señalándose que goza de una **eficacia claudicante**. Por ello, una vez ejercitada la pretensión de anulación, la sentencia que la determina goza de **eficacia constitutiva**. Tras ser declarada la anulación, se entiende que ésta afecta al negocio desde su origen, surtiendo, como la nulidad, efectos retroactivos o *ex tunc*.

A diferencia de la nulidad, la pretensión de anulación está al servicio, pues, de los intereses de la parte legitimada.

La anulabilidad es disponible bien mediante el no ejercicio de la pretensión de anulación, bien mediante la declaración no viciada de la voluntad defectuosa una vez ha desaparecido el vicio del consentimiento o se ha alcanzado la plena capacidad. Esta figura de subsanación del defecto que padecía el negocio anulable es conocida con el nombre de **confirmación**.

1.6.4. Rescisión

En materia de contratos, la ley prevé que, con independencia de que se reúnan o no los requisitos legalmente establecidos, cuando mediante ellos se produce un resultado especialmente injusto o lesivo, es posible instar su ineficacia. Es un supuesto excepcional que sólo cabe en los casos legalmente establecidos (artículos 1290 y 1293 CC).

Las causas más generales de rescisión son (aparte de casos singulares y particulares dispersos): la lesión de alguno de los contratantes, el fraude de acreedores o el carácter litigioso del objeto.

En el régimen del Código civil la **lesión** (perjuicio patrimonial experimentado por un contratante que exceda del 25 %) sólo permite rescindir cuando el lesionado es un ausente o un menor o incapaz sometido a tutela.

Lesión

En Cataluña son rescindibles por lesión *ultradimidium* (superior a la mitad) los contratos onerosos sobre inmuebles (artículo 321 de la Compilación Catalana); igual en Navarra (lesión enorme, ley 499 y siguientes de la Compilación Navarra).

Si se celebra un contrato en perjuicio de los acreedores de una de las partes, tales acreedores pueden promover la rescisión del contrato fraudulento, si carecen de cualquier otro modo de evitar el perjuicio. La ley exige que el sujeto que contrata con el disponente esté enterado de sus intenciones defraudatorias (*consilium fraudis*) cuando la disposición ha sido onerosa (artículo 1297 CC).

Asimismo, la enajenación de cosas objeto de litigio sin aprobación de los litigantes o del juez es susceptible de ser impugnada por rescisión.

Mediante la rescisión se reintegran las cosas de las que se dispuso indebidamente al patrimonio de origen, en caso de que éstas no se encuentren en poder de un tercero que haya actuado de buena fe. Su efecto es, pues, más limitado que en la nulidad o anulabilidad. Si el otro contratante actuó de mala fe, puede pedírsele la indemnización de daños y perjuicios.

2. La representación

2.1. Concepto de representación

Aunque el Código civil no contempla la figura de la representación, se trata de una institución jurídica de enorme importancia para el funcionamiento y la articulación correcta de las relaciones económicas en una sociedad moderna.

La representación es una situación jurídica en la que una persona presta a otra su cooperación mediante una gestión de sus asuntos en relación con terceras personas, produciéndose los efectos de tal actuación directa o indirectamente en el patrimonio del sujeto representado.

Contrato de mandato

En nuestro Código civil se regula el contrato de mandato como fenómeno representativo vinculado a las relaciones de gestión (artículos 1709a 1739 CC).

2.2. Clases de representación

Podemos decir que hay dos grandes tipos de representación:

- Representación voluntaria, que tiene su origen en la voluntad del interesado (representado), quien autoriza la actuación representativa de otra persona (representante).
- Representación legal, en la que la ley legitima al representante para actuar.

Representación voluntaria

En la representación voluntaria se distingue:

- Representación directa. Se da cuando el representante actúa en nombre del representado.
- Representación indirecta o mediata. Se da cuando el representante actúa en interés ajeno, pero en nombre propio.

2.3. La representación voluntaria

2.3.1. El apoderamiento

Concepto, características y naturaleza

El apoderamiento es un negocio jurídico por medio del cual el poderdante o representado concede a otra persona un poder de representación.

El negocio de apoderamiento es, por un lado, unilateral (STS de 5 de febrero de 1969, 6 de marzo de 1978), puesto que la concesión del poder emana exclusivamente de la declaración de voluntad del poderdante, y, por otro lado, recepticio, ya que tal declaración debe conocerse para que produzca sus efectos.

La abstracción e independencia del negocio de apoderamiento

La doctrina jurídica suele sostener que el apoderamiento es independiente de la relación subyacente existente entre poderdante y apoderado (contrato de gestión, de sociedad, arrendamiento de servicios, etc.), constituyendo, de esta forma, un negocio abstracto y ajeno a sus vicisitudes.

No obstante, esta conclusión ha sido matizada, ya que el apoderamiento siempre tiene una causa (tanto típica, como fin economicosocial del negocio). Es más, si se considera que la causa del apoderamiento es la relación subyacente, desde el punto de vista de las relaciones entre poderdante y apoderado resulta evidente que el apoderamiento no se desvincula de dicha relación, ya que las incidencias que padezca siempre le afectarán. Respecto a los terceros que contraten con el apoderado, éstos únicamente serán protegidos por el ordenamiento frente a las incidencias de la relación subyacente siempre que se trate de terceros de buena fe (artículos 1734 y 1738 CC).

Por todo lo que acabamos de ver, la doctrina afirma que no hay verdadera abstracción e independencia del apoderamiento, sino una serie de normas especiales de protección de terceros de buena fe.

Requisitos del negocio de apoderamiento

Para otorgar un poder se exige gozar de la capacidad de obrar necesaria para celebrar el acto para el que se apodera al representante, así como de los mismos complementos de capacidad.

Ejemplo de apoderamiento

En principio, un menor emancipado no podría otorgar unilateralmente un poder a un tercero para enajenar sus bienes inmuebles, ya que es algo que a él mismo no le está permitido (artículo 323 CC). No obstante, el menor emancipado puede otorgar el poder siempre y cuando su capacidad sea complementada por el padre, madre o tutor.

El apoderado no tiene por qué tener plena capacidad de obrar, ya que el artículo 1716 CC establece que el menor emancipado puede ser representante.

En cuanto a la forma, puede aplicarse al apoderamiento el principio espiritualista registrado en el artículo 1710 CC.

No obstante, debemos tener en cuenta que el artículo 1280.5.º CC exige el documento público en determinados apoderamientos, pudiendo las partes compeleerse recíprocamente a completar esta forma que es presupuesto de plena eficacia (artículo 1279 CC).

Cita

"Deberán constar en documento público: el poder para contraer matrimonio, el general para pleitos y los especiales que deban presentarse en juicio; el poder para administrar

bienes, y cualquier otro que tenga por objeto un acto redactado o que deba redactarse en escritura pública, o haya de perjudicar a tercero".

Artículo 1280.5.º CC

El apoderamiento tácito

Cabe decir que el apoderamiento, además de expreso, puede ser tácito, lo cual ocurrirá cuando éste nazca de un comportamiento o de hechos concluyentes que susciten en los terceros la confianza de que la representación existe. Para determinar la existencia de tal apoderamiento, es necesario prestar especial atención a la conducta del representado o *dominus* (teoría objetiva), que bien puede haber observado un comportamiento positivo (colocar a un dependiente en un establecimiento mercantil), o negativo (tolerar las gestiones representativas de un tercero). Además, el tercero ha de ser de buena fe, esto es, debe haber confiado razonablemente en la existencia del poder.

2.3.2. El poder

Concepto y clases

El poder es el efecto jurídico derivado del negocio de apoderamiento. Mediante el poder se otorga al representante una legitimación especial para ejercitar con plena eficacia jurídica un derecho ajeno.

Los poderes pueden clasificarse según dos criterios:

- Por su objeto, hay poderes **generales** que comprenden todos los negocios del mandante, y poderes **especiales**, referidos a uno o más negocios determinados (artículo 1712 CC).
- Por su extensión, se habla de poderes concedidos en términos **generales**, que no comprenden más que los actos de mera administración (artículo 1713.1 CC), y poderes **expresos**, exigidos para los negocios de disposición, consistentes en "transigir, enajenar, hipotecar o ejecutar cualquier acto de riguroso dominio" (artículo 1713.2 CC).

Límites del poder

El CC emplea la expresión límites para delimitar las facultades propias que le son otorgadas al apoderado de las que no posee.

Sin embargo, en otros preceptos se refiere a las instrucciones (artículo 1717) o a la manera de cumplir el encargo (artículo 1715).

En las relaciones internas entre poderdante y apoderado, éste debe seguir las instrucciones especificadas por aquél y actuar dentro de los límites establecidos.

Ved también

Consultad, en este sentido, los artículos 1714, 1715 y 1727 CC.

Ahora bien, en las relaciones externas, aun cuando el representante debe seguir las instrucciones fijadas, frente a terceros éstas no serán operantes salvo cuando las hayan conocido o debido conocer mediante la observación de la diligencia adecuada a las circunstancias del caso.

2.3.3. Las formas de actuación del representante

El representante puede actuar en nombre ajeno (*agere alieno nomine*), indicando que actúa por cuenta de otro (*contemplatio domini*). En este caso se habla de **representación directa**.

La representación directa implica que los efectos de la gestión representativa se producen de forma inmediata en la esfera del representado (artículos 1259, 1717 y 1725 CC).

No es necesario que el representante dé a conocer directamente el *dominus negotii*, por lo que será suficiente con la manifestación de ese actuar en nombre ajeno.

Junto a la *contemplatio domini* expresa se encuentra la tácita, que concurre cuando de las circunstancias del caso y de la actuación del representante pueda deducirse que el negocio se concluye para el representado.

Cita

La *contemplatio domini* "significa consentir explícita o implícitamente que los efectos del negocio serán para el *dominus* y no para el gestor" (Núñez Lagos).

Hay representación indirecta cuando el representado actúa por cuenta del *dominus*, pero en nombre propio (*agere nomine proprio*).

2.3.4. La voluntad del representante y representado

Con relación a los vicios de la voluntad que puedan afectar al negocio representativo (el llevado a cabo por el representante frente a terceros), en la actualidad predomina la teoría que sostiene que tanto la voluntad del representante, como la del representado deben ser tenidas en cuenta, pues ambas han contribuido a su conclusión.

Según esto, los vicios de la voluntad se han de apreciar, por lo general, en el representante, salvo respecto a elementos predeterminados por el representado (Díez-Picazo).

Teoría intermedia

La teoría intermedia ha sido acogida por el Código civil italiano vigente (artículo 1389), por el Código civil portugués de 1966 (artículo 259) y por la Comisión de Reforma del Código civil francés.

Además, la legitimación para impugnar corresponde al *dominus*, aunque el vicio de la voluntad lo haya sufrido el representante (STS de 19 de noviembre de 1990).

El profesor Díez-Picazo, siguiendo ciertas disposiciones del BGB (§166), del Código civil italiano (artículo 1391) y del Código civil portugués (artículo 259), establece que:

- El representado de mala fe no puede aprovecharse de la buena fe de su representante.
- En lo demás, se tiene en cuenta el estado subjetivo del representante, de donde se concluye una comunicación de la mala fe del representante al representado.

2.3.5. El ejercicio del poder de representación. La sustitución del representante

Aunque la concesión del poder de representación se basa en la existencia de una situación de confianza (fiducia) en la persona del apoderado, el CC prevé la sustitución del representante (artículos 1721 y 1722 CC), donde se pueden distinguir tres reglas fundamentales:

- Si al representante se le ha prohibido la sustitución, lo hecho por el sustituto es nulo.
- Si no ha sido facultado para sustituir, debe entenderse que ni ha sido autorizado ni se le ha prohibido, por lo que puede sustituir aunque responde de la gestión del sustituto.
- Si fue facultado para sustituir, el representante no responde, si el sustituto era capaz y solvente.

Doctrina del Tribunal Supremo sobre la sustitución

El Tribunal Supremo, con relación a la figura de la sustitución del representante, ha distinguido dos posibilidades:

- Una sustitución por vía de transferencia, en la que el representante queda fuera de la relación de apoderamiento (siendo sustituido por otro).
- Una sustitución por vía de delegación o subapoderamiento, en la que el representante, dentro del círculo de sus facultades, concede poder a otra persona para que ejercite algunas o todas estas facultades, sin que quede excluido de la relación de apoderamiento el representante delegante.

En ambos casos el representante ha de conceder un poder al sustituto para que represente al *dominus* y no a él mismo.

El abuso de poder de representación

Se produce un abuso de poder cuando el representante emplea el poder para una finalidad distinta de la perseguida por el representado y en función de unos intereses distintos a los suyos.

En principio, el negocio concluido será válido frente a terceros de buena fe, aunque generará en el representante que abusó de su poder un deber de resarcir o indemnizar daños y perjuicios.

Si el tercero hubiera conocido o debido conocer el carácter abusivo, el negocio será ineficaz.

La autocontratación

El autocontrato o contrato consigo mismo surge cuando una persona, actuando en nombre e interés propio y también en el de otra u otras personas cuya representación ostenta, realiza un negocio que las relaciona y del cual se derivan consecuencias jurídicas para ambas partes.

Nuestro ordenamiento no contempla esta figura, y sólo algunos preceptos la tienen en cuenta para prohibirla.

No obstante, la jurisprudencia la admite cuando media la autorización del *dominus* o cuando no hay conexión entre los intereses del representante y representado (STS de 23 de mayo de 1977 y 8 de enero de 1980; RRDGRN de 1 de febrero 1980 y 1 de marzo de 1982).

Ved también

Consultad, en este sentido, los artículos 1459.1.º y 2.º CC y 257 C. de Co.

Ejemplos

Una persona a la que se le ha encargado la venta de una casa situada en primera línea de playa acaba siendo su adquirente.

Un sujeto al que dos personas distintas le encargan la venta y compra de un automóvil de una determinada marca acaba vendiéndole a uno el coche del otro.

2.3.6. El representante sin poder

Cuando una persona asume sin suficiente poder de representación una actividad externamente representativa, se produce una representación sin poder. Este representante carente de poder se conoce como *falsus* o *fictus procurator*.

El acto llevado a cabo sin poder puede ser ratificado *a posteriori* por el *dominus*, cuando una vez conocido lo acepta y asume.

Antes de la ratificación, el negocio concluido sin poder no es un negocio radical y nulo, sino incompleto o inacabado.

El representante aparente y la representación sin poder

La carencia absoluta de poder es una situación marginal, siendo más habitual el supuesto de un representante aparente, en el que la apariencia de poder puede deberse, por ejemplo, al comportamiento del *dominus negotii* que, por medio de sus actos, haya contribuido a crear una apariencia de representación en la que los terceros confían. El tercero puede entender, en este caso, que se ha producido un apoderamiento tácito derivado de actos concluyentes.

2.3.7. La ratificación

La ratificación es una declaración de voluntad unilateral y recepticia, expresa o tácita mediante la cual el *dominus negotii* acepta la actuación de su gestor y asume sus consecuencias.

Ved también

Consultad, en este sentido, los artículos 1727.2.º CC y STS de 10 de mayo de 1984.

La ratificación suple la falta de apoderamiento previo y permite que el negocio concluido sea considerado válido y eficaz.

El efecto de la ratificación es retroactivo, por lo que el negocio se considera válido desde que se celebró, aunque esta regla general puede verse modificada como consecuencia de la voluntad expresa de las partes o del proceso de interpretación del negocio.

En cualquier caso, la ratificación no perjudica los derechos adquiridos por terceros de buena fe durante el tiempo que media entre la celebración del negocio y la ratificación definitiva.

Ved también

Consultad, en este sentido, la STS de 2 de julio de 1964, 25 de junio de 1946; la RRDGRN de 3 de marzo de 1953 y 23 de octubre de 1980.

La ratificación se somete a los mismos requisitos de forma que los del poder.

2.3.8. Causas de la extinción del poder

De acuerdo con el artículo 1732 CC, el poder se extingue por tres causas basadas en el *intuitus personae* de la relación representativa:

- **Revocación.** La revocación es un negocio jurídico unilateral y recepticio que realiza el poderdante *ad nutum*, es decir, sin necesidad de que haya mediado causa justa para invocarla.

El representante es el destinatario de la declaración de revocación, salvo que el mandato se haya dado para contratar con determinadas personas, en cuyo caso la revocación no les perjudica si no se les hace saber (artículo 1734 CC).

La revocación puede ser expresa o tácita, algo que ocurre cuando tiene lugar el nombramiento de un nuevo mandatario para el mismo negocio (artículo 1735 CC), o cuando el poderdante lleva a cabo por sí el negocio para el que concedió el poder.

Una vez producida la revocación, el representado puede compeler al representante a la devolución del documento en que conste el poder (artículo 1733 CC).

- **Renuncia.** La renuncia es una declaración de voluntad emitida por el representante. que debe ser puesta en conocimiento del representado (artículo 1736 CC).

El renunciante está obligado a indemnizar los perjuicios sufridos por el poderdante, salvo que base su renuncia en la imposibilidad de seguir actuando sin grave detrimento suyo (artículo 1736 CC).

- **Muerte, incapacitación, declaración de prodigalidad, quiebra o insolvencia del representante o representado.** En caso de muerte del representante, sus herederos deberán poner en conocimiento del representado el fallecimiento.

La declaración de prodigalidad y la incapacitación provocan la extinción del poder por razones obvias.

La insolvencia es la situación en que se encuentra un patrimonio cuyo pasivo es superior al activo, y comprende la quiebra, el concurso de acreedores e incluso la suspensión de pagos (insolvencia provisional).

2.3.9. El poder irrevocable

Aunque el poder se extingue mediante la revocación, puede configurarse un poder como irrevocable al amparo del principio de la libertad de pactos (artículos 1255 y 1091 CC).

La eficacia del poder irrevocable puede ser de dos tipos:

- Eficacia obligacional, que significa que la revocación que pudiera llevar a cabo el poderdante equivale al incumplimiento de una obligación negativa o de no hacer que genera la obligación de indemnizar.

- Eficacia real o absoluta, que hace que cualquier revocación sea considerada ineficaz y carente de toda validez.

Revocación

Montés Penadés sostiene que, por aplicación analógica del artículo 1692 CC, debería admitirse la revocación por causa justificada o legítima del poder irrevocable.

2.3.10. La representación indirecta

La representación indirecta implica que el representante actúa por cuenta ajena, pero en nombre propio (*agere in nomine proprio*), como si de un acto realizado por él se tratara.

El representante

Esta figura se encuentra regulada en los complejos artículos 1717 CC y 246 C. de Co., a partir de los que parece deducirse que en la representación indirecta el asunto se presenta como personal frente al tercero que contrata con el representante, siendo éste el único obligado por el negocio concluido.

No obstante, Díez-Picazo propone un replanteamiento del concepto de representación que, en su opinión, debe gravitar sobre la actuación por cuenta de otro, y no también en su nombre.

De esta forma, debemos entender que los efectos pueden darse de inmediato para el representado, quedando a su vez el representante obligado a entregarle cuanto haya recibido (artículo 1720 CC).

Por otro lado, cuando el artículo 1717 CC exceptúa de su régimen "las cosas propias del mandante" parece que se refiere a un supuesto de representación directa, pero en el sentido de que el tercero, una vez descubierto que el asunto es de otra persona, tendría acción directa frente al representado (De Castro).

2.4. La representación legal

En la representación legal, la actuación del representante viene legitimada por ley. Los supuestos clásicos de este tipo de representación se encuentran en el Derecho de la persona y de familia, como el representante legal del declarado ausente (artículo 184 CC), los padres que ejercen la patria potestad (artículo 154.2.º CC), el tutor del menor o incapacitado (artículo 267 CC), etc.

Cita

"Ninguno puede contratar a nombre de otro sin estar por éste autorizado o sin que tenga por la ley su representación legal."

Artículo 1259 CC

Las diferencias más notables entre la representación legal y la voluntaria son las siguientes:

- Existe una tipificación legal y un *numerus clausus* de supuestos.
- La norma que crea el supuesto contempla el régimen de la representación (facultades, límites, control).
- El representante no depende de la voluntad del representado ni recibe instrucciones de él.

Resumen

Mediante la **autonomía privada**, las personas pueden regular sus relaciones jurídicas de acuerdo con su voluntad. Las reglas creadas a su amparo son jurídicamente relevantes, ya que el ordenamiento jurídico les otorga eficacia vinculante, si bien dentro de un margen de libertad no ilimitada. Dentro de la posibilidad de configuración de relaciones jurídicas, es destacable el negocio jurídico como declaración de voluntad encaminada a la creación de reglas jurídicas. En cuanto al negocio jurídico hay que hacer especial mención de los vicios que pueda padecer, así como de su eficacia, que puede estar sujeta a condición o a término, y de su ineficacia por causa de invalidez o rescisión.

La **representación** supone la gestión por parte de una persona de los intereses de otra, con eficacia frente a terceros y con efectos en el patrimonio del sujeto representado. La representación puede ser legal y voluntaria, y dentro de esta última son figuras clave el apoderamiento y el poder que se otorga al representante.

Ejercicios de autoevaluación

La autonomía privada. El negocio jurídico

1. ¿En qué consiste la autonomía privada?
2. El fallecimiento de una persona da lugar a la sucesión hereditaria. La muerte por sí misma puede considerarse...
 - a) un negocio jurídico.
 - b) un hecho jurídico en sentido amplio.
 - c) un hecho jurídico en sentido estricto.
 - d) un acto jurídico en sentido amplio.
 - e) un acto jurídico en sentido estricto.
3. Según el artículo 1100 del Código civil, los obligados a entregar o hacer algo incurren en mora desde que el acreedor lleva a cabo la intimación, esto es, desde que exige judicial o extrajudicialmente al deudor el cumplimiento de su obligación. Ese acto de intimación, ¿es un acto jurídico en sentido estricto? Razonad vuestra respuesta.
4. ¿Opera la autonomía privada por igual, esto es, con el mismo alcance en todos los derechos subjetivos?
5. ¿Qué artículos de la Constitución española reconocen la autonomía privada como elemento de nuestro sistema jurídico?
6. ¿Qué se quiere decir al afirmar que las normas reguladoras de los contratos típicos son de carácter dispositivo?
7. ¿A qué característica del testamento creéis que hace referencia la siguiente frase?

"El testamento está jurídicamente perfecto por la voluntad de su autor, sin necesidad de que recaiga sobre él conformidad de nadie."

 - a) El testamento es un negocio jurídico bilateral.
 - b) El testamento es un acto *mortis causa*.
 - c) El testamento es un acto *inter vivos*.
 - d) El testamento es un acto unilateral.
8. ¿Qué ocurre si una persona, en el legítimo ejercicio de su autonomía de la voluntad, decide someter una relación jurídica de la que forma parte a sus propias reglas sustituyendo directamente la regulación establecida por una norma imperativa? Razonad vuestra respuesta.
9. ¿Qué es el orden público?
10. ¿Qué es el negocio jurídico?
11. Luis realiza el reconocimiento de un hijo menor de edad no matrimonial ante el encargado del Registro Civil (artículo 120.1.º CC). En vuestra opinión, este acto se puede calificar de...
 - a) negocio jurídico oneroso.
 - b) negocio jurídico extrapatrimonial.
 - c) negocio jurídico recepticio.
 - d) negocio jurídico plurilateral.
12. Un contrato de seguro de vida para caso de muerte, ¿es un negocio jurídico *inter vivos* o *mortis causa*?
13. Teniendo en cuenta la diferencia entre voluntad interna y declaración de voluntad, distinguid entre vicios defectos de la formación de la voluntad y vicios o defectos de la declaración de voluntad.
14. ¿Qué significa el principio espiritualista en materia de contratos? ¿Es aplicable este principio a los testamentos?
15. ¿Es lo mismo una declaración tácita de voluntad que el silencio?
16. Enumerad los requisitos exigidos para que el error-vicio sea relevante.
17. ¿Qué se entiende por dolo?

18. "Una persona encubre la donación de una finca realizada a favor de su hijo con la apariencia de un contrato de compraventa". En vuestra opinión, ¿se trataría de una simulación absoluta o relativa? ¿Por qué? ¿Qué consecuencias tendría la declaración judicial de simulación?

19. ¿Qué es el principio de relatividad?

20. Un padre le dice a su hija, estudiante de Derecho en la UOC: "si en junio apruebas todos los exámenes de *Civil I*, me comprometo a regalarte un coche". En vuestra opinión, ¿se trata de una condición suspensiva o resolutive? Por otro lado, ¿es potestativa, causal o mixta?

21. La ineficacia por causa de invalidez de un negocio jurídico puede manifestarse mediante dos instituciones distintas: la nulidad y la anulabilidad. Señalad brevemente la principal diferencia que hay entre ambas.

22. ¿Son rescindibles por lesión los contratos en el Derecho común? ¿En qué casos? ¿Y en el Derecho foral?

La representación

1. ¿Qué tienen en común la representación directa y la indirecta o mediata? ¿Qué diferencia existe entre ambas?

2. ¿Es lo mismo el apoderamiento que el poder? Distinguid ambos conceptos.

3. Si Casimiro otorga a su abogado un poder para que lo represente en un litigio que lo enfrenta a su vecino, se tratará de...

- a) un poder concedido en términos generales.
- b) un poder especial.
- c) un poder expreso.
- d) un poder general.

4. Si el representante no se encuentra facultado expresamente para ejercer de sustituto, ¿podría nombrar a un sujeto que lo sustituya?

5. ¿Qué es el subapoderamiento?

6. ¿Permite nuestro ordenamiento jurídico la autocontratación?

7. Leed la situación siguiente y contestad a las preguntas planteadas argumentando jurídicamente las respuestas.

Faustino ha llevado a cabo una serie de gestiones comerciales en representación de su amigo Juan, quien monta en cólera al enterarse del hecho, ya que no le había otorgado poder alguno al respecto. En ese momento Juan se hace las siguientes preguntas:

- a) Como Faustino carecía de poder, las gestiones que ha realizado, ¿son radicalmente nulas?
- b) La gestión llevada a cabo en el fondo le satisface. ¿Podría tener alguna eficacia dicha gestión?
- c) En caso de existir esa posibilidad, ¿desde cuándo sería eficaz la gestión?

8. ¿Es preciso que el representado alegue una causa justa para poder revocar su mandato representativo?

9. ¿Puede el representante desvincularse del poder representativo? ¿Cómo? ¿Podría derivarse alguna obligación para el apoderado que decide extinguir el poder?

10. ¿Qué tipo de representación asumen los padres respecto de sus hijos?

Solucionario

La autonomía privada. El negocio jurídico

1. La autonomía privada es, ante todo, el ejercicio de la libertad de autodeterminación de los particulares en virtud del cual éstos se encuentran investidos del poder de crear reglas jurídicas voluntarias y vinculantes en el ámbito respecto del cual gozan de libertad de decisión.

2. c)

3. Porque se trata de un acto de voluntad (intimación o reclamación de lo debido) que produce no los efectos jurídicos queridos por su emisor, sino ciertos efectos que las normas (artículo 1100 y 1101 CC) predisponen necesariamente para tal voluntad (inicio de la mora y obligación de indemnizar por daños y perjuicios).

4. No, de hecho su ámbito natural de actuación es el de los derechos subjetivos de contenido patrimonial (derechos reales y derechos de crédito), mientras que su eficacia es mucho más limitada en lo que concierne a los derechos de la personalidad.

5. Fundamentalmente dos: el artículo 33, que reconoce la propiedad privada, y el artículo 38, que hace lo propio con la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado.

6. Significa que son normas de derecho supletorio que vienen a cubrir los huecos de regulación que dejan los particulares. Por lo tanto, las reglas establecidas de manera convencional por los propios interesados deben gozar de preeminencia respecto de las reglas dispositivas.

7. d)

8. En caso de colisión entre las reglas creadas por la autonomía privada y las reglas legales imperativas, prevalecen éstas y se consideran nulas las reglas privadas. Y esto es así porque la autonomía privada no es absoluta, sino que se debe ejercer dentro de unos límites (artículo 1255 CC), entre los que cabe destacar la prohibición de crear reglas contra el dictado de las leyes imperativas.

9. La noción de orden público, que opera como límite de la autonomía de la voluntad ex artículo 1255 CC, es un concepto jurídico indeterminado que comúnmente se identifica con un conjunto de ideas o principios sociales, políticos y económicos considerados básicos en la organización jurídica de la convivencia social.

10. El negocio jurídico es una declaración de voluntad de particulares que mediante su voluntad (su inteligencia y sus deseos), en pos de alcanzar algún resultado, crean efectos o reglas jurídicamente vinculantes.

11. b)

12. Se trata de un negocio jurídico *inter vivos*, ya que el contrato se ha celebrado y surtido sus efectos propios durante la vida del asegurado, limitando su ejecución concreta –consistente en la percepción de una suma por el beneficiario – en el momento de la muerte de dicho asegurado.

13. Los vicios de la voluntad son de dos tipos. Si afectan al proceso interno de formación de la voluntad (esto es, a la libertad y conciencia del implicado), se denominan vicios defectos en la formación de la voluntad, y producirán como consecuencia que el Derecho no reconozca como voluntad negocial plenamente eficaz la formada de manera defectuosa. Por el contrario, cuando tiene lugar una manifestación o declaración de voluntad que no se corresponde exacta o adecuadamente con la voluntad internamente formada, estaremos ante un vicio o defecto de la declaración de voluntad. En realidad, en este caso no hay voluntad viciada, sino una mera declaración aparente de una voluntad inexistente.

14. El principio espiritualista significa que no es un requisito para la existencia del contrato que éste haya de manifestarse de una manera determinada (artículo 1278 CC). Por el contrario, para los testamentos no es aplicable este principio, ya que se exige su constancia formal concreta (artículo 687 CC).

15. No. Se habla de declaración tácita de voluntad cuando la voluntad de un sujeto se manifiesta mediante la observancia de una conducta activa o de un determinado comportamiento, esto es, la efectuada mediante actos concluyentes (artículo 999 párr. 3.º CC). Por el contrario, el silencio no puede ser interpretado como una declaración de voluntad negocial (aquiescencia), ya que en Derecho, salvo en ciertos casos específicos, opera la regla general: quien calla nada dice.

16. Nuestro ordenamiento jurídico requiere que el error sea sustancial, esto es, que recaiga sobre elementos o factores fundamentales, que sea determinante de la prestación del consentimiento y, como consecuencia del principio de autorresponsabilidad, que sea excusable o disculpable (artículo 1266 CC).

17. El dolo es el engaño deliberado o las argucias mediante las cuales se consigue que un sujeto celebre un negocio.

18. Se trataría de un supuesto de simulación relativa, pues consiste en fingir que se celebra un determinado negocio jurídico (compraventa) cuando en realidad se pretende celebrar uno diferente del fingido (donación). En este caso, el negocio aparente o negocio simulado sería la compraventa, mientras que el negocio real subyacente o negocio disimulado sería la donación. De acuerdo con la doctrina del Tribunal Supremo, no habría compraventa (por ser simulada), ni tampoco donación, por incumplimiento de los requisitos formales constitutivos de la misma.

19. En materia de contratos, el principio de relatividad es la regla según la cual el contrato sólo vincula a los contratantes y a sus causahabientes (artículo 1257 CC).

20. Se trata de una condición suspensiva porque el inicio de la producción de los efectos pactados (donar un coche) depende del cumplimiento de una condición (aprobar los exámenes), y hasta entonces los efectos del negocio están suspendidos (el padre no procederá a la donación del automóvil hasta que se verifique el cumplimiento de la condición suspensiva). En principio, es además una condición potestativa, puesto que el hecho establecido como condición del negocio jurídico depende de la voluntad de una de las partes del negocio *inter vivos*.

21. La nulidad produce como consecuencia la privación total de efectos al negocio o a la parte inválida, como si nunca se hubiera celebrado (*quod nullum est nullum effectum producit*). La anulabilidad permite la impugnación del negocio defectuoso de manera que, si no es impugnado, éste funciona como si fuera un negocio plenamente regular. A partir de esta diferencia básica podemos deducir otras muchas, como la legitimación restringida de la anulabilidad (que impide la apreciabilidad de oficio por parte de los tribunales de justicia), su sometimiento a plazo de ejercicio, la eficacia claudicante del negocio anulable y, por último, el hecho de que es susceptible de confirmación.

22. La rescisión por lesión en el sistema de Derecho común recogido por el Código civil es una figura marginal que sólo se prevé cuando un contratante experimenta un perjuicio patrimonial que excede el 25 % o cuarta parte, y siempre y cuando el lesionado sea un ausente, un menor o un incapaz sometido a tutela. Por el contrario, en Cataluña son rescindibles por lesión *ultradimidium* (superior a la mitad) los contratos onerosos sobre inmuebles (artículo 321 Comp. Cat.). En Navarra también se contempla la rescisión por parte de quien hubiere sufrido una lesión enorme (más de la mitad) a causa de un contrato oneroso que hubiere aceptado por apremiante necesidad o inexperiencia (Ley 499 ss. Comp. Nav.).

La representación

1. Ambas son modalidades distintas de la llamada representación voluntaria. La diferencia que existe entre una y otra reside en que en la representación directa el representante actúa por cuenta y nombre ajeno, mientras que en la indirecta lo hace en nombre propio.

2. No. El apoderamiento es el negocio jurídico por medio del cual el poderdante concede a otro la facultad de representación. El poder es el efecto que se deriva del negocio de apoderamiento consistente en otorgar al representado la legitimación especial para ejercitar con plena eficacia un derecho ajeno.

3. b)

4. Sí, puesto que se entiende que ni se le ha autorizado ni se le ha prohibido, aunque debe responder de la gestión del sustituto.

5. Se trata de una sustitución por vía de delegación en la que el representante, dentro del círculo de las facultades que le han sido concedidas, otorga a otra persona el poder para ejercitar algunas o todas estas facultades. El representante delegante en principio no queda excluido de la relación de apoderamiento.

6. El CC guarda silencio al respecto, con la excepción de ciertos casos en los que parece mostrarse contrario a su admisión (artículo 1459.1 y 2 CC). No obstante, la jurisprudencia la admite cuando media autorización del *dominus* o cuando no hay conexión entre los intereses del representante y representado.

7. a) No, ya que se trata simplemente de un contrato incompleto o inacabado.

- b) Sí, puesto que a Juan le cabe la posibilidad de ratificar *a posteriori* el acto realizado.
- c) La ratificación tiene efectos retroactivos, por lo que el negocio se consideraría válido desde el momento de su celebración.
8. Sí, por medio de su renuncia puesta en conocimiento del representado. El renunciante puede estar obligado a indemnizar los perjuicios sufridos por el poderdante, salvo que base la renuncia en la imposibilidad de seguir actuando sin grave detrimento suyo (artículo 1736 CC).
9. En principio no, ya que la revocación tiene lugar *ad nutum*, esto es, sin necesidad de que haya mediado justa causa para invocarla.
10. Una representación legal.

Glosario

apoderamiento *m* Negocio jurídico por medio del cual el poderdante o representado concede a otra persona un poder de representación.

autocontrato *m* El autocontrato se da cuando una persona, actuando en nombre e interés propio y también en el de otra u otras personas cuya representación ostenta, realiza un negocio que las relaciona y del que se derivan consecuencias jurídicas para ambas partes.

autonomía privada *f* Principio de autoconfiguración de las relaciones jurídicas por los particulares conforme a su voluntad.

causa *f* Concepto jurídico de definición compleja, aunque podemos decir que la causa de los contratos se identifica con el modelo de intercambio de bienes o servicios característico de cada tipo de contrato comparado con el propósito o finalidad prácticos perseguidos por las partes.

colisión de derechos *f* Situación en la que determinados derechos, ostentados por diferentes titulares, tienen un mismo objeto o contenido y, por consiguiente, su ejercicio simultáneo resulta imposible o, al menos, parcialmente imposible por motivo de la concurrencia.

condición *f* Evento incierto de cuya realización dependen los efectos de un negocio jurídico, bien para que se produzcan a partir de ese evento (**condición suspensiva**), bien para que dejen de producirse si tal evento se produce (**condición resolutoria**).

contrato *m* Acuerdo de voluntades mediante el cual se generan obligaciones y derechos de crédito entre los contratantes (artículo 1089 CC) como mecanismo de cooperación entre ellos dirigido al intercambio de bienes y servicios.

doctrina de los actos propios *f* Ejercicio de un derecho cuando resulta incompatible con la conducta anteriormente observada por su titular respecto del mismo derecho o de las facultades que lo integran. Es un límite del ejercicio de un derecho subjetivo o de una facultad como consecuencia del principio de buena fe y, en particular, de la exigencia de observar dentro del tráfico jurídico un comportamiento coherente, siempre y cuando concurren los requisitos o presupuestos que tal doctrina exige para su aplicación, como son que los actos propios sean inequívocos, en el sentido de crear, definir, fijar, modificar, extinguir o esclarecer sin ninguna duda una determinada situación jurídica que afecte a su autor, y que entre la conducta anterior y la pretensión actual exista una incompatibilidad o una contradicción según el sentido que, de buena fe, hubiera de atribuirse a la conducta anterior.

dolo *m* Engaño deliberado o argucias mediante las cuales se consigue que un sujeto celebre un negocio.

error obstativo *m* Error que recae en la declaración de voluntad. El sujeto se ha formado correctamente su voluntad, pero al manifestarla incurre en una equivocación, bien por descuido o despiste, bien por ignorancia del significado de su declaración.

error vicio *m* Error en la formación de la voluntad negocial que se debe a que el sujeto parte de un conocimiento inexacto o a la ignorancia, ambos elementos le reportan una impresión que no se corresponde con la realidad y a partir de la cual toma la decisión de realizar el negocio.

extinción del derecho *m* Desaparición absoluta de un derecho que deja de existir para el titular y para los demás.

falsus procurator *loc* Persona que asume una gestión representativa sin tener suficiente poder de representación para ello.

invalidez *f* Un negocio es inválido cuando fallan sus requisitos constitutivos o se han excedido los límites de la autonomía privada.

moral *f* La moral opera como un límite de la autonomía privada y está formada por el conjunto de convicciones éticas generales y vigentes en una determinada sociedad.

negocios formales ad substantiam *m pl* Negocios que sólo son reconocidos como tales por el Derecho si se manifiestan en una forma determinada (el matrimonio, el testamento, la constitución de hipoteca, las capitulaciones matrimoniales, etc.).

negocios formales ad probationem *m pl* Negocios respecto a los cuales el Derecho impone la observancia de una forma determinada, pero no como requisito de validez del negocio, sino como medio de acreditar su existencia.

negocio jurídico *m* Declaración de la voluntad (o voluntades concordes) de particulares cuya intención es producir los efectos jurídicos en ella determinados con el amparo del ordenamiento jurídico.

negocio jurídico gratuito *m* Negocio en el que un sujeto se empobrece en beneficio de otro (donación, comodato, o el préstamo mutuo sin interés).

negocio jurídico oneroso *m* Negocio en el que alguien se desprende de una ventaja patrimonial para recibir un correspondiente (compraventa, arrendamientos, etc.).

orden público *m* Conjunto de ideas o principios sociales, políticos y económicos considerados básicos en la organización jurídica de la convivencia social.

potestad *f* Poder jurídico que se atribuye y confía a una persona, no para que satisfaga y defienda sus propios intereses, sino para que lo haga respecto de otras personas que normalmente dependen de ella, de tal manera que su ejercicio y defensa no son libres y voluntarios, dado que le vienen impuestos en atención y beneficio de los intereses de esas otras personas.

prescripción *f* Manifestación de la incidencia del tiempo en la vigencia de los derechos, pues por su transcurso se puede llegar a adquirir o extinguir un derecho.

ratificación *f* Declaración de voluntad mediante la cual el *dominus negotii* acepta la actuación de su gestor y asume sus consecuencias, supliendo la falta de apoderamiento previo y permitiendo que el negocio concluido sea considerado válido y eficaz.

renuncia *f* Declaración de voluntad emitida por el representante y mediante la cual se extingue la representación.

renuncia de derechos *f* Acto unilateral mediante el que el titular hace dejación voluntaria del derecho.

representación directa *f* Tipo de representación voluntaria en la que el representante actúa en nombre ajeno (*agere alieno nomine*), indicando que actúa por cuenta de otro (*contemplatio domini*).

representación indirecta *f* Tipo de representación voluntaria en la que el representante actúa por cuenta ajena, pero en nombre propio (*agere nomine proprio*).

representación legal *f* Tipo de representación en la que la actuación del representante viene legitimada por ley.

representación voluntaria *f* Representación que tiene su origen en la voluntad del interesado (representado) que autoriza la actuación representativa de otra persona (representante).

rescisión *f* Remedio jurídico que opera cuando un negocio produce un resultado especialmente injusto o lesivo para determinadas personas, siendo su finalidad declarar su ineficacia.

responsabilidad *f* Consecuencia (sanción) que acarrea el incumplimiento del deber jurídico.

revocación *f* Negocio jurídico unilateral y recepticio que extingue el poder y que realiza el poderdante *ad nutum*, es decir, sin necesidad de que haya mediado justa causa para invocarla.

simulación *f* Fingimiento de celebración de un determinado negocio jurídico, cuando en realidad no se pretende celebrar ninguno (**simulación absoluta**) o se pretende celebrar uno diferente del fingido (**simulación relativa**).

subrogación real *f* Sustitución del objeto del derecho por otro objeto distinto. Se entiende que el nuevo objeto sustituye el originario en la misma posición que ocupaba éste respecto de personas distintas del titular. Consiste en sustituir el objeto sobre el que recae una determinada afectación o afectación por otro distinto, en protección, básicamente, de los intereses de terceros.

Bibliografía

La autonomía privada. El negocio jurídico

- Albaladejo, M.** (1958). *El negocio jurídico*. Barcelona: Bosch.
- Albaladejo, M.** (1953). "El hecho jurídico". *Revista de la facultad de derecho de la Universidad de Oviedo* (págs. 347 y sig.).
- Alfaro Aguila Real** (1993). "Autonomía privada y derechos fundamentales". *Anuario de Derecho Civil* (págs. 57-122).
- Amorós Guardiola** (1983). "Las limitaciones de la autonomía de la voluntad según el pensamiento de Federico de Castro". *Anuario de Derecho Civil* (págs. 1.129 y sig.).
- Betti, E.** (1959). *Teoría general del negocio jurídico* (traducción y concordancias con *Derecho español* por A. Martín Pérez). Madrid: Revista de derecho privado.
- Cano Tello** (1979). "El Derecho civil, cauce y límite de la autonomía privada". *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario* (págs. 787 y sig.).
- Galgano, F.** (1992). *El negocio jurídico* (traducción realizada por F. de P. Blasco Gascó y L. Prats Albentosa). Valencia: Tirant lo Blanch.
- Castro y Bravo, F. de** (1985). *El negocio jurídico* (edición facsímil de la de 1971 por el Instituto Español de Estudios Jurídicos). Madrid: Civitas.
- Castro y Bravo, F. de** (1982). "Notas sobre las limitaciones intrínsecas a la autonomía de la voluntad". *Anuario de Derecho Civil* (págs. 987 y sig.).
- Cossío y Corral, A.** (1955). *El dolo en el Derecho civil*. Madrid.
- Doral** (1967). *La noción de orden público en el Derecho civil español*. Pamplona: Aranzadi.
- Ferri** (1969). *La autonomía privada* (traducción al español de Sancho Mendizábal). Madrid: Revista de derecho privado.
- Flume, W.** (1998). *El negocio jurídico* (traducción de la 4.ª edición alemana de 1992 por J.M. Miquel González y E. Gómez Calle). Madrid: Fundación Cultural del Notariado.
- Navarro** (1946). "Limitaciones del principio de autonomía de la voluntad". *Revista General de Derecho* (págs. 482 y sig.).
- Salvador Coderch, P. (coord.); von Münch, I.; Ferrer i Riba, J.** (1997). *Asociaciones, derechos fundamentales y autonomía privada*. Madrid: Civitas.
- ### La representación
- Albaladejo, M.** (1958). "La representación". *Anuario de Derecho Civil* (págs. 767 y sig.).
- De Castro, F.** (1927). "El autocontrato en el derecho privado español". *Revista General de Legislación y Jurisprudencia* (págs. 334 y sig.).
- Díez-Picazo, L.** (1979). *La representación en el derecho privado*. Madrid.
- Gordillo Cañas, A.** (1978). *La representación aparente*. Sevilla.
- Rivero Hernández, F.** (1976). "Naturaleza y situación del contrato del *falsus procurator*". *Anuario de Derecho Civil* (págs. 1.047 y sig.).
- Ruiz-Rico Ruiz, J.M.** (1985). *La representación en interés del representante*. Santander.
- Soto Nieto, F.** (1974). "Aspectos fundamentales de la representación". *Revista Jurídica de Cataluña* (págs. 543 y sig.).