

## SECCION V

## ELEMENTOS ACCIDENTALES DEL NEGOCIO JURIDICO

## 1. GENERALIDADES.

## A. LOS LLAMADOS ELEMENTOS ACCIDENTALES.

El ordenamiento ofrece a los sujetos privados múltiples instrumentos para un ejercicio más amplio de su autonomía, cuando forman un negocio en razón de particulares intereses. A esta finalidad, de enriquecer el ejercicio de la autonomía privada, sirven los elementos accidentales del negocio, que los sujetos pueden introducir en el esquema negocial, y una vez insertos asumen el mismo valor de los elementos esenciales (376).

Tradicionalmente se han definido los elementos accidentales como aquellos que no son necesarios para que exista el negocio, ni le acompañan normalmente, sino que por voluntad de las partes se incorporan a él. Pueden o no existir con relación a un determinado negocio; no entran en su esquema típico, de modo que este puede subsistir sin ellos, sin que se obstaculice su existencia o su validez. Normalmente se reflejan en la eficacia negocial.

Se trata de determinaciones de voluntad de las partes, para modificar los efectos normales del negocio, en virtud de su autonomía. Su presencia no es indispensable, pero cuando existen por una manifestación de voluntad humana, libre, limitan la eficacia del negocio. Su accidentalidad radica precisamente en ese depender de la voluntad que los interesados son libres de manifestar o no (377).

Los elementos accidentales aparecen así como contrapuestos a los esenciales, que deben estar siempre presentes para que una determinada situación de hecho venga a ser considerada como negocio jurídico.

La expresión es comúnmente usada para referirse a la condición, el término y el modo, y quiere decir que son elementos extraños al esquema típico del negocio, que realizan los intereses por los cuales el negocio se efectúa.

De accidentalidad se habla solo en relación con una consideración del tipo negocial abstracto frente al negocio concreto realizado por las partes,

respecto al cual estos elementos asumen el carácter de esenciales; a través de ellos las partes realizan intereses que no quedarían satisfechos con el recurrir a la estructura típica del negocio. Pero también estos elementos son idóneos para ser aplicados a negocios jurídicos de tipo variado (378).

Los llamados elementos accidentales solo lo son en el sentido de que pueden introducirse o no a voluntad de las partes, y de que no pertenecen al esquema típico del negocio; sin embargo, algunos de los caracterizados como elementos de esta clase pueden ser absolutamente esenciales respecto a ciertos tipos negociales (379). Por otra parte, al ponerse en contraposición a los elementos esenciales, ambas nociones se construyen sobre bases diversas pues estos últimos se definen respecto al hecho negocial. Los accidentales en cambio serían tales, no tanto porque el negocio puede existir sin ellos, sino más bien por no formar parte de su esquema negocial (ya que aquello sería consecuencia de esto). Por ello se hace necesaria una revisión del concepto de elemento accidental, que viene modificado por la noción de elemento esencial.

## B. LOS ELEMENTOS DEL NEGOCIO Y LA EFICACIA NEGOCIAL.

La clasificación de los elementos del negocio es posible básicamente desde dos puntos de vista:

a) Según sean o no indispensables para la validez del negocio, pudiéndose definir como esenciales los componentes del hecho negocial cuya falta da lugar a la invalidez del negocio, y como accidentales aquellos que se añaden al núcleo indispensable para la validez, y cuya falta no afecta la validez misma (380).

b) Según sean o no indispensables para que surja un determinado tipo de negocio. La doctrina más reciente dedica mayor atención a este punto de vista, entendiendo el negocio como una especie fáctica compleja, que comprende múltiples elementos necesarios para la verificación del efecto jurídico, configurándose un núcleo central en el

(376) RESCIGNO, op. cit., supra nota 23, pág. 264.

(377) FRANCESCHELLI, op. cit., supra nota 15, págs. 81, 100-101. ESPIN op. cit., supra nota 73, pág. 403. STOLFI, ENNECCERUS, op. cit., supra nota 210, págs. 299-300. MESSINEO, op. cit., supra nota 54, pág. 357. CARLIOTTI, op. cit., supra nota 17, pág. 13. CASTAN TOBENAS, op. cit., supra nota 29, pág. 375. CARIOTA FERRARA, op. cit., supra nota 2, pág. 116.

(378) RESCIGNO, op. cit., supra nota 23, pág. 302. FALZEA, op. cit., supra nota 22, pág. 66. RUSSO, op. cit., supra nota 18, pág. 98.

(379) LACRUZ BERDEJO, op. cit., supra nota 128, págs. 43-44, cit. como ejemplo el término en relación al comodatario, al mutuo y al depósito.

(380) RUSSO, op. cit., supra nota 18, pág. 103.

conjunto de todas las determinaciones dadas por los sujetos.

Ambas clasificaciones son, en cierta medida, excluyentes; la inserción de un elemento accidental en un negocio determinado no deja de reflejarse sobre la validez; y puede provocar la invalidez del negocio en su totalidad (como sucede por ejemplo con la condición suspensiva imposible, o con la condición ilícita). Por ello es conveniente atender en principio a los elementos en relación con la existencia y la eficacia del negocio y efectuar posteriormente su calificación de acuerdo con su influencia en la validez.

En una especie fáctica es posible efectuar una distinción entre la zona de los elementos esenciales y una zona marginal o periférica en la que se agrupan todos los elementos que, por representar notas accidentales o variables lógicas respecto a la esencia, determinan la extensión y los límites de su esfera de eficacia legal (381). Para que surja la relación jurídica basta que sean realizados los elementos esenciales, constitutivos que son su presupuesto exclusivo; pero para que se produzca la situación efectual puede no ser suficiente la existencia de ese núcleo central, sino que se requieren *"ulteriores elementos a los cuales no puede atribuirse una función causativa igual a aquella que debe reconocerse a la especie fáctica central, porque de ellos depende solo el 'sí' o el 'cuando' del subentrar de la situación efectual"* (382). El negocio es causa del efecto negocial, mientras que el término, por ej., decide el momento en que ha de realizarse tal efecto.

Estas concausas de eficacia, que conciernen solo a las consecuencias jurídicas de un negocio ya perfeccionado en todos sus elementos constitutivos, son en este sentido elementos accidentales del negocio (383). A los elementos esenciales, causas de la eficacia, corresponde la relevancia o irrelevancia de la situación causal; a las concausas, que más bien deberían llamarse elementos inesenciales o marginales, corresponde la eficacia o ineficacia de la situación condicionante. Las concausas o coelementos pueden ser clasificados a partir de dos criterios: en relación a la posición respecto al núcleo central, de donde se dividen en anteriores, contemporáneos y sucesivos; y en relación a la fuente, privada o legal de donde deriva su inclu-

sión, distinguiéndose en voluntarios y legales (384). Interesan fundamentalmente los de carácter voluntario, siendo necesario realizar algunas distinciones previas.

### C. DISTINCIONES CONCEPTUALES.

Se llaman cláusulas del negocio las diversas proposiciones de que consta o puede constar. Pero ellas son diversas de los elementos. Sea que haya una sola o varias cláusulas, en el negocio concurren elementos, implícita o explícitamente previstos por la ley, y que pueden clasificarse diversamente; las cláusulas no son susceptibles de clasificación (385).

No es correcto configurar como elementos accidentales todas las posibles cláusulas especiales que las partes introducen en un negocio jurídico, si no son elementos de eficacia (386). En ocasiones se denomina también a los elementos accidentales modalidades, autolimitaciones de voluntad, cláusulas, disposiciones o determinaciones accesorias (387) sin embargo algunas de estas denominaciones tienen una connotación diversa.

Los requisitos voluntarios de eficacia, dependen de la voluntad de las partes y limitan la fuerza de la manifestación incidiendo en su eficacia; coinciden en buena parte con los elementos accidentales; la condición y el término pertenecen a ambas categorías; el modo en cambio, no es requisito de eficacia.

Las autolimitaciones de voluntad forman un concepto coincidente con el de requisitos voluntarios de eficacia; en cambio, las disposiciones o determinaciones accesorias forman una categoría muy distinta, porque modifican el contenido normal del negocio sin alterar su esencia, por ej. la cláusula penal, las disposiciones referentes a los "efectos naturales", reservas etc. (388).

Bajo el epígrafe elementos accidentales se estudian tradicionalmente la condición, el término y el modo. Las partes pueden agregar en el contenido negocial estas cláusulas, que no pertenecen al esquema esencial del negocio, pero que son relevantes en el caso concreto, y tienden a realizar los intereses correspondientes a las finalidades por ellas perseguidas.

(381) FALZEA, op. cit., supra nota 22, pág. 53.

(382) FALZEA, op. cit., supra nota 22, pág. 35.

(383) Esta clasificación de elementos vendría a corresponder a una clasificación de normas. Las normas principales disponen los componentes típicos y los efectos esenciales de un acto; las normas integrativas entran después de la realización de un elemento ulterior. En este sentido es elemento accidental aquel hecho específico a cuya presencia la norma integrativa subordina la intervención de la norma principal. FALZEA, op. cit., supra nota 22, págs. 69-70.

(384) FALZEA, op. cit., supra nota 22, pág. 63.

(385) MESSINEO, op. cit., supra nota 54, pág. 354. Sobre el convenio principal y sus adiciones, V. Cas. No. 119 de 15:45 hrs., 1 de octubre de 1975. Sin publicar.

(386) CARIOTA FERRARA, op. cit., supra nota 2, pág. 116.

(387) CABANELLAS, op. cit., supra nota 279, pág. 155. CASTAN TOBENAS op. cit., supra nota 29, pág. 375.

(388) V. CARIOTA FERRARA, op. cit., supra nota 2, pág. 661.

## 2. LA CONDICION: (389)

### A. CONCEPTO, CARACTERES, NATURALEZA JURIDICA:

#### a. Concepto:

El negocio se considera sujeto a condición si las partes disponen que su eficacia dependa del verificarse de un evento futuro e incierto. Con el nombre condición se designa cualquier hecho futuro, incierto, al verificarse del cual las partes subordinan la producción o el cesar de los efectos del negocio. Se designa así la cláusula que da un hecho tal carácter, es decir, la propia determinación de voluntad, y también al propio acontecimiento o suceso (390).

FALZEA distingue la previsión condicional y el evento condicionante:

*"...se distinguen netamente en momento subjetivo (condición como previsión) del momento objetivo (condición como evento)..."*

*La previsión condicional y el evento condicionante constituyen respectivamente: uno un elemento del acto jurídico en su contenido de voluntad, y parte de la compleja declaración negocial; el otro un elemento externo al acto e investido de la cualidad de concausa de la eficacia. De donde el ligamento entre ambos tiene lugar solo en cuanto la previsión condicional forma parte del acto, y es en relación a este último, considerado en su integridad, que funciona la concausa, así que resultan netamente separadas la previsión condicional que se refiere a la zona central del acto, y el evento condicionante, que concierne en cambio a la zona marginal. El evento constituye el punto fundamental sobre el cual gravita todo el mecanismo condicional, y a la previsión corresponde poner en marcha el mecanismo en función de un particular intento de los sujetos..."* (391).

Desde un punto de vista teleológico, la condi-

ción se justifica con miras al interés de las partes. Los sujetos, al regular sus intereses, pueden querer que tengan actuación de inmediato y que surjan entonces las respectivas consecuencias jurídicas.

Pero puede ser que los sujetos, para conseguir una meta específica, establezcan que sus intereses se realicen en cierta circunstancia, de modo que no les conviene una eficacia inmediata. La condición implica la valoración de intereses posteriores, externos, futuros e inciertos, en contraste con el interés interno tendiente a la función típica del acto (392).

#### b. Características:

El evento condicionante se caracteriza por su posición en el futuro y su incerteza. A estos requisitos se añaden la exterioridad, la accidentalidad, (393), y la voluntariedad de su inserción. La condición es extrínseca al acto al que precede; por ello es elemento marginal o coelemento del negocio. La incertidumbre hace referencia a que sea dudosa la realización del acontecimiento. En ello difiere de las llamadas condiciones impropias. La voluntariedad permite distinguir la condición de las condiciones legales o iuris, y hace referencia también a la determinación de cuándo es posible para los particulares en ejercicio de su autonomía establecer condiciones que funcionen como tales.

#### c. Naturaleza jurídica:

Algunas teorías hacen depender de la condición la existencia de la voluntad o bien la del negocio mismo (394). Otras, más acertadamente, hacen depender de la condición los efectos del negocio. La primera teoría contrasta con el derecho positivo, por el cual el negocio condicional, aparte de la pendencia de sus efectos, debe tenerse como ya existente.

En el negocio condicionado la voluntad solo quiere los efectos en una determinada circunstancia; no es que se quiera una cosa y luego se añada otra; solo se quiere bajo condición.

La voluntad de las partes subordina los efectos del negocio a la producción de un evento extraño.

La condición afecta únicamente los efectos del negocio, bien suspendiéndolos, bien haciendo cesar los ya producidos. Es una concausa de efica-

- (389) En el derecho romano la condición fue conocida y se agregaba a negocios de todas clases, sobre todo a la stipulatio y los legados, quedando excluidos los "actus legitimi". Solo era bien delineada la figura de la condición suspensiva en cuanto a la resolutoria, se creía que las partes hubiesen creado otro negocio sujeto a su vez a condición suspensiva; si el evento se verificaba, este segundo negocio producía su efecto, que era el de cortar la eficacia del otro negocio. El negocio sujeto a condición suspensiva no producía por lo pronto efecto alguno pleno; los derechos pendientes fueron garantizados por efectos previos que limitaban en gran medida a la otra parte. Se consideró que la condición debía responder a los requisitos de la incerteza, licitud y posibilidad; debía ser además un hecho futuro. FRANCESCHELLI, op. cit., supra, nota 15, págs. 101-103. JORS-KUNKEL, op. cit., supra nota 117, págs. 120-124.
- (390) FRANCESCHELLI, op. cit., supra nota 15, pág. 101. CARIOTA FERRARA, op. cit., supra nota 2, pág. 665. ESPIN, op. cit., supra nota 23, págs. 403-404. TRIMARCHI, op. cit., supra nota 215, pág. 211.
- (391) FALZEA, op. cit., supra nota 22, pág. 78-79.
- (392) FALZEA, op. cit., supra nota 22, pág. 80.
- (393) FALZEA, op. cit., supra nota 22, pág. 132.
- (394) ARNDTS, ADICKENS, FERRARA, etc., cit. por CARIOTA FERRARA, op. cit., supra nota 2, págs. 664 y ss.

cia de la declaración de voluntad negocial (395). Pero la declaración y la condición solo analíticamente pueden considerarse como diversas, pues son en realidad algo único e indisoluble, en atención a su función. Si de la condición depende el efecto del negocio, ella viene a formar parte integrante y sustancial del mismo (396).

## B. CLASES DE CONDICIONES.

Conviene previamente distinguir las verdaderas condiciones de las *conditio iuris* y las llamadas condiciones impropias.

### a. *Conditio iuris* o condiciones legales:

La condición es un requisito voluntario de eficacia, y por ello se distingue de los elementos exigidos por la ley para la eficacia de ciertos negocios, y que por eso se llaman *conditio iuris*. En esta categoría pueden ubicarse todos aquellos actos o hechos extrínsecos al negocio que la ley considera decisivos para su eficacia, de acuerdo a su naturaleza o a la situación de los interesados, como podría ser la autorización al tutor para enajenar o gravar bienes del pupilo, la realización del matrimonio para la eficacia de las capitulaciones, etc. Estos deberían ubicarse en una categoría diversa, como requisitos legales de eficacia.

Se asemejan a la condición voluntaria en su incidencia sobre la eficacia, pero la diferencia se observa considerando que en la verdadera condición se da una particular determinación de la autonomía negocial para la satisfacción de los intereses privados la *conditio iuris* son en cambio el producto de disposiciones normativas que limitan la autonomía de las partes, subordinando la eficacia del negocio a la realización de los eventos a los cuales la ley da tal valor en función de intereses extraños a los sujetos, con lo que está en juego la existencia misma de la relación jurídica por deficiencia de un requisito impuesto por la ley (397).

En última instancia, sin embargo, es posible reducir a un esquema general las condiciones legales y voluntarias; ambas son mecanismos para subordinar la regulación negocial de modo que no entre en colisión con un sistema de intereses ulteriores; claro está que la condición voluntaria se introduce para fines particulares, y con función instrumental, entre el acto y sus efectos (398).

### b. Condiciones impropias.

En la condición existe un estado de incerti-

dumbre objetivo a cerca de la producción o el cese de los efectos del negocio. En ello difiere de las llamadas condiciones impropias, que pueden ser subjetivas o necesarias.

No pueden considerarse condiciones las cláusulas que hacen depender la eficacia de un evento ya realizado, pero subjetivamente incierto, pues en tal caso faltaría la situación de pendencia, bastando la constatación del hecho para que el negocio despliegue su eficacia.

Tampoco son verdaderas condiciones las llamadas necesarias, es decir, eventos que deben necesariamente darse, pero sin que se sepa exactamente cuándo. Estos en realidad funcionan como términos (399).

### c. Clasificación de acuerdo a la naturaleza del hecho condicionante: condiciones potestativas, causales y mixtas.

Es la causal la condición que consiste en un hecho sustraído a la voluntad del interesado, sea un hecho de la naturaleza o un comportamiento de un tercero.

Es potestativa si supone un acto de una de las personas que intervienen en el negocio, dependiendo de su voluntad.

Es mixta si el hecho depende a la vez de la voluntad de un sujeto del negocio, y de un hecho natural o de la voluntad de un tercero (400).

En el segundo grupo citado se distinguen las condiciones meramente potestativas, que dependen de la mera voluntad del sujeto o de un hecho voluntario del todo irrelevante y que según el art. 681 C.C., son nulas si se refieren a la simple voluntad del promitente, nulidad que se extiende a la entera obligación; no sucede así si depende de la voluntad del acreedor, caso en el cual es perfectamente válida la condición. Las condiciones potestativas, en cambio, dependen de la voluntad del sujeto, pero de tal forma que no pueden realizarse o dejarse de realizar indiferentemente, porque están sujetas a otras circunstancias externas (por ej., si hago un largo viaje). Estas condiciones pueden introducir en el negocio válidamente, e influyen como tales en sus efectos.

### d. Clasificación de acuerdo a la naturaleza del hecho:

Condiciones positivas y negativas.

Una segunda clasificación con referencia a la naturaleza del hecho, distingue las condiciones en positivas o negativas, según el correspondiente carácter del evento. Son positivas si deben cambiar

(395) GUILLON, op. cit., supra nota 137, pág. 167.

(396) COVIELLO, op. cit., supra nota 215, pág. 459.

(397) V. SCOGNAMIGLIO, op. cit., supra nota 3, págs. 143-144. COVIELLO, op. cit., supra nota 215, págs. 459-460.

(398) FALZEA, op. cit., supra nota 22, págs. 113-114, 93.

(399) Ya en el Derecho Romano existían similares regulaciones sobre las condiciones impropias: "Nulla sit *conditio*, quae in praeteritum confetur, vel quae in praesens" (Es nula la condición referida al pasado o al presente). Digesto, Ulpiano, Lib. XXVIII, tit. VII, Ley 10, s VI. CABANELLAS, op. cit., supra nota 279, Nos. 815 y 1974.

(400) V. Von THUR, op. cit., supra nota 214, pág. 88. CARIOTA FERRARA, op. cit., supra nota 2, pág. 670.

el estado actual, y negativas las que lo deben mantener.

**e. Clasificación de acuerdo a la influencia en la eficacia del negocio: Condiciones suspensivas y resolutorias.**

La condición es suspensiva si de su verificación depende el nacimiento de los efectos; tal es la hipótesis más difundida porque responde mejor a los fines del mecanismo condicional. La condición es resolutoria si se hace derivar de ella la cesación de los efectos.

Para algunos autores solo existe la condición suspensiva, pues toda condición suspende algo, sea el nacimiento, sea la extinción de la obligación; la condición resolutoria para una de las partes es suspensiva para la otra, de modo que aquella es solo una faz de esta (401). Pero tal posición no es exacta, ya que ambas clases de condiciones presentan una naturaleza diversa, tanto en su posición estructural como en su función.

La condición suspensiva constituye una causa de eficacia un elemento marginal del acto sobre el que incide, presentándose como una particular forma que asume el proceso de producción; opera en lo interno del acto, insertándose entre los momentos de la relevancia y de la eficacia, retardando la llegada de esta.

La condición resolutoria, en cambio, constituye un hecho estructuralmente autónomo; presupone que el acto exista ya en todos sus elementos, centrales y periféricos, y que haya producido sus consecuencias; opera hacia lo externo sobre tales consecuencias, de modo que sus efectos se contraponen a los del acto condicional (402).

En la condición suspensiva las partes subordinan la actualización del interés programado a la realización de un evento previsto; sólo en ella hay verdadera dependencia, pues mientras no se cumpla, no se sabe si se producirán los efectos.

En la condición resolutoria, en cambio, la situación jurídica nace de inmediato, y solo existe incertidumbre acerca de si llegará a desaparecer. La condición resolutoria aparece como hecho extintivo-constitutivo, cuya función está en relación con el permanecer de la situación efectiva (403).

**f. La llamada condición resolutoria implícita.**

En el capítulo del C.C. sobre las obligaciones

condicionales aparece el art. 692, referente al incumplimiento contractual y a la llamada condición resolutoria implícita. Tal emplazamiento del artículo es inadecuado, e incorrecta también aquella expresión, que debiera ser "*pacto comisorio tácito*" o "*cláusula resolutoria sobreentendida*". La verdadera naturaleza jurídica del instituto es la de un derecho potestativo del sujeto para exigir el cumplimiento del contrato o pedir su resolución. No se trata de una condición, pues este término se refiere técnicamente a los elementos accidentales del negocio jurídico, producto de la voluntad de las partes. Se trata más bien de un efecto que proviene de la ley. La denominación es la misma del Código Civil francés, acogida en nuestra legislación (404).

**C. REQUISITOS DE LA CONDICION. CONDICIONES IMPOSIBLES, ILICITAS Y PERPLEJAS.**

Solo se admiten las condiciones que no rebasen los límites de la autonomía privada; la ley, el orden público y las buenas costumbres, y que sean además posibles.

**a. Condiciones ilícitas:**

Son ilícitas las condiciones contrarias a la ley, el orden público y las buenas costumbres. Los negocios inter vivos son viciados enteramente por estas condiciones y devienen absolutamente nulos.

De acuerdo con el art. 679 C.C. sólo es nulo el negocio cuando la condición debe realizarse por quien debe obtener la ventaja del negocio, es decir, el acreedor, por ej. "*doy mil a Ticio si mata a mi enemigo*". Pero si el hecho debe cumplirse por quien debe sufrir la pérdida económica (el deudor), el negocio es válido; por ej. "*te daré mil si mato a mi enemigo*".

Ello en razón de que el lucro constituye un incentivo para consumir el acto ilícito cuando la condición debe cumplirla el acreedor, mientras que tal incentivo falta si debe cumplirlo el deudor (405).

Según el art. 680 C.C., para las condiciones resolutorias rigen los mismos principios, en sentido inverso. De este modo, la condición resolutoria consistente en un hecho ilícito es válida si es positiva, por ej. "*te dono mil pero si frecuentas lugares*

(401) V. por ej.: ALESSANDRI, op. cit., supra nota 25, pág. 465.

(402) FALZEA, op. cit., supra nota 22, págs. 84, 239.

(403) FALZEA, op. cit., supra nota 22, págs. 239, 243.

(404) V. Sobre este tema CASAFONT ROMERO, Pablo. "*Ensayos de Derecho Contractual*". La acción resolutoria y la excepción de contrato no cumplido en la legislación costarricense. Colegio de Abogados, San José, Costa Rica, 1968, págs. 11 y ss. En especial, págs. 18-19.

(405) V. COVIELLO, op. cit., supra nota 215, pág. 468.

de corrupción la donación se tendrá como no hecha". Será nula si es negativa, por ej. "te dono mil, pero si no frecuentes lugares de corrupción la donación quedará resuelta". En el primer caso el negocio es lícito porque la posibilidad de resolución es un estímulo para abstenerse del hecho ilícito; lo contrario sucede en el segundo, que es nulo porque la resolución es incentivo al mal (406).

En el testamento, negocio mortis causa, las condiciones ilícitas se tienen por no puestas y por pura y simple la institución, excepto si la condición ha sido la causa impulsiva y determinante de la liberalidad, caso en el cual es nulo todo el negocio (art. 615 C.C.); ello se justifica en el principio de conservación del negocio, porque el testador, ya muerto, no hubiera podido cambiar su disposición (407).

#### b. Condiciones imposibles:

La condición es imposible cuando no puede verificarse por obstáculos materiales, físicos, naturales, porque tienden a la verificación de un hecho irrealizable (si es positiva) o evitar un hecho necesario (si es negativa (408)), todo ello de acuerdo con las leyes naturales y el estado de los medios materiales al momento del negocio.

La condición imposible anula la obligación entera, pero es válida y válido el negocio si la condición es de no hacer una cosa imposible, tratándose de suspensiva, o de hacer una cosa imposible, si es resolutoria (arts. 678 y 680 C.C.). Al igual que la condición ilícita, se tiene por no puesta en el testamento salvo si ha sido la causa impulsiva y determinante del negocio caso en el cual es nula toda la disposición (art. 615 C.C.).

#### c. Condiciones perplejas:

Es necesario que la condición tenga una conexión lógica y jurídica con el entero negocio. Las condiciones perplejas, que hacen ininteligible y contradictoria consigo misma la declaración de voluntad, quitan toda validez al negocio. Por ej.: Institulo heredero universal a Ticio, si instituyo como mi heredero a Cayo (409).

## D. NEGOCIOS CONDICIONABLES.

Con base en el principio de autonomía de la voluntad, la condición puede ponerse en la mayor parte de los negocios jurídicos, salvo algunas excepciones.

En algunos negocios de derecho patrimonial, la ley excluye tal posibilidad. Así por ej. la aceptación y repudiación de la herencia (art. 527 C.C.). Los negocios del derecho de familia son incompatibles con toda condición. No puede condicionarse el matrimonio (art. 12, C. Fam.) por ej., ni el divorcio, la adopción, etc.

Si se llegase a estipular una condición, se tiene por no puesta y el negocio es válido.

## E. EFECTOS DE LA CONDICION:

#### a. Pendencia de la condición:

La condición es pendiente desde el momento en que se da vida al negocio, hasta que se cumple el evento o se tiene la certeza de que no llegará a verificarse (410).

Si la condición es suspensiva, el negocio no produce ningún efecto. Entre tanto las personas tienen una simple expectativa a las posiciones jurídicas que deben derivar del negocio, si este llega a ser eficaz. No adquieren ningún derecho ni obligación, sino solo una expectativa a tenerlos, que se convertirá en una situación jurídica consolidada si se verifica la condición (411). Mientras tanto, es objeto de protección por el ordenamiento. No es exacto afirmar que solo hay una esperanza de derecho: el derecho condicionado existe aunque no despliegue su eficacia, y su titular puede ejercer medidas de conservación para defenderlo (art. 683 C.C.) disponer de su expectativa. El negocio existe y es válido, y por tanto, vincula al deudor. La condición suspensiva se coloca entre el momento de la relevancia y el de la eficacia. Cuando se produce el núcleo central de una especie fáctica: se provoca la intervención de la correlativa norma jurídica, en dos momentos lógicamente distintos:

- (406) V. COVIELLO, op. cit., supra nota 215, pág. 469. En el Derecho Romano Clásico la condición imposible se tuvo por no escrita, y no viciaba la institución. Digesto, Ulpiano, Lib. XXVIII, tít. VII, Ley la Juliano Lib. XXX, tít. I, CABANELLAS, op. cit., supra nota 279, Nos. 812, 836 y 1802.
- (407) COVIELLO considera injustificable tal excepción, por la indivisibilidad de la declaración de voluntad, y sugiere su aplicación restringida. Op. cit., supra nota 215, pág. 466.
- (408) Las condiciones jurídicamente imposibles se remiten al criterio de ilicitud.
- (409) V. COVIELLO, op. cit., supra nota 215, pág. 469. Semejante disposición existió en el derecho romano: "Non dubitamos quin turpes conditones remittendae sint". (No dudamos de que las condiciones torpes deben ser remitidas). Marcelo, Digesto Lib. XXXV, tít. I, Ley 20. "La condición perpleja anula la institución". Digesto, Lib. XXVIII, tít. VII, Ley 16. CABANELLAS, op. cit., supra nota 279, Nos. 877, 816.
- (410) FRANCESCHELLI, op. cit., supra nota 15, pág. 104.
- (411) Expectativa es "la posición históricamente individualizada del sujeto en cuanto punto concreto de referencia de los futuros efectos de la fattispecie jurídica, ya perfeccionada en sus elementos constitutivos. . . constituye una relación jurídica actual, instaurada por la norma con carácter preliminar, en función de las consecuencias jurídicas suspendidas. . .". FALZEA, op. cit., supra nota 22, págs. 29-30. Al igual que en el derecho moderno, entre los romanos, "antes del cumplimiento de la condición la parte tenía una expectativa jurídicamente protegida del derecho condicionado, activa y pasivamente transmisible a los herederos". JÖRS-KUNKEL, op. cit., supra nota 117, pág. 123.

en el primero se reconoce al hecho la posibilidad de producir consecuencias jurídicas, es decir, se le atribuye eficacia potencial; en el segundo se actualizan las consecuencias dispuestas. Si existe una condición, estos dos momentos se presentan históricamente destacados y distantes. Mientras está pendiente, se da la relevancia jurídica, que revela una actitud de la situación de hecho para desplegar los efectos (perfil objetivo) y una investidura de un sujeto en la posición de destinatario de tales efectos (412).

Si la condición es resolutoria, el negocio produce plenamente sus efectos. El adquirente puede ejercitar su derecho pero el enajenante puede cumplir actos conservativos (art. 683 C.C.) ambos están obligados a observar una conducta de buena fe para conservar íntegras las razones de la otra parte. El adquirente está sujeto a que la eficacia del negocio cese por completo cuando la condición se realiza, y él sufre la pérdida de la cosa si esta se produce durante la pendencia (art. 689 C.C.).

La condición resolutoria funciona entonces en relación con el permanecer o no de la situación efectual.

#### b. Cumplimiento de la condición. Retroactividad.

La incertidumbre cesa cuando la condición se cumple. Si era suspensiva, a partir de ese momento se producen los efectos del negocio. Se considera cumplida cuando se verifica el evento que la forma; entonces el sistema de los intereses internos se traduce en realidad jurídica, y la situación de neutra se convierte en favorable.

Si la condición era resolutoria se da la incidencia de los intereses externos sobre los internos, después de que estos han encontrado actuación en consecuencias jurídicas ya producidas.

Los efectos hasta entonces producidos cesan por completo. En general los ordenamientos se inclinan por dar a la producción o cesación de los efectos un alcance retroactivo. Ello significa que desaparece la incertidumbre, y la posición jurídica y económica del que tenía el derecho incierto es igual a la que hubiese tenido de no existir incertidumbre, es decir, el resultado del negocio es idéntico al que hubiera existido de ser el negocio puro y simple, salvo respecto a los frutos y actos de administración (arts. 685, 690 y 691 C.C.). Consecuencia de la retroactividad de la condición sus-

pensiva es que el negocio se reputa cumplido desde el principio pura y simplemente: son válidos todos los actos, aún de disposición, ejecutados por el adquirente, e ineficaces los del enajenante. Si la condición era resolutoria, el negocio se tiene como no hecho, y quedan sin eficacia los actos del adquirente, persistiendo los del enajenante (413).

#### c. Ficción de verificación.

El artículo 682 C.C. dispone implícitamente la obligación de los obligados de no impedir el verificarse de la condición. Establece que se tiene por cumplida si el deudor impide su cumplimiento (414). Ello se fundamenta en la necesidad de hacer respetar la intención manifestada por las partes garantizando que pueda llegar a actuarse la regulación de intereses internos, que sólo el interferir de determinados intereses externos contrarios habrfa debido paralizar (415).

#### d. Falta de la condición.

El estado de incertidumbre cesa también cuando el evento no llega a realizarse, pero se presenta el problema de la determinación del tiempo. Se considera que falta la condición cuando se tiene la certeza, y no solo la duda, de que no podrá realizarse (416). Si la condición era suspensiva se tiene como perpetuamente pendiente, y el negocio no surte ningún efecto. Si era resolutoria, las situaciones jurídicas se consolidan definitivamente, como si el negocio hubiese sido puro y simple.

Si la condición era suspensiva, y el evento no se verifica, el mecanismo de la condición opera excluyendo en forma definitiva el producirse de las consecuencias jurídicas del negocio, y este deviene absolutamente inútil (417). Persisten los actos de disposición realizados por el enajenante y se tienen por no realizados los del adquirente.

Si la condición era resolutoria, persisten los actos dispositivos del adquirente y caen los del enajenante.

### 3. EL TERMINO (418):

#### A. CONCEPTO.

El término es un evento futuro pero cierto a partir del cual deben producirse o cesar los efectos del negocio. Su introducción corresponde a una

(412) FALZEA, op. cit., supra nota 22, pág. 28.

(413) V. COVIELLO, op. cit., supra nota 215, págs. 474-475.

(414) Así lo establecía ya el Digesto, Juliano, Lib. XXXV tít. I, Ley 24. CABANELLAS, op. cit., supra nota 279, No. 878.

(415) V. FALZEA, op. cit., supra nota 22, págs. 206-207.

(416) Cas. 94, 15:30 hrs. 26 de noviembre de 1957, sem. II, tomo II, pág. 753.

(417) Sobre la inutilidad del negocio V. FALZEA, op. cit., supra nota 22, pág. 177.

(418) También los romanos conocieron el término, cuya aposición hacía que los efectos del negocio fueran puestos en relación a un diez, tal que se produjeran desde o hasta un día determinado. El término no podía preceder a algunos negocios, como la herencia, y, a la par de la condición, a los actus legitimi. Se hablaba de disposiciones ex die (término inicial) e in diem (término final) V. FRANCESCHELLI, op. cit., supra nota 15, pág. 105.

finalidad práctica-limitar o diferir en el tiempo la eficacia del contrato. El término indica el momento temporal futuro pero cierto en que finalizan o se inician los efectos del negocio.

Según la doctrina predominante, el término puede considerarse como un elemento accidental del negocio, que se resuelve en una cláusula a través de la cual las partes ponen un límite a la eficacia, y que es compatible con la función típica del negocio. El término es aquella parte de la regulación negocial que opera la colocación de los intereses en el tiempo; en tanto que no es posible una regulación de intereses sin una dimensión temporal, se ha visto en el término un elemento esencial, necesario e indefectible del negocio (419). En realidad los intereses humanos se desenvuelven y tienen significado respecto a un tiempo determinado: los comportamientos son fenómenos temporales, y el tiempo es por ello esencial a ellos, pero el término hace referencia a la posibilidad de que la dimensión temporal de intereses pueda ser libremente operada por las partes. En este sentido el término se configura como elemento voluntario, frente a los casos en los cuales es la ley la que señala cuándo deben verificarse los efectos del negocio, o las obligaciones de él surgidas.

El término difiere de la condición en que no existe un estado de incertidumbre sobre los efectos del negocio, pues se sabe que debe necesariamente llegar.

## B. CLASES.

### a. Término inicial y final.

Un término puede ser puesto al negocio a fin de diferir sus efectos; en tal caso es inicial (*dies a quo*), a su vencimiento el negocio iniciará la producción de sus efectos. Puede ser puesto también a fin de hacer cesar sus efectos: es el término final (*dies ad quem*).

### b. Término de eficacia y de cumplimiento.

El término puede desempeñar dos funciones: puede influir en la eficacia del negocio, entendida como producción de los efectos, o bien puede referirse únicamente, limitándose en el tiempo, al ejercicio de los derechos y al cumplimiento de las obligaciones ya producidas como efectos del negocio. En este último caso no es posible hablar de negocio a término, ya que no es el negocio lo que pende del término sino solo su ejecución (420). Por ello algunos autores entienden que ese tipo de término no es una modalidad del negocio sino de su cumplimiento. En esta situación, el término se

refiere a uno solo de los efectos negociales, señalando el momento en que la obligación debe ser exigida; es propio por tanto de los negocios obligatorios. Está establecido normalmente en beneficio del deudor, y como tal se presume pero puede estarlo en interés del deudor, o de ambos. En razón de aquella presunción, el acreedor no puede exigir la prestación antes de la caída del término, excepto si el deudor ha llegado a ser insolvente, o ha disminuido por hecho propio las garantías que había prometido (421).

Ambas figuras de término, no obstante su diverso modo de operar, constituyen determinaciones relativas a la colocación de los intereses negociales en el tiempo, y pueden reducirse a un común denominador en tanto que indican el momento en el cual deben tener lugar la satisfacción del interés programado (422).

### c. Término esencial y accidental.

A veces se distingue entre término esencial y accidental para indicar que hay negocios que han de someterse necesariamente a algún término (por ej. el comodato o el depósito). Pero con más frecuencia se denomina término esencial, con referencia al momento de ejecución de las obligaciones, a aquel que las partes fijan para el cumplimiento de la prestación, con exclusión de cualquier otro, por ser el único momento en que sus intereses puedan ser satisfechos. (Por ej. A contrata una orquesta para que amenice su fiesta del 31 de diciembre).

### d. Clases de término según su designación:

El término puede designarse con la mención de un día, por ej. el 25 de enero de 1983, es el *dies certus an et quando*; también por la fijación de un evento que se producirá necesariamente, aunque se ignore cuándo, por ej. el día es la muerte de X; es el *dies certus an et incertus quando*. El tercer tipo de término que se suele señalar, el "*dies incertus an et incertus quando*" (por ej. cuando llegues a los 80 años de edad), funciona generalmente como condición.

## C. EFECTOS.

Durante la pendencia del término, si es inicial, el negocio no produce ningún efecto; si es final, el negocio despliega toda su eficacia. En el momento en el cual se producen todos los elementos constitutivos de la especie fáctica negocial, se determina en los sujetos una situación jurídica que es diversa de la situación definitiva a producirse cuando venza el término; por eso el contenido de esta última

(419) RUSSO, op. cit., supra nota 18, pág. 83.

(420) ALBALADEJO, op. cit., supra nota 134, pág. 134.

(421) V. TRIMARCHI, op. cit., supra nota 215, pág. 218. Disposiciones similares existieron ya entre los romanos. Así, Ulpiano Libro XVI, tít. II, Ley 7a. "Lo debido a término no se compensará antes de que venza el término". Celso, Ley 186, Reglas de Derecho. V. CABANELLAS, op. cit., supra nota 279, No. 554, 1689.

(422) RUSSO, op. cit., supra nota 18, pág. 65.

es realizado en aquel momento solo potencialmente (423).

Tratándose de término de cumplimiento, mientras no venza, el cumplimiento de la obligación ya constituida no puede ser exigido por el acreedor, ni el deudor está obligado a efectuar la prestación. Si el término es final, las obligaciones deben cumplirse hasta que se dé el transcurso del plazo. Al vencimiento del término, si es inicial, el negocio despliega sus efectos, y si es final, no produce desde ese momento más efectos.

Si el término se refiere al cumplimiento, cuando vence la obligación se hace exigible, y a partir de ese momento puede reclamar el acreedor la prestación. Mientras tanto, es posible que el deudor, renunciando al plazo, haya llevado a cabo el cumplimiento. Cuando se dan determinadas circunstancias que dan a entender que el deudor puede intentar frustrar, o que menoscaba de hecho los intereses del acreedor, el ordenamiento dispone, valorando ciertos hechos, el vencimiento anticipado del término (art. 777 C.C.), llamado técnicamente "*decadencia del beneficio del término*".

En todo caso, el vencimiento del término produce efectos *ex nunc*, no *ex tunc* como la condición; por lo tanto, en el término final, los efectos antes producidos quedan paralizados. No se da la retroactividad (424).

#### 4. EL MODO.

El modo es una declaración de voluntad accesorias por la cual se impone el adquirente la obligación de realizar una prestación (425).

Es una disposición que puede añadirse sólo a los negocios a título gratuito; al menos así ha funcionado en la experiencia jurídica, y se suele entender como medida o límite de las liberalidades.

Como determinación accesorias que introduce el disponente difiere de la contraprestación propia de los negocios a título oneroso; el modo no es un correlativo sino más bien un límite de la atribución, una limitación de la liberalidad. Por ello se ha sostenido que no cabe en los negocios onerosos, sino solo en los de liberalidad, sean *intervivos* o *mortis causa* (426).

El modo se distingue de los simples consejos o recomendaciones por cuanto impone una obligación, cuyo incumplimiento puede sancionarse coactivamente. En él, además de quererse los efectos propios del negocio, quiere uno de los sujetos

que se imponga al otro una obligación o carga, consistente normalmente en señalar un uso o destino determinado a la cosa objeto del negocio. Se persigue alcanzar no sólo de los efectos típicos, sino otros no previstos en el tipo negocial puro. Se perfilan en el negocio modal una voluntad principal y una accesorias: la modal que se rige por las reglas propias de las obligaciones.

Desde el punto de vista de los sujetos cabe distinguir entre el gravado por el modo, o deudor de la obligación, y el acreedor de la misma que es el donante, o en su caso, el beneficiario de la carga puede imponerse en utilidad del propio donante de un tercero, o del mismo donatario, e incluso desligada de un beneficiario concreto, o con carácter espiritual. Mientras la condición y el término suspenden o hacen cesar los efectos del negocio cuando se cumplen, cuando se introduce un modo se quieren los efectos propios más el nuevo efecto de la carga. A diferencia de aquellas disposiciones, el modo no suspende los efectos del negocio, y es fuente de obligaciones.

La índole jurídica del modo se ha discutido largamente en doctrina. Se ha equiparado a la condición resolutorias potestativas, o a la suspensiva negativa, a una condición resolutorias tácitas, como la de los contratos bilaterales (pero esta es un efecto dado por la ley y no un elemento querido por el autor del negocio) a un fideicomiso parcial, a la causa, la presuposición, etc. (427). Pero en realidad el modo tiene una naturaleza jurídica propia; es una declaración accesorias de voluntad, que introduce nuevos efectos en el negocio, y que debe realizarse para que se mantengan los efectos típicos (428).

El sujeto adquiere los derechos derivados del negocio, según las reglas de este e independientemente del cumplimiento de la carga, es decir, el negocio produce sus efectos en cuanto es perfecto; el modo no impide la eficacia, pero constriñe al cumplimiento de la obligación en que consiste. La disposición modal es exigible sin que se requiera el previo cumplimiento del gravamen.

El beneficiado debe efectuar la prestación en los límites de la atribución, y corresponde a cualquier interesado el poder de actuar por el cumplimiento de la carga. En caso de incumplimiento, cabe exigir la devolución de lo percibido, con sus frutos e intereses, es decir, se produce la resolución del negocio, cuyos efectos alcanzan a los actos de disposición llevados a cabo por el beneficiado incumpliente, salvándose los derechos de terceros.

Cuando el incumplimiento de la carga no sea

(423) FALZEA, op. cit., supra nota 22, pág. 32.

(424) FRANCESCHELLI, op. cit., supra nota 15, pág. 106.

(425) ESPIN, op. cit., supra nota 23, pág. 409.

(426) V. TRIMARCHI, op. cit., supra nota 215, pág. 219. ESPIN, op. cit., supra nota 23, pág. 409. RESCIGNO, op. cit., supra nota 23, pág. 307. FRANCESCHELLI, op. cit., supra nota 15, pág. 106.

(427) V. COVIELLO, op. cit., supra nota 215, págs. 486 y ss.

(428) GUILLON, op. cit., supra nota 137, pág. 168.

culpable, el obligado debe cumplir el gravamen en otros términos, los más análogos a la voluntad del beneficiario (429).

En caso de incumplimiento debe atenderse siempre en primer lugar a lo que al respecto hubiese dispuesto el donante o testador.

En el negocio modal los efectos se producen de inmediato, pero si no se cumple la carga, puede

producirse la devolución de lo adquirido. Entonces sí aparece el modo influyendo como requisito de eficacia, porque debe realizarse para que esta se mantenga.

La doctrina es conforme en admitir que el modo imposible o ilícito debe tenerse por no puesto (430), aunque algunos opinan que deben aplicarse por analogía las reglas de la condición.

## BIBLIOGRAFIA

- ALBALADEJO, Manuel: *Compendio de Derecho Civil*. Librería Bosch, Barcelona 1970.
- ALESSANDRI, Arturo y SOMARRIVA, Manuel: *Curso de Derecho Civil*. Ed. Nascimento. Santiago, Chile. 3a. edición 1961. Tomo I, Volumen I, Parte General.
- ALTERINI, Atilio Aníbal, y otros: *Curso de Obligaciones*. Vol. I. Abeledo-Perrot. Buenos Aires, 1975.
- ALVAREZ, Teodoro: *Derecho Civil*. Teoría de los actos jurídicos. Ed. Nascimento. Santiago de Chile, 1949.
- BETTI, Emilio: *Teoría General del Negocio Jurídico*. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid. Segunda edición.
- BONFANTE, Pedro: *Instituciones de Derecho Romano*. Instituto Editorial Reus Madrid. Traducción de la 8a. ed. italiana por Bacci y Larrosa.
- BRANCA, Giuseppe: *Istituzione di Diritto Privato*. 5a. Edizione. Zanichelli. Bologna, 1973.
- BRENES CORDOBA, Alberto: *Contratos*. San José, Costa Rica. Ed. mimeografiada, 100 ps.
- BRENES CORDOBA, Alberto: *Tratado de las Obligaciones*. Ed. Juriscentro. San José, Costa Rica, 1977.
- CABANELLAS, Guillermo: *Repertorio Jurídico de locuciones máximas, aforismos latinos y castellanos*. Editorial Heliasta S.R.L. Buenos Aires, Argentina, 1973.
- CANDIAN, Aurelio: *Instituciones de Derecho Privado*. Primera Edición en Español. UTEHA. México, 1961.
- CARIOTA FERRARA, Luigi: *Il negozio giuridico nel diritto privato italiano*. Morano Editore.
- CASAFONT ROMERO, Pablo: *Ensayos sobre Derecho Contractual*. Colegio de Abogados, San José, Costa Rica, 1968.
- CASTAN TOBEÑAS, José: *Derecho Civil Español Común y Floral*. Tomo III. Instituto Editorial Reus. 9a. Ed. Madrid, 1958.
- CERTAD, Gastón: *La teoría del negocio jurídico frente a la legislación civil costarricense*. En: Revista de Ciencias Jurídicas No. 29 San José, C.R. Mayo-agosto, 1976.
- COLIN, Ambrosio y CAPITANT, H.: *Curso elemental de Derecho Civil*. Editorial Reus. Madrid, 1975. Tomo I.
- COVIELLO, Nicolás: *Doctrina General del Derecho Civil*. Unión Tipográfica Editorial Hispanoamericana. México, 1938.
- DE COSSIO, Alfonso: *Instituciones de Derecho Civil*, 1. Alianza Editorial S.A. Madrid, 1975.
- DE RUGGIERO, Roberto: *Instituciones de Derecho Civil*. Tomo II, Vol. I. Instituto Editorial Reus. Madrid. Trad. de la 4a. E. italiana por Serrano y Santa Cruz.
- DIEZ PICAZO, Luis: *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*. Vol. I, Editorial Tecnos. Madrid, 1972.
- ENNECCERUS, Ludwig: *Derecho de Obligaciones*. Bosch Casa Editorial Barcelona. Undécima Edición. Volumen I. Tomo II, 1947. Volumen II, Tomo I, 1950.
- ESPIN, Diego: *Manual de Derecho Civil Español*. Vol. I. Parte General. Ed. Revista de Derecho Privado. Madrid, 1968.
- FALZEA, Angelo: *Efficacia giuridica*. Voci di Teoria Generale del Diritto. Milano Giuffrè Editore 1970.
- FALZEA, Angelo: *La Condizione e gli elementi dell'atto giuridico*. Giuffrè-ed Milano, 1941.
- FALZEA, Angelo: *Voce "Manifestazione"*. En: *Enciclopedia del Diritto*. Dott. A. Giuffrè Editore. Varese, 1975. Tomo XXV.
- FRANCESCHELLI, Bruno: *Nozioni di Diritto Privato*. Casa Molisana del Libro Editrice. Campobasso, Italia, 1962.
- GIORGI, Jorge: *Teoría de las Obligaciones*. Ed. Reus S.A., 1969.
- GUILLON BALLESTEROS, Antonio: *Curso de Derecho Civil*. En negocio jurídico. Ed. Tecnos. Madrid, 1969.
- Civil de la Sala de Casación 1950-1975*. Editorial Universidad de Costa Rica, 1977. JÖRS, Paul y KUNKEL, Wolfgang: *Derecho Privado Romano*. Ed. Labor S.A., Barcelona, 1965.
- JOSSERAND, Louis: *Derecho Civil*. Tomo II, Vol. I. Teoría General de las Obligaciones. Ed. Jurídicas Europa-América. Bosch Editores. Buenos Aires, 1951.
- LACRUZ BERDEJO, José Luis: *Elementos de Derecho Civil*, II, Derecho de Obligaciones. Vol. 2. Contrato y negocio jurídico "intervivos". Librería Bosch. Barcelona, 1977.
- LEHMANN, Heinrich: *Tratado de Derecho Civil*. Ed. Revista de Derecho Privado. Madrid. Vol. I, 1956. Vol. III, 1958.
- MAZEUD, Henri, León y Jean: *Lecciones de Derecho Civil*. Parte 2a. Vol. I. Ediciones Jurídicas Europa-América. Buenos Aires, 1969.
- MESSINEO, Francesco: *Manual de Derecho Civil y Comercial*. Tomo II. Ediciones Jurídicas Europa-América. Buenos Aires, 1954.
- PEREZ VARGAS, Víctor: *Existencia y capacidad de las personas*. Ed. provisional Universidad de Costa Rica. Facultad de Derecho. Instituto de Derecho Privado. San José, 1973.
- PEREZ VARGAS, Víctor: *Ideas Básicas del Derecho Pri-*

(429) ESPIN, op. cit., supra nota 23, pág. 411.

(430) COVIELLO, op. cit., supra nota 215, pág. 490. SCOGNAMIGLIO, op. cit., supra nota 3, pág. 150.

vado. Apuntes para el curso de Derecho Privado II de 1973. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica, 1973.

PEREZ VARGAS, Víctor: *La interpretación de los contratos en la jurisprudencia nacional y en la doctrina*. En Revista Judicial No. 4, Corte Suprema de Justicia. Año I. Junio 1977, San José, Costa Rica.

PEREZ VARGAS, Víctor: *Los hechos jurídicos*. Ideas Básicas del Derecho Privado. Publicación de la Facultad de Derecho, U. de C.R., 1973.

PEREZ VARGAS, Víctor: *Patología negocial. Invalidez e ineficacia del negocio jurídico*. En Revista Judicial No. 8. Corte Suprema de Justicia. San José, Costa Rica. Año II, junio 1978.

PEREZ VARGAS, Víctor: *Voluntad y manifestación en el negocio jurídico*. En Revista Judicial No. 5. Corte Suprema de Justicia. Año I, 1977. San José, Costa Rica.

PIRAS, Salvatore: *Osservazioni in materia di teoria generale del contratto*. Giuffrè-ed. Milano, 1952.

PUGLIATTI, Salvatore: *Diritto Civile. Metodo-Teoria Pratica*. Giuffrè Editore, 1951.

PUIG PEÑA, Federico: *Tratado de Derecho Civil Español*. Tomo IV. Obligaciones y contratos. Vol. I. Teoría General de la Obligación. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid, 1951.

RAMIREZ SEGURA, Mario: *Nociones sobre la teoría del contrato*. En Revista Judicial No. 5. Corte Suprema de

Justicia. San José, Costa Rica. Año II, setiembre, 1977.

RANGEL LAMUS, Amenodoro: *Estudios de Derecho Privado*. Editorial Elite, Caracas, 1937.

RESCIGNO, Pietro: *Manuale del Diritto Privato Italiano*. Jovene Editore. Napoli, 1973.

RUSSO, Ennio: *Il termine del negozio giuridico*. Giuffrè-ed. Milano, 1973.

SCALISI, Vincenzo: *Inefficacia*. Diritto Privato. Enciclopedia del Diritto, Giuffrè E. Milano, 1971.

SCALISI, Vincenzo: *Manifestazione in senso stretto*. En Enciclopedia del Diritto. Dott A. Giuffrè Editore. Varese, 1975. Tomo XXV.

SCOGNAMIGLIO, Renato: *Contratti in generale*. Ed. Vallardi, 1972.

SCOGNAMIGLIO, Renato: *Contributo alla teoria del negozio giuridico*. Seconda edizione. Casa editrice Dott E. Jovene, Napoli, 1969.

STOLFI, Giuseppe: *Teoria del negozio giuridico*. Casa Ed. Dott A. Milani. Padova, 1961.

TORRENTE, Andrea: *Manuale di Diritto Privato*. Dott A. Giuffrè E., Milano 7a. Ed., 1968.

TRIMARCHI, Pietro: *Istituzioni di Diritto Privato*. Giuffrè Editore Milano, 1973.

VENZI, Giulio: *Manuale di Diritto Civile Italiano*. Torino. Unione Tipografico Editrice Torinese. 7a. Edizione, 1933.

Von THUR, Andreas: *Parte General del Derecho Civil*. Ediciones Juriscentro S.A. San José, Costa Rica, 1977.

\*\*\*\*\*