

VOLUNTAD Y MANIFESTACION EN EL NEGOCIO JURIDICO

Dr. Víctor Pérez Vargas.

CONTENIDO:

Introducción	98
La voluntad en el negocio jurídico	99
a) La voluntad. Ideas generales	99
b) Los orígenes de la doctrina sobre la voluntad como elemento del negocio	99
c) La voluntad en nuestro Derecho Privado	101
d) Aclaraciones sobre el papel de la voluntad	103
e) Conclusión	104
La manifestación en el negocio jurídico	104
a) La objetividad en el Derecho	104
b) Elementos material y formal de los fenómenos jurídicos. Referencia al negocio	106
c) La doctrina tradicional frente al problema de la forma del negocio jurídico	106
d) La forma, elemento esencial del negocio	106
e) El negocio en cuanto comportamiento inmaterial. La relación de significación	107
f) Las posibilidades formales del negocio	107
g) La reproducción de la manifestación	109

INTRODUCCION:

El Derecho y la ciencia que lo tiene por objeto son realidades histórica y socialmente condicionadas. Las grandes elaboraciones teóricas corresponden a un marco circunstancial, se encuentran sumergidas en una determinada cultura y son reflejo —y a veces faro— de la misma. Las doctrinas sobre el negocio jurídico que tuvieron como eje la voluntad (las denominadas concepciones real-subjetivas (1) respondían a todo un movimiento histórico. La primera mitad del siglo XIX significa un profundo y radical cambio de estructuras psicológico-culturales: el paso del pensamiento abstracto al pensamiento concreto, el paso de la razón al sentimiento; es en este sentido que se produce el paso del Iluminismo del siglo XVIII al Romanticismo del siglo XIX. El movimiento romántico se presenta como una especie de rebelión frente a los modelos racionalistas de la Ilustración en favor del sentimiento y la imaginación, de la voluntad y la libertad ("que es mi Dios la Libertad, mi ley la fuerza y el viento, mi única patria la mar" expresó Espronceda en su Canción del Pirata); este impacto fue sentido, evidentemente, con mayor fuerza en la esfera artística, pero también tuvo sus repercusiones en la esfera intelectual. Puede afirmarse que la transformación fue general; se reflejó en la filosofía, en la pintura, en la literatura, en la música y también en la ciencia jurídica, tanto que puede hablarse de una ciencia romántica: la Escuela Histórica. Se acentúa particularmente el subjetivismo romántico en el pensamiento de Windscheid: el Derecho es identificado con la ley y ésta es considerada como expresión de la voluntad del legislador. La interpretación de la ley debía ser —coherentemente— un descubrir en ella lo que el legislador quería. No nos corresponde ahora analizar las peligrosas consecuencias metodológicas de esta concepción (2). Nos interesa por el momento destacar simplemente que el voluntarismo responde a una ideología. Recordemos que en política y economía esta fue la época del predominio de las corrientes liberales y de esta influencia en la doctrina de nuestros códigos tenemos que ser conscientes (3).

La teoría del negocio jurídico debe los mayores méritos de su elaboración precisamente a estos juristas. Como era de esperarse la voluntad tenía que ser el eje de sus construcciones.

El objeto del presente estudio es determinar la significación negocial de este elemento y establecer su posición frente al elemento objetivo —o "forma"— del negocio en el Ordenamiento costarricense.

(1) Pienso concretamente en WINDSCHEID Y BIERLING.

(2) Remitimos sobre el tema a FALZEA, Angelo. *Efficacia giuridica. Voci di teoria generale del diritto*, Giuffrè-ed. Milano, 1970, pág. 232.

(3) Se ha afirmado que el voluntarismo, en la forma del imperativismo representa en nuestro siglo la concepción del Derecho dominante por lo que cualquier cita es superflua. FALZEA, op. cit. supra 2, pág. 233.

PARTE I:

LA VOLUNTAD EN EL NEGOCIO JURIDICO

a) La voluntad. Ideas generales.

Se denomina normalmente (esto es, en el uso común del término) "voluntad" a aquella facultad que nos determina a actuar con conocimiento del fin y de los motivos de la acción. En cuanto facultad es un poder subjetivo, o, más bien, una aptitud propia del ser humano con la cual puede condicionar su vida futura mediante decisiones relativamente autónomas. Se trata, como se ha dicho, de una facultad que nos determina a actuar; ello en razón de que la voluntad es comprensible sólo en cuanto realidad activa, en cuanto mueve al sujeto a tomar una actitud (aun en los casos en que tal actitud es una omisión nos encontramos frente a un comportamiento). Se dice, además, que la voluntad nos determina a actuar con conocimiento del fin y de los motivos de la acción; tenemos un acto voluntario cuando el sujeto tiene conocimiento de lo que se propone hacer y de las consideraciones que lo mueven a actuar (4). Se trata de un conocimiento de fines y motivos propio sólo de la esfera superior y por ello propio sólo del ser humano; no se deben considerar actos de voluntad aquellos comportamientos que son expresión de apetitos sensitivos en los que hay sólo un conocimiento sensible, esto es, una conciencia empírica, que es común también a los fenómenos espaciales que corresponden al nivel animal.

El acto que emana del ejercicio de esta facultad de determinación de la acción con conocimiento de motivos y fines se denomina "*acto voluntario*". En este tipo de comportamiento encontramos tres momentos —esquemáticamente—: A) La deliberación que es el conocimiento y examen de los motivos (5) y del fin que mueven a la acción; en toda deliberación podemos ver tres fases: 1) el conocimiento del objeto, 2) el conocimiento del fin y los motivos, 3) el juicio práctico sobre estos (este juicio puede llamarse "*práctico*" en cuanto prepara para la determinación y para la acción —praxis—) (6). B) La determinación o elección es el segundo momento del acto voluntario. En función del juicio práctico formulado en la deliberación, el sujeto toma una resolución o determinación de obrar en cierta dirección (7). Puede considerarse que en la determinación volitiva se encuentra el elemento esencial del acto voluntario; lo anterior resulta confirmado con la constatación de que la determinación pone fin al estado de indecisión e incertidumbre; ella es la afirmación de una de las alternativas; es el "*yo quiero*" que James denomina el "*fiat*" de la voluntad. C) La ejecución es el tercer momento del acto voluntario; es la realización del acto determinado por la voluntad. La ejecución puede ser interna o externa; es externa cuando se manifiesta objetivamente; es interna cuando se ejecuta una determinación de pensar, de imaginar, etc. Sólo la ejecución externa o "*manifestación de voluntad*" es relevante para el Derecho. No debe confundirse la ejecución del acto volitivo (que sería, por ejemplo, una manifestación contractual de voluntad) con lo que es la realización de la manifestación de voluntad (que sería, por ejemplo, el cumplimiento de una obligación contractual).

b) Los orígenes de la doctrina sobre la voluntad como elemento del negocio. (8).

"Como es sabido, la teoría general concibe la función de la voluntad en el negocio jurídico como la de un poder o energía creadora. Según la teoría general del negocio jurídico, es la voluntad la que crea o produce el efecto jurídico, al menos en forma mediata, esto es, a través de la ley. La doctrina más acreditada reconoce que en definitiva la ley es la fuente última del efecto jurídico; sin embargo, agrega

(4) V. FARIA, Rafael. Filosofía. Voluntad-librería. Bogotá, 1963, pág. 177.

(5) Muchos psicólogos distinguen dos tipos o clases de motivos: Los fisiológicos y los sociales. V. WHITTAKER, James. Psicología, México, 1968, pág. 111. Creemos que esta bipartición se queda corta.

(6) A menudo ocurre que los conflictos detienen el acto voluntario en esta fase impidiendo el juicio práctico. V. WHITTAKER, op. cit. supra 5, pág. 165.

(7) V. CARIOTA FERRARA, Il negozio giuridico nel diritto privato italiano. Morano-ed. Napoli, pág. 165.

(8) Traducción parcial del trabajo "Il potere della volontà nella promessa come negozio giuridico" de GORLA, Gino. Publicado en "Il diritto privato nella società moderna". Il Mulino, Bologna, 1971.

que en la base de esta operación de la ley está la voluntad del declarante, como fuente creadora de aquel efecto en la realidad de hecho que la ley toma en consideración. El sujeto declarante, —se dice—, con su voluntad crea o quiere crear un efecto, que la ley reconoce y realiza en atención al respeto debido a la voluntad del mismo declarante.

Esta concepción presupone, entre otras cosas, que la voluntad del declarante esté dirigida a un efecto favorable al mismo declarante, esto es, a un efecto que le interese; la ley, precisamente para realizar o proteger esta voluntad o interés, le da actuación en el orden jurídico.

Desde el punto de vista subjetivo, el interés no es sino una apreciación de parte del declarante, de aquello que le conviene: la ley, reconociendo el negocio jurídico que contiene esta apreciación, interviene en el interés del declarante mismo, el cual, precisamente para realizar este interés personal suyo, requiere, más o menos implícitamente la intervención del Derecho.

Esta concepción de la función de la voluntad está estrechamente ligada a la concepción general o generalizante del negocio jurídico, definido como *"declaración de voluntad dirigida a producir un efecto o a realizar un fin que la ley reconoce y protege"*. Se podría hasta decir que las dos concepciones son inmanentes una respecto a la otra.

A su vez, la referida definición del negocio jurídico se conecta a la del derecho subjetivo. Como es sabido, este es definido, según algunos autores, como un poder de la voluntad; según otros, como un interés protegido (por la ley). Una tercera concepción sintética, bastante corriente, combina los dos elementos, voluntad e interés, por lo que el derecho subjetivo es definido como un poder de la voluntad para la realización de un interés protegido por la ley.

En este orden de ideas el concepto de negocio jurídico, como ha sido antes definido, representa el concepto de un acto de ejercicio del derecho subjetivo, o, en todo caso, de un poder jurídico: un acto que ejercita un poder de la voluntad del declarante para la realización de un interés del mismo declarante.

La referida teoría general del negocio jurídico, tal como la encontramos hoy, con el concepto inherente de poder de la voluntad de crear, o, al menos, de autodeterminar la situación jurídica del declarante, tiene sus orígenes en una concepción aparentemente más limitada, pero que, potencialmente, o, en germen, ya contenía la generalización, para la cual dentro de un mismo concepto se comprendían todos los actos arriba mencionados, como actos que representaban el ejercicio del poder de la voluntad.

La concepción a que nos referimos es aquella que asimila el acto de alienación de la propiedad, como ejercicio de un poder del hombre sobre los propios bienes, al acto de obligación como ejercicio de un poder del hombre sobre su persona, sus actos o sobre su libertad.

Según parece esta concepción se inicia con el iusnaturalismo de los siglos XVI y XVII y se alimenta de las corrientes ideológicas y políticas que lo han inspirado. Pero, desde otro punto de vista, la idea de un poder del hombre de auto-obligarse, análogo al poder de disposición, es tal vez más antigua: puede hacérsela remontar a ciertas concepciones morales o religiosas.

En su obra *"The Jurisprudence of Holland"*, Grocio, para explicar el contrato como fuente de obligaciones, dice: la razón de este valor del contrato *"consiste en la libertad que tiene el hombre de disponer de sus actos"* y, como el poder del hombre sobre su propiedad lo habilita para alienarla *"así cada hombre tiene el poder de alienar a otro, que acepta, una parte o más bien una consecuencia de su libertad"*.

Concepción fundamental, esta, que Grocio desarrolla en su otra obra bastante más conocida, *"De iure belli ac pacis"*. La concepción misma, por la autoridad de que gozaron Grocio y los iusnaturalistas (o tal vez también porque semejantes concepciones de un poder de la voluntad del hombre con las correspondientes ideologías, se respiraban en el aire en el siglo XVIII y en el principio del siglo XIX) se difundió y llegó a ser de dominio común y permaneció, virtualmente y a veces subrepticamente, operante, aun cuando aquellas ideologías perdieron su razón de ser o su atractivo.

Aquello que quedó y se desarrolló, en particular, fue la concepción fundamental que ya se encontraba en germen en aquella asimilación entre acto de alienación de la propiedad y acto de obligación: esto es, el concepto de negocio jurídico (concepto o generalización que fue poco a poco ampliándose hasta llegar a comprender todos los actos arriba mencionados) como ejercicio de un poder de la voluntad de crear el efecto jurídico o, por lo menos, de autodeterminar la situación jurídica del declarante. Aplicándose tal concepción al acto de obligación, éste venía entendido como ejercicio de un poder de auto-obligarse, que

era análogo al ejercicio del poder de disponer de la propiedad o de otro derecho (o, al ejercicio, en general, de un poder jurídico).

Esta concepción de carácter iusnaturalista, que asimila el acto de alienación al acto de obligación, parece haber constituido la base para la formación del concepto general de negocio jurídico; al menos, ella ha contribuido al mismo en forma poderosa en cuanto la concepción misma constituye el puente entre los actos de ejercicio de un poder jurídico (en sentido estricto) y el acto de obligación, que era el punto más difícil de construir. En todo caso, también entre aquellos autores se ha venido formando y difundiendo la idea que más nos interesa: aquella de un poder de auto-obligarse (autoengagement) en cuanto se refiere a la promesa o acto de obligación. Esta idea inspira también el llamado principio de autonomía de la voluntad y de la libertad contractual".

c) La voluntad en nuestro Derecho Privado.

En principio, la voluntad tiene efectos jurídicos, por reconocimiento de nuestro Ordenamiento (9) cuando esta es manifestada (10) por un sujeto capaz de actuar (11). La capacidad de actuar es reconocida a todos aquellos sujetos que han alcanzado la mayoría de edad, la cual se encuentra fijada en la edad de dieciocho años (artículo 19 del Código Civil, según reforma No. 5355 de 28 de setiembre de 1973, publicada en La Gaceta No. 189 de 6 de octubre de 1973 (12); también es sujeto capaz de actuar el emancipado por matrimonio (pues la emancipación voluntaria ha sido eliminada de nuestro Ordenamiento con la reforma antes citada).

Si bien en nuestro Derecho Privado no se habla de voluntad debe entenderse que a ella se hace referencia en los casos en que se habla de consentimiento, pues —como la ha afirmado nuestra jurisprudencia— nuestro sistema de contratación civil está regido por el principio de autonomía de la voluntad (13); así, para el matrimonio es elemento esencial el consentimiento de ambos contrayentes manifestado de un modo legal y expreso (artículo 13 del Código de Familia (14); sin él —revela el Código— no existe matrimonio; del mismo modo, es requisito esencial la voluntad en los negocios testamentarios para los cuales se aplicarán las reglas sobre el consentimiento libre y claramente manifestado es también (15); en términos generales se establece que el consentimiento libre y claramente manifestado es también elemento esencial de los contratos (artículos 1007 y 1008 del Código Civil (16) y se ha dicho que la validez de un acto jurídico o contrato descansa en la voluntad del otorgante (17). En estas hipótesis el Ordenamiento permite que los sujetos regulen sus intereses en forma voluntaria, si bien en algunos casos, como en el negocio matrimonial los efectos se encuentran en gran parte normativamente previstos formalmente. Esta voluntad de la regulación es un elemento esencial del negocio jurídico (18). *"La autonomía de la voluntad que rige en la contratación civil permite, conforme a la doctrina y a la jurisprudencia, que las partes puedan introducir, en una forma temporal o definitiva, variaciones o modificaciones a un contrato"* (19).

(9) "Pues es siempre la ley la que crea los efectos" SCOGNAMIGLIO, Contributo alla teoria del negozio giuridico. Jovene-ed. Napoli, pág. 35.

(10) V. CARIOTA FERRARA, op. cit. supra 7, pág. 66.

(11) SALA DE CASACION, 10:10 hrs. de 12 de junio de 1951, I sem. tomo único, pág. 519.

(12) Art. 19 C.C.: "Son mayores de edad las personas que han cumplido dieciocho años y menores las que no han llegado a esa edad".

(13) SALA DE CASACION, 14:45 hrs. de 10 de junio de 1949, I sem. tomo único, pág. 515.

(14) Art. 13 C.F.: "Para que exista matrimonio el consentimiento de los contrayentes debe manifestarse de modo legal y expreso".

(15) Art. 579 C.C.: "Las reglas sobre consentimiento para las obligaciones regirán en materia de testamentos en cuanto sean aplicables".

(16) Art. 1007 C.C.: "Además de las condiciones indispensables para la validez de las obligaciones en general, para las que nacen de contrato se requiere el consentimiento y que se cumplan las solemnidades que la ley exija".

Art. 1008 C.C.: "El consentimiento de las partes debe ser libre y claramente manifestado. . .".

(17) SALA DE CASACION, 10:45 hrs. de 14 de setiembre de 1950, II sem. I tomo, pág. 848.

(18) V. CARIOTA FERRARA, op. cit. supra 7, pág. 60.

(19) SALA DE CASACION, No. 95 de 1961, II sem. I tomo, pág. 296.

Cuando en un negocio jurídico la voluntad se encuentra clara, libre y expresamente manifestada, éste es jurídicamente relevante pues ya se ha revelado la existencia de un núcleo de intereses que hace necesaria la intervención del Derecho para efectos de su calificación. No significa lo anterior que no pueda darse un negocio inválido por otras razones, aunque la voluntad no se encuentre viciada. La diferencia entre relevancia y validez será oportunamente aclarada (20).

La importancia concedida en nuestro Ordenamiento a la libre manifestación del consentimiento (o voluntad) es confirmada en las hipótesis patológicas del negocio jurídico. Nos referimos a las hipótesis de invalidez por vicios de la voluntad o defecto de la misma. Estas posibilidades pueden agruparse en dos grandes categorías: a) defecto o vicio de la voluntad por incapacidad de actuar, b) defecto o vicio de la voluntad estando el sujeto en estado de capacidad de actuar.

a) En el primer grupo (defecto o vicio de la voluntad por incapacidad de actuar) encontramos todos aquellos casos en que por ausencia de capacidad de actuar se presupone la incapacidad volitiva (pues, como se sabe, precisamente el presupuesto de la capacidad de actuar es la capacidad volitiva (21); también se incluyen las hipótesis de incapacidad natural, las cuales se refieren a los casos en que estando legalmente el sujeto en estado de capacidad de actuar, ha sufrido desequilibrios mentales que hacen presumir la ausencia de su capacidad volitiva. Como ejemplo de los primeros tenemos la nulidad absoluta de los actos del menor de quince años, incapaz del todo, para obligarse mediante comportamiento propio (artículo 20 Código Civil (22), la nulidad relativa de los actos del mayor de quince años, pero menor de edad (artículo 21 Código Civil (23) y la nulidad absoluta de los actos del sujeto en estado de interdicción (legalmente decretada por sentencia —artículo 23 del Código Civil (24)—. Como ejemplo de la segunda hipótesis (incapacidad natural) tenemos aquí la nulidad relativa de los actos del sujeto en estado de incapacidad mental no recluido en manicomio ni declarado incapaz de actuar (artículo 23 citado). Además, se establece en nuestro Ordenamiento que el sordomudo que no sabe leer ni escribir no puede realizar voliciones jurídicamente vinculantes y por ello se declara la nulidad absoluta de sus actos (artículo 24 del Código Civil (25)). También en el matrimonio se establece la anulabilidad cuando el sujeto padeciere incapacidad mental al celebrarlo (artículo 15 inciso 2 del Código de Familia; esta situación es revalidable de acuerdo al artículo 18 del mismo Código).

Todos estos casos deben referirse a la ausencia del presupuesto subjetivo de la capacidad de actuar; falta en ellos uno de los requisitos previos (pre-supuestos) del negocio. No pueden, en realidad, considerarse tales hipótesis como vicios de la voluntad en cuanto elemento del negocio, si bien es cierto que tienen su razón de ser en una supuesta o presunta ausencia de ella.

b) Especial interés tienen las hipótesis de defecto o vicio de la voluntad cuando el acto es realizado por sujeto capaz de actuar. Los vicios de la voluntad previstos en nuestro Ordenamiento son el error, la fuerza o miedo grave (26) y el dolo. Tales vicios se encuentran previstos en términos generales para los contratos, pero son también aplicables en otros tipos de negocios, como el testamento (artículo 579 del Código Civil, citado), el matrimonio, etc., si bien adquieren en cada caso particulares modalidades.

(20) Remitimos sobre el tema a TOMMASINI, *Invalidità*. Enciclopedia del Diritto, Vol. XXII, Giuffrè-ed. Milano.

(21) V. FALZEA, *Capacità*. Voci. . . op. cit. supra 2, págs. 107 y 108.

(22) Art. 20 C.C.: "El menor de quince años es persona absolutamente incapaz para obligarse por actos o contratos que personalmente realice, salvo lo dispuesto sobre matrimonio".

(23) Art. 21 C.C.: "Los actos o contratos que el mayor de quince años realice por sí mismo, siendo todavía menor, serán relativamente nulos y podrán anularse a solicitud de su representante o del mismo menor cuando alcance la mayoría, salvo: 1) si se tratare de su matrimonio y 2) si ejecutare o celebrare el acto o contrato diciéndose mayor y la parte con quien contrató tuviere motivo racional para admitir como cierta tal afirmación".

(24) Art. 23 C.C.: "Los actos o contratos que realice el incapaz mental serán relativamente nulos, salvo que la incapacidad esté declarada judicialmente, en cuyo caso serán absolutamente nulos".

(25) Art. 24 C.C.: "Son absolutamente nulos los actos o contratos que personalmente realice, celebre o ejecute el sordomudo que no sepa leer y escribir".

(26) Deben recordarse aquí las acertadas críticas del profesor Certad al artículo 1017 del Código Civil: "La violencia física, en cuanto excluye o suprime la voluntad, es una hipótesis de falta de esta: falta la voluntad de la manifestación. El negocio concertado mediante el concurso de una tal violencia debe por ello y en buena técnica ser absolutamente nulo pero, inexplicablemente, sin yo saber ni sospechar las razones que tuvo nuestro legislador, el Código Civil en su artículo 1017 lo sanciona con nulidad relativa, equiparándolo de esa manera al negocio realizado mediante violencia moral. El error, desde el punto de vista lógico y de sistemática es obvio: mientras la violencia física excluye la voluntad, la moral únicamente la vicia". CERTAD, Gastón. *La teoría del negocio jurídico frente a la legislación civil costarricense*. Revista Judicial No. 2, San José, 1976, pág. 25.

Entendiendo por error la falsa representación de la realidad, nuestro Código establece la anulabilidad de los contratos en los que el error recaiga sobre la especie de acto o contrato o sobre la identidad de la cosa, su sustancia o cualidad esencial (artículo 1015 del Código Civil).

La fuerza o miedo grave también influyen sobre la validez de los contratos determinando la anulabilidad de los mismos (artículo 1017 del Código Civil). Para calificar la fuerza o intimidación deben tomarse en cuenta las condiciones particulares del sujeto que la sufre, su edad, sexo, etc. (artículo 1018 del Código Civil). Es independiente de la existencia del vicio que la fuerza o intimidación sea provocada por el sujeto que se ha de beneficiar con la misma, siendo suficiente que sea producida por un tercero (artículo 1019 del Código Civil).

El comportamiento doloso, que es aquel en que se tiende a causar un daño o perjuicio sobre intereses jurídicamente protegidos, o sea, aquel en el que encontramos una dirección específicamente orientada a violar el Derecho, puede influir sobre la validez de un contrato cuando es obra de una de las partes y además ha sido un elemento tal que sin él no se hubiera contratado (artículo 1020 del Código Civil).

En el matrimonio se establece la anulabilidad por error en cuanto a la identidad del otro, violencia o miedo grave (artículo 15, inciso 1 del Código de Familia); sin embargo puede ser revalidado si los cónyuges no se separan un mes después de que se descubra el error o cese la violencia o el miedo grave (artículo 18 del Código de Familia).

En cuanto al testamento, el error en los motivos produce la nulidad cuando tales motivos han sido determinantes (artículo 580 del Código Civil).

d) Aclaraciones sobre el papel de la voluntad (en nuestro Derecho positivo).

El principio voluntarista cuyos orígenes se remontan al iusnaturalismo y cuyo desarrollo fue impulsado por las corrientes liberales y románticas no puede considerarse hoy día como absoluto. La superación de estas ideas se ha ido afirmando poco a poco en la doctrina (27) y en nuestro propio sistema mediante la promulgación de normas de diversa jerarquía que establecen limitaciones a la "autonomía" privada en función de intereses colectivos. Ejemplo de ello es, en primer lugar, el principio constitucional establecido en el artículo 50 conforme al cual nuestro legislador se encuentra legitimado para intervenir en las relaciones económicas (28). Las manifestaciones concretas de la intervención estatal en la disciplina de las relaciones económicas las podemos encontrar en diversos campos: así, tenemos en el mercado de precios una regulación mediante la imposición de límites legales (29); una intervención análoga podemos encontrar en materia de servicios públicos, por ejemplo mediante la fijación de tarifas a los autobuses (30). También en otros campos, como por ejemplo en materia de arrendamiento de inmuebles urbanos, nuestra Ley de Inquilinato impone verdaderas limitaciones a la autonomía privada en función de la tutela del interés a la vivienda (31). En materia laboral el ámbito dejado a la libre determinación de los particulares es sumamente restringido (32). También la autonomía de la voluntad se encuentra sumamente restringida en lo que se refiere al comercio con productos farmacéuticos. Por otra parte, en materia agraria es posible

(27) De especial interés es la obra BARCELLONA, Pietro. I controlli della libertà contrattuale. Il diritto privato nella società moderna. Op. cit. supra 8, págs. 285 y ss. Tamb. del mismo autor Gli Istituti del diritto privato, Giuffrè-ed. Milano, 1972.

(28) Dice el referido artículo: "El Estado procurará el mayor bienestar a todos los habitantes del país, organizando y estimulando la producción y el más adecuado reparto de la riqueza".

(29) Así, por ejemplo la fijación de precios máximos a determinados bienes según disposiciones de la Dirección General de Comercio Interior de la Cartera de Economía, Industria y Comercio (con base en la Ley 1208 de 9 de octubre de 1950 y Ley No. 3914 de 17 de julio de 1967).

(30) Así, por ejemplo la fijación de tarifas de autobuses del Área Metropolitana puede verse en las resoluciones de la Dirección General de Transporte Automotor.

(31) Ley de Inquilinato No. 6 de 21 de setiembre de 1939.

(32) Un ejemplo de ello es el artículo 11 del Código de Trabajo que dispone: "Serán absolutamente nulas y se tendrán por no puestas las renunciaciones que hagan los trabajadores de las disposiciones de este Código y de sus leyes que los favorezcan".

encontrar múltiples disposiciones específicas cuya existencia implica intervención estatal en las relaciones contractuales (33).

Conclusión.

Si bien la voluntad es uno de los elementos esenciales del negocio jurídico, deben tomarse en cuenta las siguientes reservas:

a) La voluntad no es la que determina los efectos, los cuales son siempre generados por el Ordenamiento, precisamente mediante la atribución de relevancia y eficacia a las manifestaciones negociales.

b) El principio de la plena autonomía de la voluntad debe ser alterado con la integración de los principios de la responsabilidad (por ejemplo, no toda falta o turbación del querer puede ser invocada si hay responsabilidad del sujeto, en el sentido de que éste se haya comportado diversamente de como lo hubiera hecho un hombre de ordinaria diligencia y prudencia) y por el de la confianza (por ejemplo, la falta de voluntad de la manifestación no debe ser invocable si ha habido culpa del sujeto y si la contraviciada). parte o los terceros han confiado o han tenido razón para confiar en la existencia de una voluntad no

c) La autonomía privada no es, en nuestros días, elemento determinante en la regulación de las relaciones económicas, pues, como se ha demostrado, múltiples son las limitaciones existentes puestas a la misma mediante la intervención estatal.

* * * * *

PARTE II: LA MANIFESTACION EN EL NEGOCIO JURIDICO

a) La objetividad en el Derecho.

El primer requisito para que un fenómeno pueda tener relevancia jurídica es su objetividad. Solamente aquellos fenómenos que en alguna forma manifiestan su existencia en modo objetivo pueden ser tomados en cuenta por el Ordenamiento.

¿Qué es la objetividad de un fenómeno? Podemos considerar por objetividad la posibilidad de percepción social de una determinada realidad. Tal realidad puede ser normativa o bien, simplemente, de hecho; de esta distinción deriva la otra relativa, por una parte a la objetividad de las normas jurídicas (34) y, por otra parte a la objetividad de los eventos y comportamientos jurídicamente relevantes (35). En todo caso, la objetividad se presenta como una de las condiciones del quehacer jurídico y, en consecuencia, también de su estudio (36).

Tenemos así la objetividad del Derecho como una condición indispensable de su misma existencia, en cuanto ella expresa la posibilidad de conocimiento de los fenómenos jurídicos y de los valores acogidos por el sistema; el Derecho tiende a promover la objetiva posibilidad de conocimiento de sus fenómenos;

(33) Un ejemplo de ello es el artículo 167 de la Ley de Tierras y Colonización No. 2825 de 14 de octubre de 1961.

(34) Sobre el tema y la importancia de la posibilidad de conocimiento de las normas jurídicas v. STONE J. *Legal System and Lawyers Reasonings*. I. to J. págs. 68 y 69.

(35) V. FALZEA, *Efficacia Giuridica*, op. cit. supra 2, págs. 259 y ss.

(36) V. MYRDAL G. *Objectivity in Social Research*. I. to J. pág. 16.

para ello se cuida de que no falten las condiciones objetivas que hacen posible tal conocimiento (37). Dentro de esta perspectiva se entiende la publicación de la ley, la publicidad registral en general, las notificaciones judiciales, etc.

Dado que las realidades socialmente trascendentes no existen sin una forma a través de la cual se hacen ostensibles para los demás individuos (38), el conocimiento de tales realidades implica necesariamente la existencia de un orden de principios formales (39).

En la vida de relación un acto no es reconocible a los otros sino a través de su forma. Para la realización de estos principios formales que permiten el conocimiento objetivo de los fenómenos el Derecho se sirve de diversos medios (tales como actos, lenguaje, publicidad, documentación, etc.) (40). En este sentido el concepto de forma tiene un alcance más amplio respecto al significado tradicional ligado a los negocios formales o solemnes (41).

De los referidos principios formales el de mayor importancia, por llevar hasta sus límites la tutela de la objetividad jurídica, independientemente de su verdadero contenido es el principio de la apariencia. La apariencia puede considerarse jurídicamente como *"una situación de hecho que manifiesta como real una situación jurídica no real"* (42).

Frente a este fenómeno complejo el Derecho debe tomar una actitud en la cual ha de tener en debida consideración la tutela de la confianza (43) generada por el modo de ser objetivo del fenómeno aparente (44). Este principio de la apariencia ha surgido como una necesidad generada con dimensiones relevantes por el tráfico moderno con el objeto de asegurar la circulación de los bienes y la tutela de los terceros frente a tal circulación (45).

La consecuencia de mayor relieve de este principio es la llamada relación de *"responsabilidad por apariencia"* (46) que en nuestros sistemas ha resultado de la elaboración jurisprudencial y doctrinal del Derecho, mientras que en los sistemas del Common Law parece haber derivado de principios de equidad (47). Lo que interesa destacar, en síntesis, es la importancia de la apariencia como manifestación objetiva digna de ser tomada en cuenta por el Derecho para su correspondiente calificación (48). En algunos casos se ha exagerado la importancia de la manifestación: la base de la reacción frente al voluntarismo —al que hicimos referencia en las primeras páginas de este trabajo— se encuentra en la idea de que las partes han de ser juzgadas no por lo que han tenido en mente, sino por lo que han dicho, escrito o hecho (49).

-
- (37) V. FALZEA, *Apparenza. Voci di teoria generale del diritto*, op. cit. supra 2, pág. 6. En general sobre este tema v. CESARINI-SFORZA, *Conoscenza*, Novissimo Digesto It., IV, UTET, Torino, 1959, pág. 107 y PUGLIATTI, Salvatore, *Conoscenza e diritto*, Giuffrè-ed. Milano, 1961, pág. 4. Se ha dicho que el problema de la forma se confunde con el de la relevancia jurídica, pero ello no es así pues la exigencia expresada con la relevancia es más genérica. En contrato de esta última idea GIORGIANI, Michele, *Forma degli atti (Diritto Privato)*, Enciclopedia del diritto, vol. XVII, pág. 991.
- (38) BETTI, Emilio, *Teoría general del negocio jurídico*, ed. Rev. Der. Priv. Madrid, 1959, pág. 101.
- (39) PUGLIATTI, Salvatore, *Conoscenza e Diritto*, op. cit. supra 37, pág. 5.
- (40) FALZEA, *Accertamento, Voci di teoria generale del diritto*, op. cit. supra 2, pág. 7.
- (41) Para la posición tradicional v. COVIELLO N. *Manuale di diritto civile italiano*, 1929, págs. 354 y ss. DE RUGGIERO, R. *Istituzioni di diritto civile*, I, Messina-Milano, 1934, págs. 231 y ss. CARIOTA FERRARA, II *negozio giuridico nel diritto privato italiano*, op. cit. supra 7, pág. 428.
- (42) FALZEA, *Apparenza, Voci...* op. cit. supra 37, pág. 45.
- (43) "Principio de la confianza": es un nombre que se aplica a todas las reglas inspiradas en la protección de aquel que confía en la apariencia jurídica. Así ESSER, Josef, *Principio y norma en la elaboración jurisprudencial del Derecho Privado*, Bosch-ed. Barcelona, 1961, pág. 315.
- (44) Sobre la relación entre apariencia y buena fe v. PUGLIATTI, Salvatore, *La trascrizione*, Giuffrè-ed. Milano, 1957, pág. 258.
- (45) FALZEA, *Apparenza*, op. cit. supra 37, pág. 39. Es interesante anotar, sin embargo que estas exigencias tienen una historia bastante antigua; así, por ejemplo en la antigua Babilonia se usaban los llamados "cudurrus" o piedras "confinaras", primera manifestación de la publicidad inmobiliaria; hoy podemos verlas en el Museo del Louvre en París.
- (46) V. ESSER, op. cit. supra 43, pág. 474.
- (47) V. ESSER, op. cit. supra 43, pág. 274.
- (48) Sobre la relevancia jurídica de la apariencia v. PUGLIATTI, Salvatore, *La trascrizione*, op. cit. supra 44, pág. 254.
- (49) CHESCHIRE and FIFOOT'S, *Law of Contract*, Butterworths, London, 1972.

b) Elementos material y formal de los fenómenos jurídicos. Referencia al negocio.

En todo fenómeno jurídico encontramos dos elementos: uno de orden material, el otro formal. El primero es la sustancia del fenómeno (valores, intereses) el segundo es su modo de presentación.

Del mismo modo, en el negocio jurídico encontramos la concurrencia de una forma y de un contenido (50). Tenemos un elemento interno que es la voluntad; este elemento adquiere objetivación mediante su manifestación (que es el elemento externo o formal).

En síntesis, *"la forma es el modo como es el negocio, es decir, como se presenta a los demás en la vida de relación: su figura exterior"* (51). En la vida de relación un acto no es reconocible para otros sujetos sino a través de su forma. Precisamente por esto, la voluntad, mientras queda en puro fenómeno psíquico y no se traduce en actos, está privada de trascendencia social y jurídica (52). En síntesis, podemos considerar el elemento formal como *"vehículo de objetivación jurídica"*.

c) La doctrina tradicional frente al problema de la forma del negocio jurídico.

Tradicionalmente se ha hablado de forma con un sentido más restringido del que aquí le damos; se ha usado este término casi como sinónimo de *"formalidades especiales de ciertos negocios jurídicos"* (53).

Por otra parte, la doctrina tradicional ha hablado de la *"declaración"* como requisito del negocio en lugar de referirse al concepto más genérico de forma o de manifestación (o exteriorización); la razón de tal terminología puede encontrarse en el hecho de que por lo general los negocios tienen forma declarativa; sin embargo, como será aclarado más adelante la *"declaración"* es solamente una de las posibilidades formales del negocio (54).

"La común clasificación de los negocios en formales y no formales (mejor se diría negocios con forma vinculada o libre) no debe inducir a la errónea creencia de que existen negocios en los cuales pueda prescindirse de cualquier forma. En realidad, un acto, como hecho socialmente eficaz, no existe sin una forma de actitud a través de la cual sea reconocible para los demás. La distinción citada parte del criterio de que el Derecho puede, o prescribir a la autonomía privada la forma del acto, considerando inoperante uno distinto, o bien, dejarla en libertad de elegir los medios más adecuados, siempre que sean admisibles o idóneos para hacer el acto exteriormente reconocible. Según este criterio, se distinguen actos con forma taxativa o solemne y actos con forma libre, o sea, no determinada preventivamente, si bien determinable. Pero una forma que satisfaga, aun de manera mínima, la exigencia fundamental de la identificación por parte de otros, es un elemento del que nunca se puede prescindir, se requiere en todo caso" (55).

d) La forma, elemento esencial del negocio.

Expresa nuestro Código Civil en su artículo 1008: *"El consentimiento de las partes debe ser libre y claramente manifestado."*

La manifestación puede ser hecha de palabra, por escrito, o por hechos de que necesariamente se deduzca"

La manifestación, en términos generales, es la forma del negocio, es la expresión de la voluntad y,

(50) BETTI, op. cit. supra 38, pág. 97. La doctrina ve la forma como las modalidades a través de las cuales el acto humano debe exteriorizarse para adquirir relevancia jurídica. V. GIORGIANI, op. cit. supra 35, pág. 989.

(51) BETTI, op. cit. supra 38, pág. 97.

(52) BETTI, op. cit. supra 38, pág. 98.

(53) Contra esta idea tradicional v. SCOGNAMIGLIO, Renato. Contributo alla teoria del negozio giuridico. Op. cit. supra 9, págs. 217 y ss. Se habla, tradicionalmente, para tales casos de *"forma vinculada o solemne"*. Así TORRENTE, Andrea. Manuale di diritto privato. Giuffrè-ed. Milano, 1968, pág. 155.

(54) En contra de estas ideas tradicionales SCOGNAMIGLIO, op. cit. supra 9, pág. 218, BARASSI, Lodovico. Istituzioni di diritto civile. Giuffrè-ed. Milano, 1955, pág. 127, quien ve la declaración como el elemento formal del negocio.

(55) BETTI, op. cit. supra 38, pág. 98.

como tal, no puede faltar en ningún negocio (56). Es en estos términos que la forma debe ser considerada como elemento esencial (en cuanto la voluntad debe ser manifestada) (57). Se ha dicho que el acuerdo, en los contratos comprende necesariamente tanto el consentimiento como su expresión (58).

El negocio jurídico adquiere objetividad y relevancia en el momento en que se produce la manifestación. Precisamente es en base a esto que se puede distinguir el negocio de los actos reales, ya que al primero se encuentra ligada una particular eficacia en la fase de la manifestación de la voluntad (59). El negocio es tomado en consideración por el Derecho cuando se produce la manifestación, esto es, la expresión de la programación; la figura primaria (o causal) del negocio jurídico consiste en una revelación (o manifestación) de una programación de intereses (60).

e) El negocio en cuanto comportamiento inmaterial. La relación de significación.

La objetividad de la manifestación no se agota en su mera exterioridad y materialidad. No basta distinguir del aspecto subjetivo la manifestación objetiva, sino que es necesario subdistinguir la manifestación en dos momentos, ambos objetivos, pero no ambos materiales. Encontramos aquí una relación de significación, la relación por fuerza de la cual un primer fenómeno significa socialmente un segundo fenómeno, esto es, lo hace aparecer en el campo de la experiencia. En toda relación de significación se distingue un signo material y un significado inmaterial. El signo material es precisamente el fenómeno significativo o manifestante; el significado inmaterial es, en cambio, el fenómeno significado o manifestado. En la objetividad de la manifestación es necesario distinguir dos aspectos: el aspecto objetivo-material del fenómeno manifestante y el aspecto objetivo-inmaterial del fenómeno manifestado. El caso del negocio jurídico es ejemplar pues muestra con particular evidencia estos dos aspectos, ambos objetivos, pero no ambos materiales que son, en resumen, el signo y el significado de la actividad socialmente significativa realizada por los sujetos (61).

f) Las posibilidades formales del negocio.

La doctrina tradicional que identifica la declaración con el aspecto formal del negocio ha intentado resolver el problema de la diversidad de posibilidades formales con el concepto impreciso de "*declaración tácita*" para referirse a aquellos casos de manifestación no declarativa. Esta solución se ha buscado a partir de la observación de que el negocio no puede identificarse estructuralmente con la declaración (62) pues puede realizarse además mediante un comportamiento (63). Es una adquisición consolidada de la doctrina que hay negocios en los que se da una manifestación (en sentido estricto) de la intención negocial (64). "*Una de las formas de expresarse el consentimiento en un contrato son los hechos que necesariamente lo revelen*" (65).

El negocio, en principio, puede asumir cualquier forma que sea adecuada para los fines de su objetiva

(56) SANTORO PASSARELLI, Francesco. *Dottrine Generale del Diritto Civile*. Jovene-ed. Napoli, 1970, pág. 135.
CHESCHIRE and FIFOOT'S, op. cit. supra, 47, pág. 38.

(57) TRABUCCHI, Alberto. *Istituzioni di Diritto Civile*. Cedam-Padova, 1971, pág. 165.

(58) CARNELUTTI, F. *Teoria Generale del Diritto*. Soc. ed. Foro Ital. Roma, 1951, pág. 279.

(59) CAMPAGNA, Lorenzo. *I negozi di attuazione e la manifestazione dell'intento negoziale*. Giuffrè-ed. Milano, 1958, pág. 65.

(60) CAMPAGNA, op. cit. supra 59, pág. 56.

(61) FALZEA, Apparenza, op. cit. supra 37, pág. 49.

(62) SCOGNAMIGLIO, op. cit. supra 9, pág. 221.

(63) SCOGNAMIGLIO, op. cit. supra 9, pág. 220.

(64) CAMPAGNA, op. cit. supra 59, pág. 211.

(65) SALA DE CASACION, sentencias: No. 18 de 1961, I sem. I tomo, pág. 169, No. 112 de 1959, II sem. II tomo, pág. 823 y sentencia de 10:10 hrs. de 10 de junio de 1939, I sem., tomo único, pág. 905.

reconocibilidad (66). La regla es la libertad de forma (67). Para casos especiales, como se ha visto, sin embargo, se requieren especiales formalidades.

Es necesario realizar una importante distinción: en el género "*manifestación*" se usa distinguir la manifestación en sentido estricto, que es un comportamiento unívocamente orientado según un cierto programa práctico (68) y la "*declaración*" que es un hecho del lenguaje escrito u oral. Habiéndose aclarado que la manifestación en general contiene siempre una relación de significación social, podemos establecer la diferencia entre manifestación en sentido estricto y declaración, con base en la distinción entre los dos subtipos de relación de significación, que podemos caracterizar respectivamente como significación por señales y significación por símbolos (lo que es una nomenclatura corriente en los estudios semánticos modernos). En líneas generales, un signo puede ser señal o símbolo según que permita inferir la realidad o se limite a evocar la estructura ideal del fenómeno significado. La vieja distinción entre lo que se manifiesta por medio de hechos, o sea, según conexiones empíricas reales y aquello que se manifiesta verbalmente o por ser escrito, o sea, con medios puramente ideales o simbólicos, ilustra bien esta diferencia. Naturalmente la manifestación en sentido estricto, pareciera más cercana a la realidad, pero no por ello el fenómeno manifestado es necesariamente real, pues las señales pueden ser falsas (69).

Se ha tratado también de distinguir la declaración de la manifestación en sentido estricto con base en que en la primera hay una "*destinación a otros sujetos*" (70), mientras que no ocurre así —se ha dicho— con el comportamiento puramente manifestativo (71). En nuestro sistema no parece admisible este criterio.

Tanto en una como en otra hipótesis, la forma es el vehículo de expresión de la programación de intereses. El comportamiento negocial no declarativo es expresión objetiva de autonomía privada con la que se da vida a una reglamentación de intereses privados. Aquí también, al igual que en los negocios declarativos, el comportamiento tiene una función que no es meramente probatoria (72).

En nuestro Derecho el problema ha sido claramente resuelto pues, como ya se ha visto, el Código Civil exige que el consentimiento sea manifestado y presenta diversas posibilidades de manifestación (73): nuestra doctrina simplemente se ha limitado a distinguir dos posibilidades de manifestación del consentimiento: expreso y tácito, que bien concuerdan con las distinciones expuestas entre comportamientos declarativos y comportamientos puramente manifestativos (74).

(66) SCOGNAMIGLIO, op. cit. supra 9, pág. 231. GIORGIANI, op. cit. supra 37, pág. 1003.

(67) V. TRABUCCHI, op. cit. supra 57, pág. 166. TORRENTE, op. cit. supra 53, pág. 155. Se ha dicho que "el acuerdo de voluntades en materia contractual se forma siempre que exista el consentimiento de ambas partes y no se necesita para expresarlo de fórmulas sacramentales". SALA DE CASACION, 14:50 hrs. de 16 de noviembre de 1943, II tomo, II sem. pág. 1038.

(68) CHESHIRE and FIFOOT'S, op. cit. supra 49, pág. 53.

(69) FALZEA, Apparenza, op. cit. supra 37, pág. 48.

(70) Así BETTI, op. cit. supra 38, pág. 99. SCOGNAMIGLIO, op. cit. supra 9, pág. 220.

(71) BETTI, op. cit. supra 38, pág. 100.

(72) BETTI, op. cit. supra 38, pág. 102.

(73) Artículo 1008 del Código Civil, citado.

(74) BRENES CORDOBA, Alberto. Tratado de las Obligaciones y Contratos, Imprenta Trejos, San José, 1923, pág. 310.

9) La reproducción de la manifestación.

Finalmente, debe aclararse que existe una profunda diferencia entre la manifestación y su reproducción mediante documentación. Esta última tiene valor de "*representación de la manifestación*" (75). El documento es la representación material del acto (76), pero no es el acto mismo sino su reproducción. Lo anterior es válido en el caso de que se exija documentación "*ad substantiam*" (77), como en caso en el que esta es exigida "*ad probationem*" (78).

-
- (75) SANTORO PASSARELLI, op. cit. supra 56, pág. 144. SALA DE CASACION, 9:30 hrs. de 7 de setiembre de 1938, II sem. tomo único.
- (76) MESSINEO, Francesco. Manuale di Diritto Civile e Commerciale. I, Giuffrè-ed. Milano, 1957, pág. 508. Se ha dicho que documento "es una cosa corporal simple o compuesta, idónea para recibir, conservar o transmitir, la representación descriptiva, emblemática o fonética de un dado ente, jurídicamente relevante". CANDIAN, Aurelio. Documentazione e documento. (Teoria Generale). Encicl. Dir. XIII, Giuffrè-ed. Milano, pág. 579.
- (77) V. GIORGIANI, op. cit. supra 37, pág. 993, dice que hay documentación "*ad substantiam*" cuando ésta es un medio vinculado de exteriorización del acto; es de naturaleza excepcional y se refiere sólo a los casos para los que está prevista.
- (78) TORRENTE, op. cit. supra 53, pág. 155. Se ha hablado de la importancia del documento como medio eficaz para que los tribunales puedan determinar en principio la intención de las partes. CHESCHIRE, op. cit. supra 49, pág. 33. La forma documental "*ad probationem*" se refiere a los casos en que la ley excluye otro tipo de prueba. V. GIORGIANI, op. cit. supra 37, pág. 992, V. SALA DE CASACION No. 94 de 1959, II sem. I tomo, pág. 571, tamb. No. 9 de 1967, I sem. I tomo, pág. 85; No. 123 de 1964, II sem. II tomo, pág. 1039; No. 58 de 1954, I sem. II tomo, pág. 719; No. 119 de 1952, II sem. II tomo, pág. 1478; 9:40 hrs. de 7 de enero de 1949, I sem. I tomo, pág. 12.

BIBLIOGRAFIA

- BARASSI, Lódovico. *Istituzioni di diritto civile*, Giuffrè-ed. Milano, 1955.
- BARCELLONA, Pietro. *I controlli della libertà contrattuale. Il diritto privato nella società moderna*. Il Mulino, Bologna, 1971.
- BETTI, Emilio. *Teoría general del negocio jurídico*. Ed. Rev. Der. Priv. Madrid, 1959.
- BRENES CORDOBA, Alberto. *Tratado de las obligaciones y contratos*. Imprenta Trejos. San José. 1923.
- CAMPAGNA, Lorenzo. *I negozi di attuazione e la manifestazione dell'intento negoziale*, Giuffrè-ed. Milano, 1958.
- CANDIAN, Aurelio. *Documentazione e documento (teoria generale)* Enciclopedia del diritto, XIII, Giuffrè-ed. Milano.
- CARIOTA FERRARA. *Il negozio giuridico nel diritto privato italiano*. Morano-ed. Napoli.
- CARNELUTTI, F. *Teoria generale del diritto*, Soc. Ed. Foro Ital. Roma, 1951.
- CARRILLO-ARIAS. *La voluntad como elemento del negocio jurídico. El negocio jurídico*. Instituto de Derecho Privado, San José, 1975.
- CERTAD, Gastón. *La teoría del negocio jurídico frente a la legislación civil costarricense*, Revista Judicial, No. 2, San José, 1976.
- CESARINI-SFORZA. *Conoscenza*. Novissimo Digesto It. IV, UTET, Torino, 1959.
- COVIELLO, N. *Manuale di diritto civile italiano*. 1929.
- CHESCHIRE AND FIFOOT'S. *Law of contract*, Butterworths, London, 1972.
- DE RUGGIERO, R. *Istituzioni di diritto civile, I*, Messina-Milano, 1934.
- ESSER, Josef. *Principio y norma en la elaboración jurisprudencial del Derecho Privado*, Bosch-ed. Barcelona, 1961.
- FALZEA, Angelo. *Accertamento. Voci di teoria generale del diritto*, Giuffrè-ed. Milano, 1970.
- FALZEA, Angelo. *Apparenza. Voci di teoria generale del diritto*, Giuffrè-ed. Milano, 1970.
- FALZEA, Angelo. *Capacità. Voci di teoria generale del diritto*, Giuffrè-ed. Milano, 1970.
- FALZEA, Angelo. *Efficacia Giuridica. Voci di teoria generale del diritto*, Giuffrè-ed. Milano, 1970.
- FARIA, Rafael. *Filosofía. Voluntad-librería*. Bogotá, 1963.
- GIORGIANI, Michele. *Forma degli atti (diritto privato)*, Enciclopedia del diritto. Vol. XVII, Giuffrè-ed.

GORLA, Gino. *Il potere della volontà nella promessa come negozio giuridico. Il diritto privato nella società moderna*. Il Mulino, Bologna, 1971.

KIERSZENSON-FLORES. *La autonomía privada. El negocio jurídico*. Instituto de Derecho Privado, San José, 1975.

MYRDAL, G. *Objectiviti in social research. Introducction to Jurisprudence*, London, 1972.

MESSINEO, Francesco. *Manuale di diritto civile e commerciale. I*, Giuffrè-ed. Milano, 1957.

PUGLIATTI, Salvatore. *Conoscenza e diritto*. Giuffrè-ed. Milano, 1961.

PUGLIATTI, Salvatore. *La trascrizione*. Giuffrè-ed. Milano. 1957.

RODRIGUEZ, Ana Eugenia. *La forma del negocio jurídico. El negocio jurídico*. Instituto de Derecho Privado, San José, 1975.

SANTORO PASSARELLI, Francesco. *Dottrine generale del diritto civile*. Jovene-ed. Napoli, 1970.

SCOGNAMIGLIO, R. *Contributo alla teoria del negozio giuridico*. Jovene-ed. Napoli.

STONE J. *Legal System and Lawyers Reasonings. Introduction to Jurisprudence*, London, 1972.

TOMMASINI, *Invalidità*. Enciclopedia del diritto, Vol. XXII, Giuffrè-ed. Milano.

TORRENTE, Andrea. *Manuale di diritto privato*, Giuffrè-ed. Milano, 1968.

TRABUCCHI, Alberto. *Istituzioni di diritto civile*. Cedam, Padova, 1971.

VAZQUEZ, Enrique. *La voluntad privada. El negocio jurídico*. Instituto de Derecho Privado, San José, 1975.

WHITTAKER, James. *Psicología*. México, 1968.
