

Escaneado por Biblioteca Judicial "Fernando Coto Albán"



ERROR E IGNORANCIA EN HIPÓTESIS NEGOCIALES Y EXTRANEGOCIALES

LIC. JUAN MARCOS RIVERO SÁNCHEZ

Profesor de Derecho de la Contratación, Universidad
de Costa Rica.

ÍNDICE

	Pág.
Introducción.	86
Sección I: Planteamiento del problema.	86
A) Notas teóricas sobre el error, la ignorancia y el elemento subjetivo de la apariencia	86
1) Consideración general	86
a. El concepto de conocimiento	86
b. El concepto de patología del conocimiento	87
c. El problema de la patología del conocimiento en el plano jurídico	87
2) Estudio comparativo entre el error y la ignorancia en sentido jurídico negocial	88
a. Consideraciones previas	88
b. Estudio comparativo entre ignorancia y error, en consideración al plano fáctico del contenido negocial	91
b.1. Determinación del problema práctico	95
b.2. Determinación del problema normativo	96
b.3. Determinación del problema axiológico	96
c. Estudio comparativo en consideración a la parte preceptiva del negocio	96
c.1. Determinación del problema práctico	98
c.2. Determinación según el plano normativo	98
c.3. Determinación del valor en juego	99
B) Estudio comparativo entre el error y la ignorancia en sentido jurídico negocial y la patología del conocimiento propia de las hipótesis de apariencia	99
1) Relaciones entre error, ignorancia y negocio jurídico	101
2) Patología del conocimiento en la apariencia	101
a. El elemento subjetivo de la apariencia no es una hipótesis de error en sentido jurídico negocial	101
b. El elemento subjetivo de la apariencia es una hipótesis de error en sentido no jurídico negocial	103
c. Importancia del elemento subjetivo	105
Sección II: Consecuencias metodológicas de la distinción entre el error y la ignorancia negociales y el elemento subjetivo de la apariencia.	105
A) Según el requisito objetivo del error	107
1) El problema de la esencialidad del error en el negocio jurídico	107
2) El juicio de esencialidad en la apariencia	107
B) Según el requisito subjetivo del error	107
1) El problema de la excusabilidad y reconocibilidad del error en el sistema de derecho costarricense	112
2) Excusabilidad y reconocibilidad en la apariencia	113
Conclusiones.	113

INTRODUCCIÓN

1. El presente trabajo, es un estudio del elemento subjetivo de la especie fáctica de la apariencia de la situación jurídica que deriva de situaciones de hecho. Viene a complementar, por tanto, las observaciones que, bajo el título de "Estudio del elemento objetivo de la apariencia", fueron hechas por nosotros en el número 37 de esta revista. Por tanto, su comprensión integral, presupone la

lectura de esa investigación preliminar. En esta oportunidad, pretendemos enfocar, dentro del concepto de hechos de patología del conocimiento, la vieja problemática del error y la ignorancia en el negocio jurídico y señalar como ésta se plantea, en diversa forma, en hipótesis no negociales, de las cuales, el elemento subjetivo de la apariencia, forma parte.

SECCIÓN I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A. NOTAS TEÓRICAS SOBRE EL ERROR, LA IGNORANCIA Y EL ELEMENTO SUBJETIVO DE LA APARIENCIA.

1. Consideración general.

a. *El concepto de conocimiento.*

2. El problema del conocimiento es uno de los más complejos que se pueden afrontar. En general, puede decirse que está relacionado de una u otra manera con toda disciplina científica.¹ Se ha dicho que la palabra conocimiento es ambivalente, por-

que designa el acto y el resultado del conocer.² En el primer sentido hace referencia a la relación sujeto-objeto de conocimiento.³ En el segundo, se refiere al resultado de aquella actividad. El conocimiento tiene lugar cuando la mente concibe la cosa y la concibe como pensable e ininteligible: esto es, como idea.⁴ Todo conocimiento se resuelve, en última instancia, en un juicio mediante el cual se postula la realidad y se afirma la verdad, como esencia y razón de aquel juicio.⁵

1. Así, PUGLIATTI (Salvatore) *Conoscenza*. Enciclopedia del Diritto, Milano, Giuffrè Editore, Vol. IX, 1961, p. 45.

2. *Ibid.*, p. 46.

3. En términos generales, tres son las tesis a que podemos reconducir el problema de la relación sujeto-objeto: a) la solución idealista, cuya tradición se remonta a la filosofía platónica y llega hasta nuestros días más o menos reelaborada en los planteamientos fenomenológicos de Husserl y sus seguidores; b) la solución materialista, que tiene raíces en la filosofía aristotélica y llega a la actualidad a través de los planteamientos empiristas y positivistas; c) la moderna teoría, de raíz Althusseriana, según la cual el objeto (de conocimiento), no es un objeto empírico —la res extensa— (materialismo), ni "apariencias sensibles" (idealismo). El objeto de la ciencia —o del conocimiento—, es siempre el resultado de un trabajo teórico-científico (siempre inacabado y en constante superación), en virtud del cual el conjunto de determinaciones sensibles se traducen en un conjunto de símbolos que tienen la pretensión de explicar el modo de producción de los fenómenos. El objeto, no es entonces una cosa, ni una esencia, sino un conjunto de representaciones simbólicas producto del trabajo teórico de los científicos. Por ello, el intelecto no se encuentra o se adapta con su objeto, ni lo contempla, sino que lo produce. Esta teoría, reelabora el concepto de sujeto de conocimiento, afirmando que este como tal, no existe. Lo que se da en el complejo de relaciones de una sociedad determinada, es el "lugar de sujeto" de la ciencia. En otras palabras, en el conjunto de relaciones sociales, existen una serie de funciones que deben ser cumplidas por los interlocutores sociales para que se perpetúe la infraestructura económica. Estas funciones, se cumplen gracias a la existencia de una determinada ideología (entendida como instancia de la estructura social que permite la inclusión de los sujetos en los procesos sociales de producción) y determinan la aparición de "lugares de sujeto ideológico". Estos lugares, son cubiertos por las individualidades biológicas que, gracias a la ideológica, se adecuan a los requerimientos de los procesos sociales. Ahora bien, uno de estos lugares de sujeto, es precisamente, el de científico, el cual, se encuentra condicionado por su particular ideología: piensa, ve y descubre, únicamente lo que esta le permite. Sobre estas ideas, pueden ser consultados los siguientes trabajos: BRAUNSTEIN (Néstor) *El problema (o el falso problema) de la relación del sujeto y el objeto*; y *Relación del psicoanálisis con las demás ciencias*, en *Psicología Ideológica y Ciencia*, México, Editorial Siglo Veintiuno, 1985, pp. 62-103 y 233-260. Puede consultarse también: ALTHUSSER (Louis) *Para leer el Capital*, prefacio. Buenos Aires, Siglo XXI, 1969.

4. Es decir, tiene lugar cuando el conjunto de determinaciones sensibles se traduce, merced al trabajo científico, en un conjunto de representaciones simbólicas, ininteligibles como ideas o conceptos.

5. Este conjunto de representaciones simbólicas, postulan la realidad, porque pretenden explicar el modo de producción de los fenómenos y esta explicación, a pesar de ser inacabada y en constante transformación, siempre tiene la pretensión de ser verdadera.

3. Desde el punto de vista morfológico, el conocimiento adquiere el carácter de proceso síquico, accesible al hombre por su conciencia.⁶ Debe por otra parte, distinguirse entre el conocimiento empírico y el científico. El primero, se caracteriza por ser aproximativo y superficial, en tanto que el segundo es profundo y sistemático.⁷

b. El concepto de patología del conocimiento.

4. Puede ser que en determinadas hipótesis, el proceso por medio del cual el hombre tiende a conocer el mundo se desvirtúe, en términos tales que se resuelva en juicios que no postulen la realidad como realidad, ni se pueda predicar de ellos que la verdad es su esencia y razón. En estos casos, estaremos en presencia de un conocimiento patológico.

5. Se aprecia, entonces, que el concepto de patología del conocimiento, guarda una estrecha relación con el concepto de la verdad. Según Aristóteles, la verdad es la adecuación del intelecto con las cosas. Así, cuando éste se adecua a los objetos, en términos de afirmar lo que es y negar lo que no

es, hay verdad. Cuando, por el contrario, niega lo que es, y afirma lo que no es, hay falsedad.⁸

6. La patología del conocimiento, se presenta siempre que una determinada circunstancia impide o elimina la normal marcha del proceso que lleva a la adecuación del intelecto con el objeto del conocimiento, originando conceptos defectuosos o incluso, la carencia absoluta de conceptos sobre una realidad determinada. Por esta vía, la idea de patología del conocimiento se especifica, en el terreno filosófico, en los conceptos de error e ignorancia. Llamaremos erróneo, en sentido estricto, a aquel falso conocimiento de la naturaleza de las cosas, e ignorancia, a la situación en la que se carece de todo conocimiento, por no existir representación alguna de los objetos en el plano intelectual.

c. El problema de la patología del conocimiento en el plano jurídico.

7. Desde el punto de vista jurídico, dos son de manera general los casos de conocimiento patológico que podemos distinguir: el error y la ignoran-

6. Este carácter del conocimiento como proceso, ya había sido puesto de manifiesto por el Estagirita, que afirmó que existía un camino a través del cual el hombre llegaba a formar los conceptos. El conocimiento, lo concibe como un "movimiento del alma" para adecuarse con el ser de las cosas. De aquí su conocida sentencia que define al conocimiento como la "adaequatio intellectus et rei". El problema del conocimiento, lo estudia en su Teoría de la Abstracción, que tiene por objeto señalar el proceso por medio del cual el mundo material se traspasa a la interioridad del sujeto, lo que no puede tener lugar sino en virtud de la abstracción de la materia. Así, para que el hombre llegue al conocimiento, es necesario que el universo, el cosmos, penetre en el síquismo, lo que se logra gracias a la concurrencia de la sensibilidad, de la razón y de la inteligencia. La primera siente, la segunda discurre, la tercera entiende. En criterio de Aristóteles, mediante las tres se logra abstraer los caracteres del mundo sensible y aprenderlos mediante el intelecto. A pesar de que para este filósofo el objeto de conocimiento es la cosa, posición que estimamos superada desde la perspectiva Althusseriana antes comentada, consideramos rescatables dos puntos fundamentales: a) el carácter del conocimiento como proceso en el que intervienen tres instancias diversas y b) como fenómeno del síquismo humano. Lo que sucede es que creemos que en este proceso, las instancias cumplen funciones diversas de las que, según el Estagirita, tienen: a) la sensibilidad recoge el conjunto de determinaciones sensibles del mundo exterior, b) la razón discurre elaborando el conjunto de representaciones simbólicas de aquellas determinaciones y c) la inteligencia, entiende el objeto así elaborado. Sobre el punto, puede consultarse: ARISTÓTELES. *Tratado del Alma*. (Obras Completas) Argentina, Omeba, T. II, 1967, p. 401 y ss.

7. Así, PUGLIATTI, *Conoscenza*, Op. cit., p. 47 ss.

8. Se ha dicho que: "El vocablo verdad" se usa en dos sentidos: Para referirse a una proposición y para referirse a una realidad. En el primer caso se dice de una proposición que es verdadera a diferencia de falsa. En el segundo caso, se dice de una realidad que es verdadera a diferencia de "aparente", "ilusoria", "irreal", "inexistente", etc. Los griegos, no se ocuparon solamente de la verdad como realidad. Se ocuparon asimismo (y aun sobre todo) de la verdad como propiedad de ciertos enunciados, de los cuales se dice que son verdaderos. Aunque antes de Aristóteles se había ya concebido la verdad como propiedad de ciertos enunciados, la más conocida fórmula es la que se encuentra en Aristóteles: "Decir de lo que es que no es o de lo que no es que es, es lo falso; decir de lo que es que es y de lo que no es que no es, es lo verdadero. . ." Pero se le atribuye primariamente a Aristóteles lo que se llamará luego "concepción semántica de la verdad" así como "verdad como adecuación", "correspondencia" o "conveniencia". Un enunciado es verdadero, si hay correspondencia entre lo que dice y aquello sobre lo cual habla". Ver así, FERRATER MORA (José) *Diccionario de Filosofía*, Barcelona, Alianza Editorial, cuarta edición, T. V, Q-Z, 1982- pp. 3397-3398. Se ha distinguido a veces, entre las siguientes concepciones de la verdad: 1) Verdad metafísica (u ontológica), 2) Verdad lógica o semántica; 3) Verdad epistemológica; 4) Verdad nominal (u oracional); veritas seimonis. 1) Equivale a la verdad de la cosa, o a la realidad como verdad; 2) Expresa la correspondencia o adecuación del enunciado con la cosa o la realidad; 3) Se refiere a la verdad en cuanto es concebida por un intelecto y formulada, en un juicio, por un sujeto cognoscente; 4) Es la verdad como conformidad entre signos (por ejemplo, en la frase el limón es verde, hay conformidad entre los signos limón y verde. El paréntesis es nuestro). Ibíd, p. 3399. Se ha hablado también de una verdad ética, como coincidencia de: 1) el hablar con la persuasión interna; 2) De la acción externa con la actitud interna, 3) Como el enjuiciamiento honrado de uno mismo y 4) Como la voluntad leal de llegar al conocimiento de la verdad. Así, BRUGGER (Walter). *Diccionario de Filosofía*. Barcelona, Editorial Herder, 1983, p. 565.

cia. No obstante, conviene aclarar que los ámbitos en que pueden ambos incidir se reconducen a dos: a) hipótesis negociales y b) hipótesis no negociales. Podemos entonces distinguir casos de error o ignorancia en sentido jurídico negocial (por incidir en un determinado negocio jurídico) y casos de error o ignorancia en sentido jurídico extranegocial.

8. Para precisar las diferencias entre ambos conviene analizar ahora, cuáles son, desde un punto de vista analítico, las fases del negocio. Podemos distinguir, en este punto, dos fases claramente distintas: a) la fase de Planeamiento y b) la fase de Ejecución. En la primera, se determina el contenido de la relación negocial en sus aspectos de hecho y de derecho. La segunda, se dirige a la realización de las prestaciones planeadas, sea que estas consistan en un dar, en un hacer o en un no hacer.

9. En la fase de planeamiento, podemos distinguir, a su vez, dos etapas determinadas: i) La fase Deliberativa y ii) La fase Declarativa. La primera se compone a su vez de tres momentos: el cognoscitivo, por medio del cual el sujeto aprende las condiciones de hecho y de derecho que serán necesarias para satisfacer sus necesidades, así como el instrumento jurídico idóneo para llevar a cabo la negociación; el valorativo, por medio del cual el sujeto emite un juicio de valor acerca de la idoneidad, de los factores que ha conocido, para resolver el conflicto de intereses que se le presenta.⁹ La fase Volitiva, representa el momento de formación de la voluntad y el tránsito de la mera deliberación al querer. La fase declarativa, se cumple en el proceso de manifestación de la voluntad y su respectiva recepción por parte del destinatario. Conviene resaltar que todas estas fases, se refieren tanto a aspectos fácticos (relativos al objeto de la negociación), como preceptivos (relativos al conjunto de poderes y deberes que deberán regular el objeto de la negociación).

10. En los negocios unilaterales, es solo un sujeto el que atraviesa por este iter negocial. En los negocios bilaterales o plurilaterales, son varios los que lo hacen. En los primeros, el contenido objetivo del negocio,¹⁰ se integrará por una sola declaración —que determinará autónomamente,

la fase de ejecución—. En los demás tipos de negocio, el contenido se integra cuando las fases deliberativas y declarativas de los sujetos son coincidentes en términos de determinar, conjuntamente la ejecución negocial.

11. La importancia de este análisis, reside en el hecho de que es la idea del contenido negocial, considerado en su significado objetivo, la que, permite distinguir adecuadamente las hipótesis de error e ignorancia negociales, de las no negociales. Las primeras, están vinculadas estrictamente con el contenido objetivo del negocio, en términos de que sin él no es posible llevar a cabo su adecuada conceptualización. Las segundas, por el contrario, se caracterizan por su independencia del contenido objetivo negocial.

12. Esta división, no siempre ha sido advertida por la doctrina. Por ello, la distinción entre los conceptos de ignorancia y error —que es pacífica en la filosofía—, presenta grandes problemas en el plano jurídico. Y las dificultades se agravan a la hora de distinguir entre el error y la ignorancia negociales, de los no negociales.

13. En las páginas que siguen, analizaremos los conceptos de error e ignorancia en sentido jurídico negocial.

2. Estudio comparativo entre el error y la ignorancia en sentido jurídico negocial.

a) Consideraciones previas.

14. Que el error es algo que le acontece al conocimiento, está hoy, en general, fuera de toda discusión. Sin embargo, la determinación del concepto de error no es trabajo sencillo, a pesar de que esta tarea ha sido intentada regularmente por los estudiosos del negocio jurídico. Esto es así, en virtud de la variedad de puntos de vista que se han dado sobre el problema. No obstante, estimamos que es posible subsumir todos ellos en dos enfoques generales: a) el subjetivo y b) el objetivo.

15. La tesis subjetiva, sostiene que el error es un hecho del siquismo humano y nada más que eso. La doctrina que estudia el problema de los hechos síquicos, los cataloga en dos grandes categorías: a) aquellos que inciden sobre los niveles de con-

9. Sobre el momento cognoscitivo y el valorativo, ver: PIETROBON (Vittorino). *El error en la Doctrina del Negocio Jurídico*. Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado. 1971, p. 473.

10. Denominamos aquí, contenido objetivo del negocio, al conjunto de aspectos de hecho y de derecho que son aportados por las declaraciones negociables de voluntad.

ciencia espontánea y b) aquellos que afectan la conciencia refleja.¹¹ Los primeros fueron denominados hechos de sentimiento y los segundos, hechos de conocimiento. Para los autores que se adhieren a esta teoría, el error se relaciona con los hechos de conocimiento.¹² En todo caso, lo relevante es apuntar que, según esta óptica, el error se mueve estrictamente dentro de la esfera individual subjetiva.

16. La tesis objetiva, por el contrario, considera que el error se localiza siempre en el ámbito de las relaciones intersubjetivas por lo que no puede tener el carácter de un simple hecho individual, subjetivo y síquico. El sujeto que yerra, no advierte por sí su error sino que, por el contrario, estima siempre que el conocimiento que tiene de la realidad es perfecto.¹³ El problema del error, es uno de confrontación entre la representación subjetiva de la realidad y la realidad misma que es objeto de representación.¹⁴

17. Pero, como la valoración de la correcta adecuación del conocimiento a la realidad presupone necesariamente la existencia de al menos otro sujeto —aquel que hace precisamente esa valoración—, debe admitirse necesariamente que el problema del

error implica una confrontación de puntos de vista y que, en última instancia, presupone la existencia de una relación intersubjetiva. Así, se dice que el error es de naturaleza objetiva, porque trasciende el mero carácter de hecho individual y síquico. Pero además es forzoso admitir que tiene un carácter social. Esto es así, en virtud de que el hombre conoce la realidad únicamente mediante símbolos. Por ellos, el ser humano discurre acerca del universo. El mundo sólo le es accesible en términos simbólicos. Sólo así, lo puede aprender. En consecuencia, el error y la falsedad, se reducen por esta vía, a un problema de signos y símbolos. Tanto en el momento en que el sujeto se representa para sí la realidad, como cuando confronta su punto de vista con el de los demás, se vale de medios expresivos —principalmente del lenguaje— para llevar a cabo su tarea. Y es claro que éstos tienen, en general, carácter social.¹⁵

18. Estimamos que es la tesis objetiva la que más se ajusta a una correcta apreciación del problema. En primer lugar, sin ignorar la importancia del momento psicológico, lo coloca en su lugar adecuado, en el plano de una relación intersubjetiva.¹⁶ En segundo término, facilita una consideración analítica del error, al permitir la distinción de tres ele-

11. Ver así, PÉREZ VARGAS (Víctor). *Los hechos jurídicos*. San José, Editorial Juricentro, 1979, pág. 57.

12. Así, se afirma que "... la doctrina dominante, sin embargo, permanece firme en la tradicional definición del error como falsa representación de la realidad, que asume relevancia en cuanto hace venir a menos, en el sujeto, el requisito del exacto conocimiento de la realidad externa. Coherentemente, el error viene colocado en el ámbito de los llamados hechos síquicos, entre los actos, precisamente, que tienen su sede exclusiva, "in interiori hominis" y para los cuales el problema jurídico se plantea sólo como uno de determinación de los medios a través de los cuales se tornan reconstruibles al externo". En este sentido, BARCELONA (Pietro). *Profilidella Teoría dell' errore nel Ne-gozio Giuridico*. Milano, Giuffrè Editore, 1962, p. 88.

13. En este sentido, BARCELONA (Pietro) op. cit. p. 89.

14. Se señala que "Bajo este perfil, la idea del error parece representar, más que un fenómeno exclusivamente subjetivo e interior, la relación que media entre el contenido de la representación y la realidad externa. Mas, por la misma razón, es mientras tanto lícito sostener que el error no puede ser alineado sobre el mismo plano de los fenómenos exclusivamente síquicos". Y paralelamente se apunta que "El problema de la verdad o falsedad presupone, por tanto, la previa determinación de un término de referencia externo al sujeto y por consiguiente, la superación del aislamiento individual. En otros términos: la noción de error presupone la relación social y designa ella misma un fenómeno conexo con la comunicación de significados mediante la presentación de las señas, de las palabras que la representan". *Ibid.*, p. 88.

15. "Sólo respecto al significado social del lenguaje, puede determinarse la falsedad de la representación individual, que, considerada aisladamente no sería ni verdadera ni falsa. En otros términos, ya que la objetividad real del objeto externo no puede tomarse en consideración a despecho de toda actividad representativa, el punto de vista de la realidad externa equivale a aquel de la media objetiva de las relativas representaciones, mediante las cuales se establece el criterio de valoración de la adecuación de cada representación individual. Se puede concluir que el error no representa un hecho síquico, ni opera al interno de la esfera subjetiva, sino que se coloca en el momento en que el lenguaje representativo individual, se confronta con el lenguaje común con referencia a una misma realidad". *Ibid.* p. 90. Desde esta perspectiva, se comprende que "Al interno de la propia esfera... es el sujeto mismo el que le atribuye a las palabras y a los signos su valor representativo (aunque también a tal fin se hace referencia más o menos consciente al valor que a ellos se les atribuye en el ambiente en que opera) y el que contemporáneamente determina la correspondencia entre objeto representado y objeto real. A causa de esto, no puede admitirse que del punto de vista subjetivo, subsista alguna fractura o divergencia al interno de la relación entre expresión y objeto representado. Para el sujeto que ha producido el símbolo, este será siempre verdadero, representa la realidad". *Ibid.*

16. Esto es así, en virtud de que si bien el error se percibe en el ámbito de una relación intersubjetiva, presupone también, a nivel individual, la formación de un proceso de conocimiento patológico, en virtud del cual el intelecto se adecua falsamente a su objeto. Hablar de momento subjetivo del error, es reconocer la existencia del proceso de conocimiento defectuoso, pero también reconocer que este defecto se reconoce sólo en la medida en que se tras-

mentos en su concepto: a) el objeto de conocimiento; b) la representación subjetiva y c) el juicio de valor acerca de la adecuación de la representación subjetiva a su objeto. Desde el punto de vista jurídico y para efectos del tema que investigamos, diremos que objeto de conocimiento lo es siempre el negocio jurídico considerado en su contenido objetivo.

19. La representación subjetiva, origina el problema de la interpretación que las partes hagan de aquel contenido objetivo, problema que nos remitirá al complejo tema de las relaciones entre ignorancia y error. Por su parte, el problema del juicio de valor sobre la correspondencia de la interpretación o representación subjetiva con el contenido objetivo negocial presentará el problema de lo que se denomina la excusabilidad o reconocibilidad del error.¹⁷

20. La diferenciación entre el error y la ignorancia a nivel jurídico negocial, ha planteado no pocos problemas. En este punto, las tesis tradicionales de los tratadistas, se reducen a dos: a) aquellas que consideran posible y necesaria la asimilación de los dos conceptos¹⁸ y b) aquellas que juzgan oportuna su separación.¹⁹ La posición de los primeros se funda en el argumento de que tanto la repre-

sentación inadecuada de la realidad —que llamamos error— como la ausencia absoluta de representación —que llamamos ignorancia—, hacen que la voluntad del sujeto (elemento esencial de todo negocio jurídico) venga a menos. Por esta vía, ambos conceptos se ven equiparados en función del problema que originan en el plano negocial: la perturbación de la voluntad.²⁰ La ignorancia al igual que el error, influye desde el punto de vista psicológico en el sujeto, toda vez que el conocimiento de la circunstancia ignorada podría haber variado la dirección de la voluntad. Los representantes de esta posición, se ubican por lo general, en la corriente que ve en el error un problema subjetivo individual.²¹

21. Por el contrario, la posición de los que consideran necesaria la separación de ambos conceptos en el terreno jurídico, es sostenida, en principio, por los representantes de la teoría objetiva del error, los cuales afirman que tanto el problema práctico, como la relevancia positiva de ambas figuras es diversa. Para ellos, la equiparación, sólo puede operarse en virtud de un malentendido del error, como fenómeno psicológico.²²

22. Para nosotros, la solución no puede ser apriorística sino que, por el contrario, debe partir de la

cienda del mero plano subjetivo al de una relación intersubjetiva. El equívoco de la tesis subjetivista del error, está precisamente en convertir lo que tan solo es un momento, en el todo del problema, lo que implica el ilógico de admitir, que, sin salir de la interioridad del sujeto, puede alguien percatarse de la existencia del error. Esto en última instancia equivale a decir que el sujeto que sufre el error, se da cuenta de que lo padece. Pero, fuerza es reconocer que quien se percató de su error no está más, por definición, errado.

17. La excusabilidad responde, desde esta perspectiva, a la necesidad de imponerle una sanción a aquel sujeto que, pudiendo haberse colocado en posición de advertir su propio error, no lo hace. La reconocibilidad traslada el problema del declarante al destinatario de la declaración y se manifiesta, desde esta óptica, como una sanción que el derecho le impone al destinatario de la declaración que, pudiendo haberse colocado en posición de advertir el error del declarante, no lo hace. Sobre el punto ver: PESCATORE Y RUPERTO. *Codice Civile Italiano*. Annotato con la Giurisprudenza della Corte Costituzionale e della Corte di Cassazione. Milano, Giuffrè Editore, settima Edizione, 1978, p. 1413, nota 1.

18. Estos siguen en líneas generales la dirección propuesta por SAVIGNY: "Se llama error, ordinariamente, el estado intelectual en el cual la idea de la realidad de las cosas está oscurecida y oculta por el pensamiento falso. Sin embargo, aquí el punto esencial es la ausencia de una idea verdadera, porque se puede muy bien no tener ninguna noción sobre una cosa sin poseerla falsa. Tal es la diferencia fundamental que existe entre el error y la ignorancia (error et ignorantia), aun cuando sus efectos jurídicos sean absolutamente idénticos. Se debe pues, para mayor seguridad y exactitud, no hablar nunca de ignorancia, porque esta palabra expresa en su más alta generalidad dicho estado defectuoso de concepto. No obstante, los autores hablan más frecuentemente del error, sin duda porque es la forma más ordinaria y de mayor importancia en la práctica. La fraseología no ofrece, en todo caso, ningún inconveniente desde que se comprende por cualquiera que cuanto se dice del error, es aplicable a la simple ignorancia". SAVIGNY (Federico Carlos de), *Sistema del Derecho Romano Actual*. Madrid, F. Góngora y Compañía Editores, T.II, 1879, p. 221. Es interesante hacer notar que el correr de los siglos no ha hecho que los autores modifiquen este planteamiento ya que, en sus líneas generales, los que defienden la asimilación de ambos conceptos utilizan para ello los mismos argumentos que usó, en su tiempo, el maestro alemán. En este sentido, ver a manera de ejemplo: OSPINA FERNÁNDEZ (Guillermo) y OSPINA ACOSTA (Eduardo), *Teoría de los actos o negocios jurídicos*, Bogotá, Editorial Temis, Segunda Edición, 1983, p. 187.

19. En otros, BARCELONA (Pietro), op. cit. pp. 91 y ss.

20. *Ibíd.*, p. 92.

21. BARCELONA (Pietro), op. cit., pp. 91 y ss.

22. *Ibíd.*, p. 93.

consideración de los diversos momentos en que analíticamente puede descomponerse el negocio y estudiar el problema, en relación con sus aspectos fácticos y preceptivos. Ahora bien: dado que en todo problema jurídico es posible distinguir aspectos de derecho, normativos y axiológicos, nada puede ser más puesto en razón que hacer la comparación entre ignorancia y error, en los planos fáctico, normativo y axiológico del negocio. Estudiaremos así el problema según a) la determinación del problema práctico planteado, (plano de hecho), b) determinación de la solución normativa (plano normativo) y c) determinación del valor afectado (plano efectual). Este estudio, permitirá determinar en qué casos, ignorancia y error, se asimilan y en cuáles la distinción se impone. De esta forma, se evitará toda afirmación apriorística y el incurrir en una generalización apresurada.

b. Estudio comparativo entre ignorancia y Error, en consideración a la parte fáctica del contenido negocial.

b.1. Determinación del problema práctico.

23. Un estudio detallado de la cuestión, puede mostrar como la distinción filosófica que media entre los conceptos de error e ignorancia, puede ser sostenida con éxito en el terreno jurídico, en consideración al problema práctico por ellos planteado. Para ello, debemos dejar sentada una afirmación. Todo error, consiste en una divergencia entre el significado que un sujeto le atribuye al contenido negocial, y el significado que dicho contenido —considerado como significante—, arroja a través del prisma de su consideración social.²³ El error se reconduce por esta vía, a un problema de significantes y significados. Puede ser que la divergencia apuntada se deba a un vicio que se intercala en el proceso de formación de la voluntad, deformándola (hipótesis que la doctrina tradicional conoce con el nombre de error vicio). Pero también puede deberse a la deformación del proceso por el cual la voluntad, tal y como resultó formada en la fase deliberativa, se exterioriza

(hipótesis conocida tradicionalmente como error obstativo).²⁴ El error vicio, se ubica en la fase deliberativa; el obstativo, en la fase declarativa. Pero en ambos casos, el problema incide sobre el contenido del negocio. Y este contenido negocial, en tanto que es un significante, puede ser interpretado según una perspectiva individual subjetiva o social objetiva. Habrá error en el caso en que la perspectiva individual no coincida con la social. Dichas observaciones, ponen en evidencia que el problema del error recae, en todo caso, en la fase de planeamiento negocial y que el espacio que media entre el error obstativo y el error vicio, no es tan amplio como pudiera creerse.

En todo caso, sea por una circunstancia u otra, lo típico del error es consistir en una divergencia entre el significado objetivo del negocio y la representación que de él, se haya formado un sujeto en el momento de la fase de planeamiento del negocio. En la ignorancia, por el contrario, el problema es diverso. En ella, la representación que los sujetos hacen del contenido del negocio, se ajusta en todo a su significado objetivo. No obstante, la ignorancia plantea una divergencia entre el significado objetivo del contenido negocial y la fase de ejecución del negocio, divergencia que en última instancia, puede remontarse a una disconformidad entre la fase de planeamiento y la fase de ejecución negocial. Esto es así, en virtud de que en la fase deliberativa de la planeación no se tuvo acceso a todas las circunstancias de hecho y de derecho relacionadas con el negocio, por lo que se da una falta absoluta de representación al respecto. En síntesis, en la ignorancia hay una divergencia entre lo planeado y querido por las partes y lo que efectivamente ejecutan.²⁵

Ahora bien, como es claro que el contenido negocial se compone de todos aquellos aspectos de hecho y de derecho aportados por las declaraciones conformes de voluntad subjetivas, es claro que la hipótesis de la ignorancia sólo puede presentarse con relación a aquellos aspectos respecto de los cuales ninguno de los sujetos del negocio se haya hecho representación alguna. Si por lo menos

23. BARCELONA (Pietro) op. cit. p. 93. Señala que porque "...en el caso que nos interesa el punto de vista, que se interpone entre la representación y el objeto, es el negocio mismo —en cuanto también él se coloca como término autónomo de referencia de la situación real— de aquí deriva. ... que el problema del error hace referencia solamente a la correspondencia del significado objetivo del negocio con el punto de vista subjetivo. Viceversa, la ignorancia absoluta, precisamente porque por definición consiste en la ausencia absoluta de representación y por consiguiente excluye de por sí toda cuestión conexa con la traducción en términos de expresión representativa de la realidad, no puede determinar nunca efectos análogos a aquellos propios del error ni dar lugar al mismo problema práctico".

24. Debe señalarse que la figura del error obstativo, está hoy día en crisis. A manera de ejemplo, ver lo comentado en infra nota número 39.

25. "La divergencia que viene de este modo a la luz, no atañe, en efecto, a la relación entre el punto de vista del sujeto y el negocio, sino a aquella entre negocio y realidad". *Ibíd.*, p. 94.

uno de ellos se representa la circunstancia y la incorpora al contenido del negocio, la hipótesis deberá recibir el trato del error, por tratarse en última instancia de una divergencia entre el significado del contenido objetivo del negocio y la representación correlativa del sujeto. Unos ejemplos aclararán la cuestión.

24. Son ejemplos de error, los siguientes:

a) Error en la naturaleza del negocio. Está contemplado en el Código Civil de Costa Rica en el artículo 1015, donde se le denomina "error sobre la especie del acto o contrato que se celebra". Por ejemplo, cuando las partes declaran celebrar una compraventa o un arrendamiento, pero una de ellas, entiende recibir a título de donación.²⁶

b) Error, en la identidad de la cosa. "Estando de acuerdo en celebrar una compraventa el vendedor entiende vender un tractor y así lo declara y el comprador, entendiendo comprar un caballo, declara comprar el tractor en que piensa el vendedor".²⁷

c) Error sobre la sustancia o cualidad esencial. Antes de señalar el ejemplo, parece necesario reparar en una distinción que no siempre ha sido advertida. Existen dos tesis, bien definidas, en lo que respecta al concepto de este tipo de error: a) la tesis romanista, que es de carácter objetivo-materialista y b) la francesa, de carácter subjetivo-intencional. Para la primera, el error *in substantia*

tiene lugar cuando recae sobre la materia de que la cosa se compone.²⁸ Se trata, en suma, de aquel conjunto de sustancias permanentes, que determina la esencia misma de la cosa.²⁹ La tradición francesa por el contrario y siguiendo la tesis impuesta por POTHIER, consideró demasiado estrecha esta noción y procuró sustituirla por un criterio subjetivo-intencional: habrá error *in substantia*, cuando el negociante incurra en error con respecto a cualquier calidad material o inmaterial de la cosa (como pudiera ser su antigüedad o procedencia), con tal de que la hubiera tenido en mira el contratante como determinante para llevar a cabo la negociación.³⁰ Así, la sustancia pasó a ser "...la calidad o calidades de ésta, que los contratantes o contratante hubieran tenido en mira y los ha determinado a contratar".³¹ Por ello, el Código Civil francés, al tratar el error en el objeto, tan solo estipula que "...el error no es causa de nulidad de la convención, sino cuando recae sobre la sustancia misma de la cosa objeto de ella".³²

25. Nuestra codificación civil, no contiene a diferencia del Código Civil colombiano y chileno, la adecuada distinción introducida por BELLO, en lo tocante al error *in substantia* y las cualidades accidentales del objeto, cuando han sido causa principal de la contratación y han sido conocidas por la otra parte.³³ El señor Bello, le restituye al concepto de error *in substantia*, su acepción

26. OSPINA FERNÁNDEZ (Guillermo) y OSPINA ACOSTA (Eduardo) op. cit. p. 193.

27. *Ibíd.*

28. Para esta tesis, es el error que recae "...sobre las cualidades esenciales y constantes de la cosa —*substantia rei*—, atendida la función económico social que tiene la misma en la vida común. Hay error *in substantia*, por ejemplo, cuando se compra vinagre por vino, o plomo por oro. Lo mismo ocurre cuando se compra una esclava bajo la creencia de que es un esclavo. El error versa sobre la simple cualidad de la cosa, identificada ya en su *genus* —error *in qualitate*—; no destruye la validez del negocio". Así, IGLESIAS (Juan), *Derecho Romano. Instituciones de Derecho Privado*, España, Editorial Ariel, 6ta. Edición, 1979, p. 182. También puede verse sobre el punto OSPINA y OSPINA, op. cit., p. 194.

29. *Ibíd.*

30. OSPINA y OSPINA, op. cit. p. 195.

31. *Ibíd.* p. 196. Sobre el punto, la bibliografía francesa es muy amplia y puede consultarse la que señalan Ospina y Ospina en su obra citada. Todavía hoy se señala que "Selon L' article 1110 du Code Civil" "L'erreur n'est une cause de nullité de la convention que lorsqu'elle tombe sur la substance même de la chose qui en est l' objet. Ce texte conduit les premiers commentateurs à rechercher les conditions de la nullité dans une définition de la substance. Très vite l' assimilation à la matière a été, écartée au profit d' une définition objective des qualités substantielles, par référence à l' opinion générale. Mais aujourd' Lui, c'est que les qualités, son jugées substantielles. Il est admis que pour justifier l' annulation, l'erreur doit avoir déterminé le consentement". Así: GHESTIN (Jacques), *Traité de Droit Civil (Les Obligations, le Contrat)*, París, L.G.D.J. T. II, 1980, p. 299.

32. Artículo 1110 del Código Civil, supracitado.

33. "Don Andrés Bello, a vuelta de corregir la inexactitud filosófica de esta teoría francesa, mediante la reducción de la noción de error *in substantia* a las verdaderas calidades esenciales o sustanciales del objeto de los actos jurídicos, también tuvo que reconocer que el error acerca de las calidades accidentales de dicho objeto constituye, en ciertas condiciones, un grave vicio del consentimiento, capaz de afectar la validez de los actos respectivos. Así, teniendo en cuenta que las calidades accidentales de una cosa solamente revisten la importancia que los interesados efectivamente les atribuyen, el señor Bello comenzó por no reconocerle eficacia al error cometido acerca de aquellas, sino cuando tales calidades hubieran sido el móvil o motivo determinante de una de las partes para contratar. Y como

romana y lo define como aquel que recae sobre la sustancia (material-objetiva) de la cosa o sus cualidades esenciales. Pero, reconociendo que el comercio se puede ver afectado también en aquellos casos en que una cualidad accidental haya sido tomada en cuenta para contratar, determinó la anulación del contrato, cuando esta circunstancia hubiese sido conocida por la contraparte.

26. Separa así en dos hipótesis, los supuestos que POTHIER confundió en uno solo. Nuestro Código Civil, no hace ninguna mención al concepto de cualidades accidentales en el citado artículo 1015. Sin embargo, estimamos que ello no debe conducirnos a negar la relevancia de las mencionadas cualidades accidentales cuando hayan determinado la voluntad negocial.³⁴ Estimamos correcta la doctrina que acepta su relevancia en los límites dichos. Su justificación quedará demostrada cuando estudiemos el problema de la esencialidad; se trata de un problema de esencialidad en concreto.

27. Habrá error en la substancia cuando, por ejemplo, se pacta —y así se declara, por parte de los sujetos que intervienen en el negocio—, celebrar una compraventa de una mesa de cobre, pero uno de ellos estima que, se trata de una mesa que es toda de oro. En este caso, un sujeto ha mal interpretado el contenido objetivo del negocio. Distinto sería el caso, si ambos contratantes declaran y entienden vender y comprar una mesa enchapada en oro, pero el objeto del contrato (la mesa) resulta ser efectivamente de cobre. En este caso, la fase de planeamiento del negocio, se contrapone a la ejecución: se verifica una prestación de dar distinta a la que fue planeada. En este caso, tendremos ignorancia.

28. Queda claro, de lo dicho hasta el momento, que en todos los casos de error, el contenido objetivo del negocio es uno, pero la interpretación que uno de los sujetos hace de él es equivocada. El error, se presenta en los casos en que si bien son

coincidentes entre sí las declaraciones negociales, en términos de conformar el contenido negocial, los negociantes (o uno de ellos) emiten declaraciones que no se ajustan a su voluntad real entendida como aquella que tendrían de haber interpretado adecuadamente el contenido negocial. Queda también claro que, en los casos de error, la fase de planeamiento coincide con la de ejecución. Así, en el caso de la compraventa de tractor, —aun cuando uno de los sujetos estime que se trata de un caballo— lo que se traspasa en la ejecución es lo que se planeó: un tractor. En el caso de la mesa de cobre —aun cuando un sujeto estime que se trata de una mesa toda de oro— lo que se ejecuta es lo que se planeó objetivamente: el traspaso de una mesa tan solo formada de cobre.

29. Por el contrario, son ejemplos de ignorancia, los siguientes:

a. En una galería de arte, dos sujetos declaran —y así lo entienden— realizar la compraventa de una obra de arte. Sin embargo, llegado que es el momento de la ejecución del contrato, se verifica una prestación sustancialmente distinta de la planeada: se da una copia, en lugar del original pactado, a consecuencia de que en la etapa cognoscitiva, no se tuvo en cuenta la circunstancia de que el bien no era, efectivamente, un original.³⁵

b. En una tienda de artículos varios, dos sujetos declaran —y así lo entienden— celebrar una compraventa de una copia de una famosa pintura, pero lo que en realidad se trasmite, es una obra de arte original.

30. En estos casos, es claro que el contenido objetivo del negocio es uno y coincide con lo que cada uno de los sujetos se representa individualmente como tal. No obstante, confrontado que es el negocio con la realidad, resulta una clara disconformidad entre éste y aquella. En este punto, es necesario introducir una nueva distinción que no siempre ha sido advertida. Debe distinguirse

también es necesario dar seguridad al comercio y proteger a la otra parte, evitándole las sorpresas y los perjuicios que injustificadamente podría ocasionarle la anulación de un contrato celebrado de buena fe por ella, el redactor de nuestro Código Civil exigió además, como condición indispensable para que el consentimiento quedara viciado, que los móviles o motivos determinantes de la voluntad de una de las partes, relacionados con las calidades accidentales del objeto, fueran conocidos de "la otra parte". Ver así, OSPINA y OSPINA, op. cit. pp. 199-200.

34. UMAÑA ROJAS (Ana Lorena), PÉREZ VARGAS (Víctor). Elementos del Negocio Jurídico. Revista Judicial, San José, núm. 12, junio 1979, p. 97, señalan que "El error en cualidades secundarias sólo daría lugar a invalidez si tales cualidades se hubiesen considerado en forma especial y determinante".

35. El ejemplo es de BARCELONA (Prieto), op. cit. p. 94, PIETROBON (Vittorino), op. cit. p. 460, pone también el caso del sujeto que vende un viejo violín ignorando que se trata de un Stradivarius. En este caso, apunta que es fácil suponer que el vendedor concluyó el contrato "...ignorando pura y simplemente, aquella procedencia que recae sobre el valor del objeto".

la ignorancia autónoma —que es la de que hemos venido hablando—³⁶ de la ignorancia-ocasión.³⁷

Esta última es la que puede padecer el sujeto a la hora de interpretar el contenido objetivo del negocio, determinado el que incurra en error. Se

dice que es ocasión, porque da lugar, cede el puesto que ocuparía el conocimiento, al error; es, en suma, "ocasión" de que el error se verifique y se mal interprete, por tanto, el contenido negocial. La primera resulta tan sólo del análisis estructural

36. El planteamiento tradicional es el siguiente. Se dice que el error puede ser, desde el punto de vista del número de los sujetos que en él incurran, unilateral, bilateral o común. Hay error unilateral cuando sólo es uno de los sujetos de la negociación el que incurre en él. Hay error bilateral cuando ambas partes son llamadas a error. Como lo propio de este error es que la equivocación de cada sujeto recaiga sobre un diverso aspecto de la realidad negocial, la doctrina acierta al señalar que, en realidad, el error bilateral no tiene autonomía conceptual. Se trata, en última instancia, de varios errores unilaterales. Ver así ALONSO PÉREZ (Mariano), en *Anotaciones y concordancias a la obra: El error en la Doctrina del Negocio Jurídico*, por Vittorino Pietrobón, op. cit. p. 768. Distinto del error bilateral, es el error común. Hay error común, cuando ambas partes —si el negocio es bilateral— o todas ellas —si es plurilateral—, se crean "...una falsa representación... acerca de un mismo elemento negocial, determinante del consentimiento: por ejemplo, cuando comprador y vendedor opinan erróneamente que determinado cuadro pertenece a un pintor famoso; compra de un fundo pensando las partes que tiene 50 ha. de extensión, resultando tener 30; el vendedor que vende vino añejo de 30 años de antigüedad y el comprador, tras probarlo, estima lo mismo, celebrando el negocio en la errónea creencia, etc.". Así, *Ibíd.*, p. 796. Existe otra concepción de error común, que es aquella que lo define como la errada opinión de la colectividad. Sobre esta acepción, hablaremos mas adelante (ver numeral 55). Por ahora, vale dejar planteada la problemática. En nuestra opinión, no es lícito hablar de error común, en lo que respecta a su primera acepción, es decir, como la errónea creencia en la que incurren todos los sujetos del negocio, referente a un mismo aspecto de la realidad negocial. Estos casos, no son de error, sino problemas de IGNORANCIA AUTÓNOMA. No hay en estos casos, una discordancia entre el significado objetivo del negocio y la interpretación que de él hagan los sujetos del negocio. En el caso de la compraventa del fundo antes citada, las partes declaran, entienden y desean celebrar una compraventa de un fundo de 50 ha.; sólo que cuando se confronta la fase de planeamiento del negocio, con la de ejecución— en otros términos, cuando se confronta el negocio con la realidad—, se aprecia una disconformidad sustancial entre ambos. En conclusión, nuestro análisis demuestra que sólo tienen autonomía conceptual, las ideas del error (que es siempre de carácter unilateral) y la ignorancia autónoma, que es siempre bilateral o plurilateral. El error común, en su primera acepción, es fruto del desconocimiento de la categoría de la ignorancia autónoma. La importancia de este planteamiento, no es únicamente teórica. En efecto, la doctrina considera que el problema del error común —en su primera acepción cuando menos—, debe recibir el tratamiento que se prescribe para el error unilateral (*Ibíd.*). Este error unilateral, si es vicio, es considerado anulable (artículo 1015 del Código Civil Costarricense). Nosotros, como lo veremos más adelante (ver numeral 33), consideramos que el problema del tratamiento que debe recibir la ignorancia autónoma debe ser reconducido a la categoría de la nulidad. Por otra parte, la categoría de la ignorancia autónoma en tanto que se encuentra estrechamente relacionada con el concepto del significado objetivo del negocio, se muestra muy fecunda en otro orden de ideas. De sobra es sabido el problema que ha tenido la doctrina para explicar el porqué, el error común —entendido, repito, en su primera acepción—, ha de influir sobre la validez del negocio jurídico. Para ello, se ha recurrido, de manera general, a dos discutidas teorías: la de la presuposición y la de la base negocial. Se dice así, que: "La presuposición, según la formuló WINDSCHEID consiste, como es sabido, en aquellas falsas representaciones de la realidad o en aquellas expectativas que han influido de modo reconocible sobre la motivación de la voluntad de un sujeto, de forma que no habría emitido la declaración si hubiera tenido un conocimiento exacto de las cosas...". Así, PIETROBON (Vittorino), op. cit., pp. 724-725. La presuposición es "El conflicto de intereses, en cuanto es objeto necesario de una representación de las partes...". *Ibíd.*, p. 731. La otra teoría que pretende dar solución al problema del porqué el mal llamado "error común", ha de influir sobre la validez del negocio, es la Teoría de la Base Negocial (GESCHÄFTSGRUNDLAGE). Con respecto a esta teoría, y siguiendo a LARENZ, es necesario hacer una previa distinción. "La expresión base del negocio, puede ser entendida y así lo ha sido, en un doble sentido. En primer lugar, como la base subjetiva de la determinación de la voluntad de una o ambas partes, como una representación mental existente al concluir el negocio que ha influido grandemente en la formación de los motivos. En segundo lugar, como la base objetiva del contrato... o sea, como el conjunto de circunstancias cuya existencia o persistencia presupone debidamente el contrato —sepanlo o no lo contratantes— ya que, de no ser así, no se lograría el fin del contrato, el propósito de las partes y la subsistencia del contrato no tendría sentido fin u objeto". Así, LARENZ (Karl), *Base del Negocio y cumplimiento del contrato*, Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, 1956, p. 37. De los dos conceptos antes mencionados, interesa sobre todo, para los efectos de este desarrollo, el de la Base Subjetiva. Siguiendo al propio LARENZ, "Entendemos por base subjetiva del negocio, aquella común representación de los contratantes por la que ambos se han dejado guiar al fijar el contenido del contrato". Así, *Ibíd.*, p. 41. "La Base del negocio subjetiva, entra... en el campo de los motivos y ha de concebirse jurídicamente dentro de la teoría del error en los motivos y de los vicios de la voluntad". *Ibíd.*, p. 38. En síntesis, en los casos del "error común", en el sentido de esta expresión que criticamos aquí, la doctrina señala que desaparece, ya la presuposición, ya la base negocial subjetiva y por ello debe venir, consecuentemente a menos, la validez del negocio. Sin embargo, estas dos doctrinas adolecen de un problema fundamental, que es precisamente su incapacidad para diferenciarse del simple error en los motivos, el cual, como se sabe, carece en tesis de principio de relevancia, salvo en lo que toca al testamento. Nosotros, estimamos como lo señalamos anteriormente, que la idea del contenido del negocio, considerado en su significado objetivo, puede explicar perfectamente el porqué la ignorancia autónoma ha de influir sobre la validez del negocio, sin necesidad de recurrir a las tan debatidas teorías de la presuposición y de la base negocial. En efecto, el contenido del negocio es el resultado del desarrollo completo de la fase de planeamiento negocial, la cual es a su vez, la que determina directamente, la fase de ejecución. Esta última, es entonces el resultado de lo conocido, valorado y querido por las partes. De aquí que cuando ambos sujetos no incorporan a la fase de planeamiento una o más circunstancias de hecho o de derecho, necesarias para impulsar correctamente las voluntades hacia su objetivo, se habrá de producir, el fenómeno de la ignorancia autónoma, que origina una disconformidad entre lo planeado por las partes y lo que estas efectivamente ejecutan. De lo dicho, podemos extraer una consecuencia de gran importancia para el tema que analizamos: la relevancia de la ignorancia autónoma, está en función de causa eficiente de la voluntad y consecuentemente, del contenido negocial. El motivo está en

del acto negocial, valorado en sus aspectos de planeamiento y ejecución y se analiza objetivamente y no subjetivamente como la anterior. La ignorancia-ocasión, es la que da lugar a que se origine un falso conocimiento de la realidad y se mal interprete el contenido del acto que se pretende llevar a cabo. No es relevante, porque se subsume siempre en el error.³⁸ La única ignorancia relevante, es la autónoma.

31. Resta tan sólo, hacer unas aclaraciones. No hay ignorancia ni error, cuando las declaraciones de los contratantes son manifiestamente opuestas. En esta hipótesis, lo que se produce es el disenso, que es una figura claramente delimitada y distinta, por tanto, de los problemas que analizamos en este apartado.³⁹ Su consecuencia, es la inexistencia del contrato.⁴⁰ Por otra parte, en tanto que el error es unilateral,⁴¹ la ignorancia autónoma sólo puede ser bilateral —o plurilateral—. La ignorancia autónoma requiere para configurarse, que los sujetos declaren y entiendan celebrar una misma cosa.

b.2. Determinación del problema normativo.

32. Señala el artículo 1008 del Código Civil, que

"El consentimiento de las partes debe ser libre y claramente manifestado..." y además, según el artículo 1007, este consentimiento debe existir a efecto de que se tenga como existente un contrato. Si bien es cierto que consentimiento y voluntad son diversos, es claro que no puede haber consentimiento sin voluntad, de donde se sigue que también la ley exige que la voluntad exista en forma libre para que se dé a la luz un contrato y más genéricamente, un negocio jurídico. Ahora bien: la existencia y libertad de la voluntad, pueden verse comprometidos tanto positivamente —en los casos en que agentes externos la tuerzan o la eliminan (como en la violencia y el dolo) o negativamente— porque particulares circunstancias impidan el perfeccionamiento de la fase cognoscitiva de la deliberación sea por defecto del conocimiento (caso del error) o por ausencia de conocimiento (ignorancia).

33. La consecuencia que la ley le liga al error, es la de la anulabilidad, en caso de que sea un error vicio o la de la nulidad, en caso de que sea obsta-

función de causa final de la voluntad y del contenido negocial. En síntesis, la teoría del contenido negocial, considerado en su significado objetivo, permite distinguir claramente la circunstancia ignorada relevante, del simple motivo, según que la circunstancia se encuentre a su respecto, en función de causa eficiente o de causa final.

37. Distinta de la ignorancia autónoma es la ignorancia ocasión. (El término es de ALONSO PÉREZ (Mariano), op. cit. p. 649). Esta última es a la que se considera susceptible de subsumirse en el concepto de error. Ver así, entre otros a: STOLFI (Giuseppe). *Teoría del Negocio Jurídico*, Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, 1959, p. 171, quien al efecto señala que "El error consiste en la falsa representación de la realidad: determinado por la ignorancia, es decir, por no haber tenido la otra parte conocimiento de todas las circunstancias que influyen en el acto concertado, o por la equivocación, es decir, por no haber valorado exactamente la influencia de dichas circunstancias". Hay pues, ignorancia ocasión, cuando el desconocimiento de la realidad da lugar a que esta se mal interprete en términos de producir una discordancia entre el contenido objetivo del negocio y la interpretación que de él haya hecho el sujeto declarante.
38. "La mera ignorancia puede únicamente originar omisiones, no negocios". Así, PIETROBON (Vittorino), op. cit. p. 458.
39. El problema viene de confundir el error obstativo, con el disenso. Ya se explicó que la teoría del error obstativo es fruto de una confusión entre dos figuras lógicas bien diversas: el disentimiento consciente y el consentimiento erróneo. En el primero, ninguno de los agentes padece error, cada uno de ellos sabe exactamente qué es lo que quiere y así lo declara correctamente, pero al intercambiar sus declaraciones resulta que éstas, en vez de coincidir discrepan entre sí, por lo cual salta a la vista la falta de consentimiento necesario para dar existencia a una convención. En el segundo, la discrepancia se manifiesta entre la voluntad real de uno de los agentes o de todos ellos y las declaraciones que erróneamente formulan y que no traducen esa voluntad, caso en el cual sí se presenta un consentimiento aparente y por ende, una convención, también aparentemente válida. Así, no es lo mismo que una de las partes diga vender, queriendo vender y la otra diga recibir en donación, queriendo recibir a este título (disentimiento), a que una de las partes o todas ellas, v.gr., por ignorancia del idioma en que tratan, digan celebrar una donación, cuando realmente entienden comprar y vender (consentimiento errado) OSPINA y OSPINA, op. cit., p. 192. Vale agregar que le cabe a Andrés Bello el mérito filosófico-jurídico de haber propuesto la distinción de ambos problemas. En contra de esta teoría, puede consultarse, sin embargo, a UMAÑA ROJAS (Ana Lorena) y PÉREZ VARGAS (Vittor), op. cit. p. 97, para quienes el problema del disenso es efectivamente una hipótesis de error obstativo.
40. No debe confundirse el problema de la invalidez, con el de la inexistencia, pues en tanto aquella es un juicio de valor que el ordenamiento atribuye a un determinado negocio, la segunda es un juicio ontológico. En este sentido, puede verse: SCOGNAMIGLIO (Renato). *Contributo alla teoria del negocio jurídico*. Napoli, Casa Editrice Dott Eugenio Jovene, Seconda Edizione, 1969, p. 329.
41. Se ha dicho que "Una errónea clasificación distingue entre error unilateral y bilateral. En realidad se darían uno o varios errores, cuyo número es irrelevante para efectos de anulabilidad". Así, Umaña Rojas (Ana Lorena) y PÉREZ VARGAS (Vittor), op. cit., p. 97.

tivo.⁴² En lo que respecta al tratamiento que la ley le debe dar a la ignorancia autónoma, debe tenerse en cuenta que siempre, en los casos en que ella se presenta, FALTA la voluntad, con respecto a una determinada circunstancia relacionada con el negocio. Es claro: el conocimiento es siempre presupuesto lógico e incluso cronológico, de la voluntad. De aquí que si la circunstancia es relevante, en términos de poder decir que el sujeto, de haberla conocido, habría variado su querer, el negocio en cuestión devendrá nulo. La ignorancia autónoma, genera siempre la nulidad, a tenor de lo dispuesto por el artículo 835 del Código Civil, cuando recae sobre una circunstancia que, según un juicio hipotético retrospectivo, puede estimarse como esencial. En otros términos, la relevancia de la ignorancia, no es sino la de la circunstancia ignorada.⁴³

b.3. Determinación del problema axiológico.

34. En toda norma, escrita o no, que se encuentre incorporada al sistema jurídico, existe un valor subyacente que justifica la atribución de determinadas consecuencias jurídicas al problema práctico que suscitan los hechos descritos en el supuesto normativo. Este valor, tutelado, en los casos de error y de ignorancia, es el mismo: la voluntad, en tanto que es presupuesto de la autonomía privada. Entendemos por autonomía privada, la facultad —atribuida a los sujetos por el ordenamiento— de regular sus propios intereses y de programar negocialmente su vida intersubjetiva.

c. Estudio comparativo en consideración a la parte preceptiva del negocio.

c.1. Determinación del problema práctico.

35. En rigor, se impone distinguir tres hipótesis:

- a. El principio de la "inexcusabilidad de la ignorancia de las leyes",

- b. El problema de la "ignorancia iuris" y
- c. El problema del "error iuris".

36. Bien es sabido que para el Derecho romano antiguo, por su carácter esencialmente formalista, la "voluntad" era prácticamente secundaria frente a la palabra (hoy diríamos manifestación). Los que realmente tenían relevancia, eran los "verba".⁴⁴ Por esta razón, todo lo que se relacionaba con la voluntad y sus problemas, estaba relegado a un segundo plano. No fue sino con el derecho clásico y principalmente en la etapa posclásica, que adquiere importancia el tema de la voluntad, la que, a partir de ese momento, será considerada el nervio del negocio.⁴⁵ Consecuentemente, el problema de los vicios de la voluntad, cobra importancia a partir de esta etapa y con ellos, el problema del error. Para los romanos, el error fue tanto el falso conocimiento, como la ignorancia de una circunstancia determinada.⁴⁶ Por lo demás, sólo admitieron la categoría del error "facti" y no del error "iuris", que fue considerado inexcusable (salvo con relación a determinados sujetos).⁴⁷ La razón es clara: si se confunde la inexcusabilidad del conocimiento de las leyes, con el problema del error de derecho, todo error iuris implicará necesariamente un atentado contra el principio de la certeza jurídica y por tanto, deberá perjudicar tan sólo al que lo padece.⁴⁸ El deseo de proteger al ordenamiento estatal, patente ya en la jurisprudencia clásica, se ve reforzado con la tesis del período posclásico, de que el error de derecho es esencialmente culposo.⁴⁹ Los bizantinos, una vez llevada a cabo la compilación, parten de la idea de que las normas jurídicas son fáciles de conocer,⁵⁰ de donde se sigue que todo aquel que alegue no conocer el derecho "por error" incurre necesariamente en

42. Estimamos errónea la creencia generalmente extendida en nuestra doctrina en el sentido de que la consecuencia que debe dársele al error obstativo, conforme a nuestro derecho, es la de la anulabilidad; "En cuanto a los efectos, el Código otorga igual tratamiento al error obstativo y al vicio: la anulabilidad. Sin embargo, el error obstativo excluye por completo la voluntad, por lo que debería tener como efecto la nulidad. (Artículo 835, inc. 1 cc.)" UMANA ROJAS (Ana Lorena) y PÉREZ VARGAS (Víctor) op. cit., p. 97. En nuestro criterio, no solo debería dársele el tratamiento de la nulidad, sino que además, debe positivamente otorgársele tal tratamiento, a tenor de lo señalado en el mencionado artículo 835, inc. 1 del Código Civil.

43. Así, BARCELONA, (Pietro), op. cit. p. 93.

44. Así: IGLESIAS (Juan), op. cit. p. 179.

45. *Ibíd.*

46. *Ibíd.*, p. 181.

47. "El error de derecho podía ser invocado por determinadas categorías de sujetos, que gozaban al efecto de un particular y raro privilegio: se trataba de las mujeres, menores, soldados, hombres rústicos. Con respecto a los demás, regía la regla impuesta por PAULO: *Iuris quidem ignorantiam cuique nocere, facti vero ignorantiam non nocere.* (D. 22, 6.9 pr)". *Ibíd.*, p. 181.

48. Así, ALONSO PÉREZ (Mariano) op. cit. p. 647.

49. *Ibíd.*

50. *Ibíd.* Este criterio se mantiene hasta SAVIGNY, inclusive, quien señala que quien incurre en error de derecho, es culpable de gran negligencia toda vez que "...las reglas de derecho son claras y ciertas, y cada uno puede apren-

culpa. Esta situación se mantiene durante todo el derecho intermedio.

37. La situación empieza a cambiar en la época de la codificación Napoleónica. Ya DOMAT enseñaba que el error de derecho debería ser excusable cuando había sido la causa única de la convención.⁵¹ Por otra parte, el Código Civil francés, al no establecer ninguna diferencia entre el error de derecho y el de hecho, dio lugar a que sus primeros intérpretes admitieran la existencia del primero, en contra de las enseñanzas de POTHIER, que parece acoger el sistema romano. El mismo camino tomaron las leyes castellanas. No obstante este desarrollo, algunas legislaciones todavía confunden estos problemas y les asignan un tratamiento uniforme.⁵²

38. Históricamente, pueden distinguirse tres tesis con respecto al problema que analizamos: a) inexcusabilidad del conocimiento de las leyes, ignorancia iuris y error iuris, son una misma cosa. Por tanto, ninguno es excusable ya que ello implicaría negarle carta de identidad al principio de certeza que debe regir en todo ordenamiento jurídico, b) los tres son la misma cosa, sólo que debe distinguirse el ámbito en el que recaen: el error de derecho, que consiste tanto en el falso conocimiento como en la ignorancia, de una norma jurídica, es irrelevante "...cuando se invoca para eludir el imperativo de las normas pero no cuando se alega para obtener la nulidad de una regulación voluntaria de intereses que, sin aquel error, no habría nacido a la vida jurídica".⁵³ A pesar de que la observación es certera, todavía está teñida de un cierto confucionismo; c) deben distinguirse clara-

mente cada uno de los tres problemas. Esta es la tesis que nos parece correcta.

39. La inexcusabilidad de la ignorancia de la Ley, como principio, está recogida en nuestro Código Civil en el artículo 31, párrafo segundo, que al efecto estipula: "...nadie puede alegar ignorancia de la Ley debidamente publicada". Este precepto, si se analiza bien, no impone al sujeto una obligación de conocer efectivamente todas y cada una de las disposiciones normativas en que consiste el ordenamiento jurídico. Tan sólo señala que la ignorancia de un sujeto, no puede ser obstáculo para la aplicación del derecho.⁵⁴ Consecuentemente, para los que ignoran el Derecho, no existe condena alguna salvo aquella —si así se quiere entender— que pudiese consistir en aplicarles una norma que desconocían.

40. Debe aceptarse que el conocimiento de los sujetos, no es condición de validez y efectividad de las leyes. Pero, paralelamente, puede ser que la ley requiera, en determinadas circunstancias, el conocimiento efectivo del Derecho para la producción de un determinado efecto jurídico. El conocimiento de las normas será, en este caso, parte del supuesto condicionante del efecto jurídico.⁵⁵ Un ejemplo de ello, lo podemos encontrar precisamente en el negocio jurídico. La ley requiere que la voluntad sea libre y exista en relación con todos y cada uno de los aspectos que constituyen el acto negocial, aspectos que, según vimos, pueden ser de hecho o de derecho. Concretamente, en el plano negocial, cuando el conocimiento de las normas es defectuoso, en términos de creer que "el derecho permite lo que

derlas directamente o recibir este conocimiento de los jurisconsultos". Ver Así: SAVIGNY, Sistema, T. II, op. cit., p. 393. Sin embargo, forzado por el auge de la producción jurídica que ya se vivía en su época, tuvo que admitir que "...en efecto, esta opinión desfavorable supone que el error descansa en una regla de derecho reconocida generalmente como cierta. De otro modo, no se podría atribuir al que se engaña una gran negligencia, así como también los numerosos ejemplos que las fuentes nos ofrecen se refieren todos a reglas que tienen el mismo carácter de evidencia. De aquí se deduce que tal disfavor debe cesar en los dos casos siguientes: primero, cuando la regla es objeto de controversia; por ejemplo, si un principio dividía a las dos sectas de jurisconsultos. Segundo cuando la regla pertenecía al derecho particular, porque el conocimiento de este derecho estaba menos extendido y era menos asequible que el del general, sobre todo, si el derecho local era una costumbre cuya existencia es siempre más difícil de probar. ... Una vez admitidas ambas restricciones, debemos tratar del error en el derecho moderno, considerándolo menos rigurosamente que lo hicieron los jurisconsultos romanos. En efecto, en el estado actual de la civilización y de la ciencia, las cuestiones controvertidas son mucho más numerosas que en la época romana, ocupando el derecho particular en Alemania un lugar más importante que entre los romanos; además, el error acerca de este derecho se declara excusable de una manera formal en un texto del Derecho Canónico". Reclamar una lenidad parecida no es prescindir de los principios del derecho romano sino aplicarles según su espíritu o circunstancias diferentes. ... SAVIGNY, Sistema, T. II, op. cit. pp. 394-395.

51. ALONSO PÉREZ (Mariano), op. cit. p. 647.

52. *Ibid.*

53. PIETROBON (Vittorino) op. cit. p. 616.

54. ALONSO PÉREZ (Mariano) op. cit. p. 648.

55. Así, PUGLIATTI (Salvatore) Conoscenza, op. cit. p. 58.

en realidad prohíbe o prohíbe lo que en realidad permite",⁵⁶ estaremos ante una hipótesis que puede ser de error o de ignorancia iuris. En estos casos, por estar evidentemente afectada en forma negativa la voluntad, se generará la invalidez del negocio. No vale argumentar que una interpretación en este sentido iría en contra del principio de conservación de los negocios jurídicos porque, si bien es cierto que este es un principio rector de todos los ordenamientos jurídicos modernos, también es verdad que la ley sólo quiere conservar aquellos negocios que se ajustan al mínimo de reglas lógico jurídicas contenidas en sus disposiciones.

41. Queda así puesto en evidencia, que el problema práctico que presenta la ignorancia de la ley, es muy diverso al de la ignorancia o al del error de derecho. Precisa ahora distinguir estos dos últimos conceptos. Habrá error de derecho, en aquellos casos en los cuales el sujeto interprete falsamente el conjunto de poderes y deberes —derivados de disposiciones normativas legales o impuestos o concebidos por la propia voluntad de las partes— que integran la parte preceptiva del negocio.⁵⁷ Habrá ignorancia (y no error) cuando se deja fuera de planeamiento, la incorporación de una disposición normativa relacionada con el negocio.

c.2. Determinación según el plano normativo.

42. Es claro que a las tres hipótesis aquí contempladas, les corresponde una solución normativa distinta: a) a la ignorancia de la ley, el ordenamiento no liga otra consecuencia que la irrelevancia; b) en el caso de error de derecho, la solución es más difícil de encontrar. El artículo 17 del Código Civil, estipula que: "El error de Derecho producirá únicamente aquellos efectos que las leyes determinen". El problema es entonces el de especificar qué es lo que las leyes determinan sobre el punto aquí en discusión. Un primer paso, consiste en situar el problema, no en el ámbito del conoci-

miento obligatorio de las leyes, sino en el de la voluntad, nervio del negocio jurídico. Ahora bien, en esta dimensión, encontramos una norma, el artículo 1015 del Código de referencia, que estipula que es anulable el contrato que se conviene por error. No obstante, no se aclara a qué tipo de error se refiere. Sobre el particular, cabe señalar que una correcta interpretación del presente artículo, ha de inclinarse por señalar que el error que invalida el consentimiento o la voluntad, es tanto el de hecho como el de derecho. Esto es así, en virtud de que, de conformidad con lo que establecen los artículos 1007 y 1008 del texto citado, la voluntad ha de manifestarse libre y claramente. La ley exige, así como lo dijimos líneas atrás, el conocimiento efectivo de todas y cada una de las circunstancias relacionadas con el negocio, que pueden ser tanto de hecho como de derecho. Y es claro que el error sobre alguno de estos dos tipos de circunstancias, impide la correcta formación de la voluntad. El punto es que, tanto en el error de hecho como en el de derecho, se produce el mismo efecto sobre la voluntad: la perturban e impiden su adecuada formación. En consecuencia, el error de derecho, toda vez que vicia la voluntad, debe generar la consecuencia de la anulabilidad. Este será el efecto que las leyes le determinen para el caso aquí analizado. Esta solución se encuentra avalada por nuestra jurisprudencia;⁵⁸ c) la ignorancia iuris, dado que excluye la voluntad, debe generar la nulidad del negocio de que se trate.

c.3. Determinación del valor en juego.

43. Es el mismo: se trata de tutelar a la voluntad en tanto que es el nervio central del negocio jurídico. Por ello, casualmente, es que la distinción de la eficacia de la ignorancia y del error de derecho, según la nulidad o anulabilidad que producen, se encuentra plenamente justificada: Se trata de distintos grados de lesión a un mismo bien jurídico. No obstante, debe reconocerse que, en lo que respecta al principio de inexcusabilidad de la ig-

56. BAUDRIT CARRILLO (Diego) Error de Derecho. Venta de Cosa Ajena. Nulidad Parcial. (Notas de Jurisprudencia). Revista Judicial, San José, No. 37, junio 1986, p. 95.

57. En nuestro sistema jurídico, el error de derecho ha sido acogido expresamente por nuestra jurisprudencia. Se ha dicho en este sentido que el artículo 1015 del Código Civil declara anulable el contrato en que se conviene por error, sin hacer ninguna distinción entre error de hecho y error de derecho. El punto tiene importancia en presencia del artículo 1 y párrafo 2 del mismo Código, que dispone: "Nadie puede alegar ignorancia de la ley debidamente promulgada". La cuestión, sin embargo, no debe situarse en el campo del conocimiento obligatorio de la ley sino en el del consentimiento, porque es innegable que la ignorancia sobre ese particular, impide que la voluntad pueda manifestarse libre y claramente, condición ésta, que es necesaria para la validez del contrato. Artículos 1007 y 1008 ibídem. De ahí que es indiferente la especie de error de que se trata, desde que en uno y otro caso produce el mismo efecto sobre el consentimiento". Así: Casación, Sentencia No. 121, de las 16 horas del 14 de noviembre de 1979 en Boletín No. 9, Jurisprudencia de Casación. Corte Suprema de Justicia, Escuela Judicial, 1979. p. 1 y ss.

58. Ver así, supra nota 57. Esta jurisprudencia, a tenor de lo estipulado por el artículo 9 del Código Civil, tiene papel informador del problema que nos ocupa.

norancia de la ley, el valor tutelado es la seguridad jurídica. En síntesis, podemos afirmar que, en lo que toca al problema práctico y normativo, ignorancia y error son diversos, sea que nos coloquemos en el plano fáctico o en el preceptivo del negocio. El único aspecto en que es lícito asimilarlos, es en lo referente al valor que esté en juego en las hipótesis en que se presenta.

B. ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE EL ERROR Y LA IGNORANCIA EN SENTIDO JURÍDICO NEGOCIAL Y LA PATOLOGÍA DEL CONOCIMIENTO PROPIA DE LAS HIPÓTESIS DE APARIENCIA.

1. Relaciones entre error, ignorancia y negocio jurídico.

44. Esta relación puede ser enfocada desde dos perspectivas diferentes:

a) Desde el punto de vista normativo y b) desde el punto de vista práctico social.

45. Las normas que disciplinan el negocio jurídico —que son de carácter imperativo y por tanto, inderogables por la voluntad de las partes— ligan directamente el error y la ignorancia a la estructura del negocio. Conviene por tanto, determinar cuál es esa estructura, para luego analizar la conexión entre ellos existente.

Tradicionalmente, se ha definido el negocio jurídico, como una manifestación de voluntad dirigida a la consecución de un fin práctico tutelado por el Derecho.⁵⁹ Modernamente, se le concibe como una programación objetiva de intereses.⁶⁰ Como quiera que se lo defina, es claro que se trata de un acto que es expresión plena del principio de autonomía privada.⁶¹ En el negocio jurídico, podemos distinguir dos figuras: a) la figura causal y b) la figura efectual. La primera consiste siempre en un determinado comportamiento y la segunda se resuelve en un efecto jurídico, que es el valor que el ordenamiento le asigna al comportamiento.⁶² A su vez, dentro de la esfera de la figura causal, podemos distinguir un conjunto de elementos a los que la doctrina deno-

mina como "esenciales" y que son aquellos indispensables para que se dé el negocio, sea reconocido por el derecho y se muestre capaz de producir potencialmente efectos jurídicos.⁶³ Por eso es que son denominados causas de eficacia. Según algunos, se encuentran también aquellos elementos con los cuales el negocio "se enriquece", pero puede existir y ser válido en su ausencia. La doctrina los denomina como "marginales" o "concausas de eficacia". No obstante, lo propio es decir que los elementos marginales, se localizan en la zona efectual del negocio.⁶⁴

46. La determinación de cuáles son los elementos que integran la fase causal negocial, supone la tarea de distinguirlos conceptualmente de otras figuras que también se insertan en esa esfera. Tenemos así, por un lado, a los presupuestos del negocio, que son, como se ha afirmado, aquellas circunstancias extrínsecas al hecho negocial en sí, pero que se relacionan con él, en virtud de que afectan los puntos de conexión entre el hecho y el efecto.⁶⁵ Son, en este sentido, específicas características del objeto (punto de conexión posible entre hecho y efecto) y del sujeto (punto de conexión necesario). Estos últimos, se refieren a "la potencialidad del sujeto para expresar, mediante un comportamiento propio, intereses jurídicamente relevantes".⁶⁶ Los presupuestos objetivos, "se refieren a la idoneidad del objeto para servir como materia del negocio y operar como punto de conexión entre hecho y efecto".⁶⁷ Para un sector de la doctrina, los presupuestos jurídicos deben también ser diferenciados de los antecedentes lógicos y jurídicos del negocio.⁶⁸ Se habla también de requisitos jurídicos. Algunas veces, se utiliza el término como sinónimo de elemento negocial. No obstante, se apunta que en sentido estricto, requisito debe ser tan solo aquel que se refiere a las cualidades del negocio y eventualmente de sus presupuestos.⁶⁹

47. Hecha esta aclaración preliminar, llegamos a la consideración de que elementos del negocio (aquellos que determinan su núcleo esencial sin el cual éste no puede existir ni nacer a la vida jurídica),

59. Así, ROJAS UMANA (Ana Lorena) y PÉREZ VARGAS (Víctor) op. cit. p. 61.

60. Sobre la doctrina que concibe al negocio como programación, *Ibíd.* p. 61.

61. *Ibíd.* p. 64.

62. *Ibíd.*

63. *Ibíd.*

64. *Ibíd.*

65. Así, ROJAS UMANA (Ana Lorena) y PÉREZ VARGAS (Víctor) op. cit. p. 65.

66. *Ibíd.*

67. *Ibíd.* p. 66.

68. *Ibíd.* p. 65.

69. *Ibíd.* pp. 66-67.