



## ELEMENTOS DEL NEGOCIO JURIDICO

Ana Lorena Umaña Rojas.  
 Víctor Pérez Vargas.

### C O N T E N I D O

NEGOCIO JURIDICO Y CONTRATO. . . . .	61
--------------------------------------	----

#### PARTE I

ELEMENTOS DEL NEGOCIO JURIDICO: . . . . .	62
1. DESARROLLO HISTORICO. . . . .	62
a. Derecho Romano. . . . .	62
b. La posición tradicional. . . . .	62
c. La moderna crítica. . . . .	62
2. ELEMENTOS ESENCIALES. . . . .	64
3. ESTRUCTURA DEL NEGOCIO JURIDICO. . . . .	64
A. Análisis de la figura causal. . . . .	64
a. Figura causal del negocio jurídico. . . . .	64
1. Clasificación de acuerdo a la eficacia. . . . .	65
2. Clasificación de acuerdo a la validez. . . . .	65
B. Componentes del supuesto de hecho negocial. . . . .	65
a. Presupuestos. . . . .	66
b. Elementos. . . . .	66
c. Requisitos. . . . .	66
4. ELEMENTOS, PRESUPUESTOS Y REQUISITOS DEL NEGOCIO EN RELACION A LA FORMACION, VALIDEZ Y EFICACIA. . . . .	68
5. ELEMENTOS DEL NEGOCIO JURIDICO EN EL CODIGO CIVIL COSTARRICENSE. . . . .	70

#### PARTE II SECCION I

1. EL SUJETO Y LOS PRESUPUESTOS SUBJETIVOS. . . . .	70
A. Sujetos y partes del negocio. . . . .	71
a. Función del sujeto como punto de vinculación entre hecho y efecto. . . . .	72
b. La persona o sujeto de derecho. . . . .	72
B. Presupuestos subjetivos. . . . .	72
a. La capacidad. . . . .	73
1) Capacidad y negocio jurídico. . . . .	73
2) Incapacidad. . . . .	74
b. Legitimación. . . . .	74
c. Titularidad. . . . .	74
d. Compatibilidad. . . . .	74

<b>2. EL OBJETO Y LOS PRESUPUESTOS OBJETIVOS.</b>	
<b>A. Diversas concepciones del término "objeto".</b>	74
a. Objeto del negocio y objeto de la obligación.	74
b. El objeto como interés.	74
c. El objeto como contenido del negocio.	75
d. El objeto como fin.	75
e. El objeto como bien o materia.	75
f. El objeto como cosa o hecho.	75
g. El objeto como prestación.	75
<b>B. El objeto como fenómeno espacial, punto de vinculación posible entre hecho y efecto jurídico.</b>	75
<b>C. Los presupuestos objetivos.</b>	76
a. Existencia del objeto.	76
b. Posibilidad del objeto.	76
1) Posibilidad física.	77
2) Posibilidad jurídica o licitud.	77
c. Determinación o determinabilidad del objeto.	77
d. Valor exigible.	77
1) Doctrina que exige la patrimonialidad.	78
2) Doctrina que niega la patrimonialidad como requisito esencial.	78
3) Doctrinas intermedias.	78
i) Distinción entre valor de la prestación e interés.	78
ii) Distinción entre deuda y responsabilidad.	78

SECCION II

**ELEMENTOS ESENCIALES ESTRUCTURALES DEL NEGOCIO JURIDICO.**

<b>1. LA VOLUNTAD.</b>	79
A. Generalidades.	79
B. Desarrollo del papel de la voluntad.	79
C. El principio de autonomía de la voluntad.	79
a. Autonomía de la voluntad y negocio jurídico.	80
b. Límites.	80
D. Dirección de la voluntad.	80
E. El papel de la voluntad.	81
a. Causa de los efectos.	81
b. Relación voluntad-norma.	81
c. La voluntad, elemento sustancial del negocio.	81
d. El papel de la voluntad en nuestro derecho civil.	81
F. Voluntad de la manifestación y voluntad del contenido.	81
G. El consentimiento.	81
a. Generalidades.	82
b. La oferta y la aceptación.	82
c. Momento en que se forma el consentimiento.	82
d. Importancia del consentimiento.	83
<b>2. LA MANIFESTACION DE VOLUNTAD.</b>	83
A. El negocio como comportamiento humano. Necesidad de la objetividad en el derecho. La manifestación.	84
a. El comportamiento.	84
b. La manifestación.	84
c. Manifestación significativa y manifestación simbólica.	85
d. Tipos de manifestación.	85
B. Manifestación de voluntad como elemento del negocio jurídico.	85
a. La manifestación como elemento formal del negocio.	85
b. Naturaleza y sentido de la manifestación.	85
c. La manifestación como elemento esencial del negocio.	86
d. La manifestación de voluntad en el contrato.	86
C. Clases de manifestaciones.	86
a. 1) Declaraciones expresas y tácitas.	86
2) Crítica a la distinción entre declaraciones expresas y tácitas.	87
b. Declaración y manifestación en sentido estricto.	87
c. Manifestaciones presuntas.	87
d. Manifestaciones recepticias y no recepticias.	87
e. Manifestaciones directas e indirectas.	88
f. Manifestaciones mediatas e inmediatas.	88
g. Negocios declarativos. Negocios de voluntad o de actuación.	88
h. El silencio.	88
1) Como manifestación de voluntad.	89
2) Como omisión de una manifestación.	89
i. Protesta y reserva.	89
j. Perfección de la manifestación.	89

k. Reproducción de la manifestación. . . . .	89
<b>D. FORMALIDADES DEL NEGOCIO JURIDICO. . . . .</b>	<b>90</b>
a. Manifestación forma y formalidad. . . . .	90
b. Forma en sentido estricto. Las formalidades del negocio. . . . .	90
1) La forma en el Derecho romano. . . . .	91
2) Posibilidades formales del negocio. . . . .	91
i. Formalidades ad substantiam. . . . .	91
ii. Formalidades ad probationem. . . . .	92
3) Formalidades convencionales. . . . .	92
4) Manifestación, documento y documentación. . . . .	92
5) La forma y los negocios conexos. . . . .	92
c. Función y finalidad del formalismo en el negocio. . . . .	93
<b>3. RELACIONES ENTRE VOLUNTAD Y MANIFESTACION. . . . .</b>	<b>93</b>
A. El conflicto entre voluntad y manifestación. . . . .	93
a. Teoría de la voluntad. . . . .	93
b. Teoría de la declaración. . . . .	94
c. Teorías intermedias. . . . .	94
B. Falta de voluntad por error. El error obstativo. . . . .	95
a. Falsedad. . . . .	95
b. Violencia física. . . . .	96
c. Incapacidad natural. . . . .	96
C. Falta de voluntad por manifestación consciente de lo no querido. . . . .	96
a. Error. . . . .	96
b. Clases de error. . . . .	97
c. Error en los motivos. . . . .	97
d. Error obstativo. . . . .	97
e. Error de cálculo o escritura. . . . .	98
D. Falta de voluntad por manifestación consciente de lo no querido. . . . .	98
a. Falta de seriedad en la manifestación. . . . .	98
b. Reserva Mental. . . . .	98
c. Simulación. . . . .	99
E. Vicios de la voluntad. . . . .	99
a. Error vicio. . . . .	100
b. Violencia moral. . . . .	100
c. Dolo. . . . .	100
d. Lesión. . . . .	100
e. El miedo grave. . . . .	101

**SECCION III**

<b>EL ELEMENTO ESENCIAL FUNCIONAL DEL NEGOCIO JURIDICO. . . . .</b>	<b>102</b>
<b>1. LA CAUSA. . . . .</b>	<b>102</b>
A. Acepciones jurídicas de la palabra causa. . . . .	102
B. Evolución del concepto de causa. . . . .	102
a. Derecho romano. . . . .	102
b. Edad Media. . . . .	102
c. Causalismo clásico. . . . .	103
d. Anticausalismo. . . . .	103
e. Neocausalismo. . . . .	103
1) Teorías subjetivas. . . . .	104
2) Teorías objetivas. . . . .	105
f. Crítica a las doctrinas objetivistas de la causa. . . . .	105
C. La función del negocio y el concepto de causa. . . . .	106
D. La causa y los motivos. . . . .	106
E. Relevancia genética y funcional de la causa. . . . .	107
F. Clases de causas. . . . .	107
a. Causa iuris. . . . .	107
b. Causa natural y accidental. . . . .	107
c. Causa próxima y remota. . . . .	107
d. Causa solvendi, donandi y credendi. . . . .	107
G. Negocios causales y abstractos, típicos y atípicos. . . . .	108
H. Falta e ilicitud de la causa. . . . .	108
I. La causa en la jurisprudencia. . . . .	108

**SECCION IV**

<b>ELEMENTOS NATURALES DEL NEGOCIO JURIDICO. . . . .</b>	<b>109</b>
--	------------

SECCION V

<b>ELEMENTOS ACCIDENTALES DEL NEGOCIO JURIDICO.</b>	<b>.111</b>
<b>1. GENERALIDADES.</b>	<b>.111</b>
<b>A. Los llamados elementos accidentales.</b>	<b>.111</b>
<b>B. Los elementos del negocio y la eficacia negocial.</b>	<b>.111</b>
<b>C. Distinciones conceptuales.</b>	<b>.112</b>
<b>2. LA CONDICION.</b>	<b>.113</b>
<b>A. Concepto, caracteres, naturaleza jurídica.</b>	<b>.113</b>
a. Concepto.	.113
b. Características.	.113
c. Naturaleza jurídica.	.113
<b>B. Clases de condiciones.</b>	<b>.113</b>
a. <b>Conditio iuris o condiciones legales.</b>	<b>.114</b>
b. <b>Condiciones impropias.</b>	<b>.114</b>
c. <b>Clasificación de acuerdo a la naturaleza del hecho condicionante: condiciones potestativas, causales y mixtas.</b>	<b>.114</b>
d. <b>Clasificación de acuerdo a la naturaleza del hecho: condiciones positivas y negativas.</b>	<b>.114</b>
e. <b>Clasificación de acuerdo a la influencia en la eficacia del negocio: condiciones suspensivas y resolutorias.</b>	<b>.115</b>
f. <b>La llamada condición resolutoria implícita.</b>	<b>.115</b>
<b>C. Requisitos de la condición. Condiciones imposibles, ilícitas y perplejas.</b>	<b>.115</b>
a. <b>Condiciones ilícitas.</b>	<b>.115</b>
b. <b>Condiciones imposibles.</b>	<b>.116</b>
c. <b>Condiciones perplejas.</b>	<b>.116</b>
<b>D. Negocios condicionables.</b>	<b>.116</b>
<b>E. Efectos de la condición.</b>	<b>.116</b>
a. <b>Pendencia.</b>	<b>.116</b>
b. <b>Cumplimiento, Retroactividad.</b>	<b>.116</b>
c. <b>Ficción de verificación.</b>	<b>.117</b>
d. <b>Falta de condición.</b>	<b>.117</b>
<b>3. EL TERMINO:</b>	<b>.117</b>
<b>A. Concepto.</b>	<b>.117</b>
<b>B. Clases.</b>	<b>.117</b>
a. <b>Término inicial y final.</b>	<b>.118</b>
b. <b>Término de eficacia y de cumplimiento.</b>	<b>.118</b>
c. <b>Término esencial y accidental.</b>	<b>.118</b>
d. <b>Clases de término según su designación.</b>	<b>.118</b>
<b>C. Efectos.</b>	<b>.118</b>
<b>4. EL MODO.</b>	<b>.118</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.</b>	<b>.119</b>
	<b>.120</b>

## NEGOCIO JURIDICO Y CONTRATO

El negocio jurídico es una programación (1) objetiva de intereses. Tradicionalmente se la define como una manifestación de voluntad dirigida a un fin práctico tutelado por el ordenamiento jurídico (2).

Modernamente, la doctrina distingue la figura del negocio jurídico, como categoría más amplia que comprende todos los actos de autonomía privada, como tales relevantes para el derecho, y la figura del contrato, que representa una especie de negocio; el bilateral o plurilateral de contenido patrimonial (3).

El contrato se caracteriza por su patrimonialidad y su bilateralidad. El negocio jurídico supera esas limitaciones, constituyendo un género amplio, donde encuentran cabida convenios, contratos, actos no patrimoniales, testamentos, etc.; todos tienen en común que hay una voluntad exteriorizada, y un fin al que se tiende. Estos caracteres pueden darse también en los actos. Lo propio del negocio es que el ordenamiento adecúa la eficacia a la programación de intereses.

Nuestro Código Civil se mantiene dentro del sistema tradicional, dictando en el libro de las obligaciones la disciplina de los contratos en general, y regulando los diferentes tipos de negocios en forma específica, aunque se hace la extensión de ciertas normas a los actos unilaterales, en lo que sean compatibles (4).

La figura del contrato constituye la categoría más difusa y representativa del negocio. Al limitarse a la teoría del contrato debe tenerse presente la noción y la teoría del negocio, pues solo en esta figura más comprensiva pueden encontrar solución ciertos problemas.

La teoría del negocio debe resolver tres problemas básicos: la estructura, la función y la eficacia (5). En el campo de la eficacia, se trata de completar la posición clásica, que mira la relevancia del negocio respecto al verificarse de los efectos queridos, configurándolo como especie causal, comprensiva de todos los elementos necesarios. Se

busca fundamentalmente, considerarlo en una perspectiva diversa, que se refiere a la relevancia del reconocimiento que efectúa el derecho a un acto de autorregulación de intereses privados (6) atribuyéndoles efectos correspondientes, e imponiendo límites y cargas.

En este estudio se enfocan aspectos de los otros dos problemas. Respecto a la estructura, la voluntad viene a constituir la esencia del negocio, exteriorizada a través de una manifestación, que es el otro elemento negocial, de tipo formal. En este punto se dan arduas discusiones en las hipótesis de divergencia entre voluntad y manifestación, y sobre el valor y significado del elemento voluntad como factor esencial de la figura. Se plantean además otros llamados elementos del negocio, que pueden ser considerados más correctamente como requisitos o presupuestos suyos.

En lo que respecta a la función, sólo constituye negocio jurídico aquel acto de voluntad que corresponde a una causa adecuada según el ordenamiento. Viene así a delinirse otro elemento esencial (funcional) que se suele añadir a la voluntad y la manifestación.

De todos los negocios jurídicos es el contrato el que encuentra más amplio tratamiento en las leyes civiles y comerciales; las reglas que rigen otros negocios son muchas veces una extensión de los principios legislativos contractuales (7). Pero modernamente se considera "que la Teoría del Negocio Jurídico ha absorbido la del contrato, que viene a regularse en sus aspectos principales por las normas genéricas de la primera en cuanto le sean singularmente aplicables" (8).

En cuanto negocio, el contrato es expresión de autonomía privada, comportamiento de programación de intereses (9). Puede considerarse como "el acuerdo entre dos o más partes para producir efectos jurídicos de carácter patrimonial" (10).

El Código Civil no contiene una definición expresa del contrato.

Nuestra jurisprudencia lo ha conceptualizado en

- 
- (1) Sobre el negocio como programación, CAMPAGNA, L. *I negozi di attuazione e la manifestazione dell'intento negoziale*. Milano, 1958, pág. 55. PANUCCIO, Vincenzo. *Le dichiarazioni non negoziale di volontà*, Giuffrè-ed. Milano 1966, pág. 313. BARCELONA, Pietro. *Profili della teoria dell'errore nel negozio giuridico*. Milano, 1965, pág. 150. BUCCISANO. *La novazione oggettiva, e i contratti estintivi onerosi*. Milano, 1968, pág. 116. Cit. por PEREZ VARGAS, Víctor. *La interpretación de los contratos en la jurisprudencia nacional y en la doctrina*. Revista Judicial No. 4. Corte Suprema de Justicia. San José, C.R. junio 1977, pág. 59.
- (2) CARIOTA FERRARA, Luigi. *Il negozio giuridico nel diritto privato italiano*. Morano Editore. Págs. 73-74. Añade "Mirando la responsabilidad del sujeto y la confianza de los otros.
- (3) SCOGNAMIGLIO. *Contratti in generale*. Ed. Vallardi, 1972, PEREZ VARGAS, op. cit., supra nota 1, pág. 58.
- (4) V. art. 579 Cód. Civil. Extiende al testamento las reglas relativas a las obligaciones.
- (5) SCOGNAMIGLIO, op. cit., supra nota 3, pág. 5.
- (6) SCOGNAMIGLIO, op. cit., supra nota 3, pág. 8.
- (7) PEREZ, op. cit., supra nota 1, pág. 60.
- (8) RAMIREZ SEGURA, Mario. "Nociones sobre la teoría del contrato". En: Revista Judicial No. 5. Año II. Corte Suprema de Justicia. San José, C.R. Set. 1977. Pág. 60.
- (9) PEREZ, op. cit., supra nota 1, pág. 59.
- (10) PEREZ, op. cit., supra nota 1, pág. 59.

este sentido: "El contrato es una relación jurídica nacida del acuerdo de los contratantes, que crea obligaciones, sea a cargo de cada uno de ellos, sea a cargo de uno solo. . ." (11).

"En esencia la naturaleza y contenido del contrato consiste en una promesa, generalmente recíproca y aceptada por las partes sobre un futuro comportamiento" (12).

El carácter distintivo del contrato, respecto a otros tipos de acuerdos relevantes para el derecho, es su patrimonialidad. Se tutelan intereses jurídicos patrimoniales, y esa es la peculiaridad de los convenios que a ellos se refieren. Tradicionalmente

se ha hecho la distinción entre derechos reales y personales. De acuerdo a la clase de derecho cuya existencia determinen, pueden los contratos distinguirse en dos subgrupos: los que tienen eficacia obligatoria (o sea, fuente de obligaciones), y aquellos cuya eficacia es real (son constitutivos o traslativos de derechos reales) (14).

El análisis de los elementos del negocio jurídico, es por tanto, conducente al contrato. Este es el negocio por excelencia, y su regulación positiva da las pautas generales para la elaboración de aquella más amplia y moderna categoría.

## P A R T E I

### ELEMENTOS DEL NEGOCIO JURIDICO

#### 1. DESARROLLO HISTORICO:

- a. **Derecho Romano:** Con referencia al Derecho Romano es erróneo hablar de elementos constitutivos fundamentales del negocio jurídico, identificándolos como se hace hoy en día, con la declaración de voluntad y la causa. Sería más correcto referirse a elementos constitutivos de los singulares tipos negociales, elementos que por su disparidad, no son susceptibles de ser insertos en un esquema general, y mucho menos, de ser clasificados (15).
- b. **La posición tradicional:** Con la Pandectística se inició la clasificación, que se ha venido repitiendo en la mayor parte de la doctrina, en elementos esenciales, naturales y accidentales. Originariamente se refería a los actos jurídicos, y luego se extendió a la categoría del negocio.
- c. **La moderna crítica a la posición tradicional:** En tiempos más recientes la doctrina asume una posición heterogénea pero en general, crítica de la clasificación enunciada, que resulta insuficiente e inadecuada para explicar el fenómeno negocial.

#### 2. ELEMENTOS ESENCIALES.

Se llaman elementos esenciales a los que integran el negocio a los que hacen de él un negocio de una especie determinada, y sin los cuales o no habría negocio, o este sería de otra especie (16).

Son aquellos elementos que deben existir para dar vida a un negocio jurídico en general, o a uno determinado en particular (17); para que una situación de hecho venga calificada por el Derecho como negocio jurídico (18).

Así, se distinguen estos elementos de los accidentales, que se incorporan al negocio por voluntad de las partes, y afectan, normalmente, su eficacia (19), y de los llamados elementos naturales, que se insertan automáticamente en el negocio de modo que la voluntad de las partes solo es necesaria para excluirlos, con lo que vienen a ser más bien "efectos" del negocio (20).

Se observa fácilmente que la teoría se forma clasificando bajo un mismo perfil, ideas por completo heterogéneas (21). Falta en esta tripartición un criterio uniforme que permita configurar las categorías en forma lógicamente aceptable.

Cuando la doctrina habla de elementos naturales, se refiere a efectos negociales que funcionan a falta de pacto en contrario. Los elementos acci-

(11) Cas: 10:20 hrs. 10 dic. 1940 No. 173 II sem. tomo II pág. 1 del apéndice.

(12) SALA PRIMERA CIVIL, No. 219 de 9:00 hrs. de 27 de julio, 1973.

(14) PEREZ, op. cit., supra nota 1, pág. 60.

(15) FRANCESCHELLI, Bruno. *Nozioni di diritto privato*. Casa Molisana del Libro Editrice. Napoli, 1962. Pág. 81.

(16) ENNECERUS, Ludwig. *Derecho de obligaciones*. Bosh Casa Editorial Barcelona. Undécima Edición, 1950. Tomo I. Volumen II; pág. 299.

(17) STOLFI, Giuseppe. *Teoría del negozio giuridico*. Casa Edditrici dott. Antonio Milani. Padova. Cedam. 1961, pág. 13.

(18) RUSSO, Ennio. *Il termine del negozio giuridico*. Giuffrè-ed. Milano 1973, págs. 97-98. V. también CARIOTA FERRARA, op. cit., supra nota 2, pág. 35.

(19) FRANCESCHELLI, op. cit., supra nota 15, pág. 100.

(20) CARIOTA FERRARA, op. cit., supra nota 2, pág. 115.

(21) DIEZ PICAZO, Luis. *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*. Editorial Fechos. Madrid, 1972. Volumen I, pág. 226.

dentales son maneras de configurar el negocio o su eficacia. Y cuando se habla de elementos esenciales, no se da a tal calificación un significado unívoco, porque de una parte quiere designarse el carácter de los elementos que resultan necesarios para la existencia y la validez del negocio y de otra, el carácter de aquellos elementos que configuran la esencia del esquema negocial típico (22).

Mayor es la confusión cuando se entra a considerar qué elementos deben pertenecer a cada categoría. No se distingue entre elementos y requisitos de estos, ni hay consenso respecto a su incidencia en la validez, la eficacia, o la existencia del negocio. Si a ello se suman las diversidades terminológicas, el resultado es un verdadero desconcierto en la materia.

Algunos autores prefieren hablar de "requisitos" (23).

- a. La mayor parte de la doctrina los sitúa en la esfera de la validez del negocio (24).
- b. Otros hablan de elementos o requisitos de existencia o de formación del negocio (25).
- c. Algunos se refieren únicamente a "elementos" (26).
- d. Finalmente, no falta quien se refiera a dos aspectos indistintamente: existencia y validez (27).

Las clasificaciones varían de un autor a otro. Las más corrientes que se realizan, considerando los elementos o requisitos son:

a. Una posición tradicional, según la cual: los elementos esenciales se dividen en dos grandes grupos: generales, que deben estar presentes en todo negocio, y son: voluntad, manifestación y este es presupuesto subjetivo y no elemento; específicos, que deben estar presentes en algunos negocios determinados, pudiendo faltar en otros; la forma está en todos (en los negocios solemnes), la legitimación, el objeto (al menos en los negocios de derecho patrimonial) y la causa (excepto en los negocios abstractos) (28). En un sentido similar, se distinguen los elementos en comunes, que son propios de todos los negocios: especiales, que existen solo en algunas clases o grupos; y especialísimos, necesarios para algunos determinados (29).

b. Los elementos esenciales pueden ser comunes a todos los negocios, o especiales, que son los típicos de una determinada especie de negocio, como el precio en la compraventa (30). Los esenciales y comunes son la declaración de voluntad y la causa. El objeto sólo forma parte de los negocios patrimoniales, como los reales. La forma solo es esencial en los negocios solemnes (31).

c. Los elementos o requisitos son la capacidad, el consentimiento, el objeto y la causa lícita (32). Algunos añaden la forma (33), o eliminan la capacidad por referirla al consentimiento (34).

Como se ha observado, las clasificaciones y los elementos varían de un autor a otro, y ello demuestra la inconsistencia de la elaboración teórica,

- 
- (22) FALZEA, Angelo. *La condizione e gli elementi dell'atto giuridico*. Giuffrè. Milano 1941, pág. 66.
  - (23) En este sentido, ESPIN CANOVAS, Diego. *Manual de Derecho Civil español*. Ed. Revista de Derecho Privado. Madrid, 1968. Volumen I, Parte General, pág. 380, define los elementos esenciales, y dice que sólo ellos pueden llamarse requisitos del negocio.
  - (24) STOLFI, op. cit., supra nota 17, pág. 13, usa indistintamente "elementos" o "requisitos".
  - (25) RESCIGNO, Pietro. *Manuale del Diritto Privato italiano*. Jovene Editore. Napoli, 1973. Pág. 277, prefiere hablar de elementos esenciales y no de requisitos. Nuestro Código Civil habla de "condiciones" (art. 1007).
  - (26) Entre otros: JOSSEERAND, Luis. *Derecho Civil*. Tomo II. Vol. I. Teoría general de las obligaciones. Ediciones Jurídicas Europa-América Bosch y Cía. Editores. Buenos Aires, 1951. Pág. 38. PIRAS, Salvatore. *Osservazioni in materia di teoria generale del contratto*. Giuffrè-ed. Milano, 1952. Pág. 26.
  - (27) Por ejemplo, BRENES CORDOBA, Alberto. *Contratos*. San José, Costa Rica. 100 págs. Edición mimeografiada.
  - (28) Pág. 3. ALVAREZ, Teodoro. *Derecho Civil. Teoría de los actos jurídicos*. Ed. Nascimento. Santiago de Chile, 1949. Pág. 24. ALESSANDRI, Arturo y SOMARRIVA, Manuel. *Curso de Derecho Civil*. Tomo I. Vol. I. Parte general. Ed. Nascimento. Santiago de Chile. 3a. Edición, 1961, pág. 300.
  - (29) STOLFI: op. cit., supra nota 17, pág. 14.
  - (30) DE RUGGIERO, Roberto. *Instituciones de Derecho Civil*. Tomo II. Vol. I. Instituto Editorial Reus. Madrid. Traducción de la 4a. Edición italiana por SERRANO y SANTA CRUZ; págs. 271-272.
  - (31) CARIOTA FERRARA. Op. cit., supra nota 2, pág. 115. Tal es una posición tradicional, que resulta inaceptable si se estudia la función y estructura del negocio desde el punto de vista del derecho como fenómeno real objetivo. V. FALZEA, Angelo. *Efficacia Giuridica. Voci di Teoria Generale del Diritto*. Giuffrè-ed. Milano, 1970. Págs. 190 y ss.
  - (32) CASTAN TOBENAS, José. *Derecho Civil Español Común Floral*. Instituto Editorial Reus. Madrid. Novena Edición, 1958. Tomo III, pág. 373.
  - (33) Véase, por ej.: Cas. No. 68 de las 10:10 hrs. del 16 de agosto de 1961, semestre II, tomo I, pág. 892. Cas. No. 116 de 16:45 hrs. del 20 de diciembre de 1966, sem. II, tomo II, pág. 789.
  - (34) STOLFI, supra nota 23, pág. 380. BRANCA, Giuseppe. *Istituzione de Diritto Privato*. 5a. Edizione. Zanichelli Bologna 1973. Pág. 60.
  - (35) VENZI, Giulio. *Manuale di Diritto Civile italiano*. 7a. Edizione Torino Unione tipografico-Editrice. Torinese, 1933. Pág. 391. STOLFI. Op. cit., supra nota 17, pág. 14. JOSSEERAND. Op. cit., supra nota 24, pág. 38. ALVAREZ. Op. cit., supra nota 25, pág. 24. "... los tres requisitos básicos para el perfeccionamiento del contrato, consentimiento, causa y objeto. ...". Sala Primera Civil, No. 382, 9:00 hrs. 10 set. 1976.
  - (36) TORRENTE, Andrea. *Manuale di diritto privato*. Dott. A. Giuffrè-ed. Milano, 7a. Edizione 1968, pág. 444. ALESSANDRI. Op. cit., supra nota 25, pág. 300. BRENES CORDOBA. Op. cit., supra nota 25, pág. 3.
  - (37) DIEZ PICAZO. Op. cit., supra nota 21, pág. 100. MAZEUD HENRI, LEON Y JEAN. *Lecciones de Derecho Civil*. Parte Segunda, Volumen I. Ed. Jurídicas Europa-América. Buenos Aires, 1969. Pág. 127.

que proviene, en gran parte, de una inexacta comprensión de lo que se va a entender por "elemento", y de lo que constituye una cualidad de este. Se requiere también precisar la relación entre elementos, formación, validez y eficacia del negocio.

### 3. ESTRUCTURA DEL NEGOCIO JURIDICO.

El negocio jurídico es un acto humano que expresa un interés de la vida, relevante para el Derecho, y al que este otorga consecuencias jurídicas. El efecto jurídico es un valor jurídico condicionado, es decir, asumido por el derecho bajo la condición de que se produzca una situación de hecho precedente (35), una "especie fáctica" concreta, que es "causa" de aquel efecto (36).

Se distinguen así dos figuras en el negocio: una causal, que es siempre un fenómeno temporal, un acto; y otra efectual, que es el valor atribuido al hecho (37).

#### A. ANALISIS DE LA FIGURA CAUSAL.

En la "especie fáctica" causal hay dos categorías de elementos: los esenciales o principales (causas de la eficacia) y los inesenciales o marginales (concausas de la eficacia). A estas dos categorías corresponden dos órdenes de calificaciones jurídicas de la "fattispecie", que se expresan en los institutos de la relevancia jurídica y de la eficacia jurídica (38). Los elementos esenciales constituyen un esquema jurídico; hay además una zona marginal o periférica, a la que permanecen confinados todos los elementos que, por representar notas accidentales o variables lógicas respecto a la esencia conceptual expresa de aquel esquema, determinan los límites y la extensión de su eficacia (39).

Jurídicamente relevante es la situación de hecho concreta cuando está constituida por todos los elementos requeridos para que el acto sea reconocido por el derecho, y sea capaz, potencialmente, de producir efectos jurídicos. Algunos

elementos son indispensables para que se dé la actitud a provocar cambios en la esfera de los efectos jurídicos (elementos existenciales); otros son necesarios para que los cambios tengan lugar actualmente (elementos marginales) (40).

#### a. Figura causal del negocio jurídico:

##### 1. Clasificación de acuerdo a la eficacia.

Para el surgir de un fenómeno temporal en el ámbito del Derecho, es necesario que se realicen los elementos constitutivos que representan sus presupuestos exclusivos; para que se produzca la situación efectual, puede no ser suficiente la existencia de ese núcleo central, requiriéndose ulteriores elementos, cuya función causativa no puede ser igual, porque de ellos depende solo el "sí" o el "cuando" se produzca la situación efectual (41).

Para lograr una distinción aceptable, debe hablarse de elementos esenciales para indicar los elementos jurídicamente necesarios para que se dé un negocio jurídico en el ámbito del Derecho, es decir, los componentes típicos del esquema negocial, indeclinables por las partes, que constituyen el núcleo mínimo y común para que un fenómeno temporal sea relevante en el mundo jurídico como negocio.

Al grupo de los elementos esenciales se debe contraponer el grupo de los elementos no esenciales, que son aquellos componentes de los cuales el negocio se enriquece, pero puede ser existente y válido en su mínimum indefectible también sin ellos (42).

Así, la clasificación se hace no con respecto a un concreto negocio, sino respecto al concepto de negocio. Se refiere al mínimo de elementos necesarios para el surgir de un negocio, que puede venir enriquecido por determinaciones accidentales. Estos vendrían a ser caracterizados en forma negativa, por no pertenecer al núcleo indispensable, a tales elementos conviene por ello la calificación de "inesenciales" (43), aunque este término designaría una categoría más amplia: las llamadas concausas, elementos marginales o coelementos (44), dentro de los cuales la doctrina tradicional enmarca los elementos accidentales y naturales, aunque,

(35) FALZEA, Angelo. Op. cit., supra nota 28, págs. 282-283.

(36) Se trata de una causalidad que comprende todo condicionamiento real, aún no físico. V. FALZEA, op. cit., supra nota 28, págs. 211 y ss.

(37) Todo fenómeno jurídico comprende un aspecto causal, un antecedente de hecho, que es siempre un fenómeno temporal, un evento o un comportamiento; siendo el negocio jurídico un acto humano voluntario, su figura causal siempre está constituida por un comportamiento, significativo o simbólico. V. FALZEA, op. cit., supra nota 28, págs. 271-273, 283 y ss. PEREZ, Víctor. *Los hechos jurídicos. Ideas Básicas del Derecho Privado*. Publicación de la Facultad de Derecho, U. de C.R., 1973, págs. 8-11, 26-29, 48 y ss.

(38) FALZEA, op. cit., supra nota 22, pág. 26.

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

(40) FALZEA, op. cit., supra nota 22, págs. 26-27.

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

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

(43) RUSSO, op. cit., supra nota 18, pág. 104.

(44) FALZEA, op. cit., supra nota 22, págs. 26, 36, 53, etc.

como se verá estos últimos pertenecen a la zona efectual del negocio. Causa es la fattispecie central; sólo el negocio jurídico es causa del efecto negocial, en sentido estricto (45).

El cumplimiento del término, por ejemplo, sólo decide el momento en el cual el efecto ya prefijado debe encontrar realización (46): en igual forma la condición suspensiva interviene para determinar si (y cuando) se debe realizar la situación efectual de un acto ya perfeccionado en todos sus elementos constitutivos.

Resulta así una distinción de los componentes de la figura causal, de acuerdo a la eficacia.

## 2. Clasificación de acuerdo a la validez.

Distinta es la situación en orden a la validez del negocio. En esta perspectiva serían esenciales aquellos componentes del hecho negocial cuya falta no permite atribuir al hecho la calificación de un negocio válido, y comporta así su invalidez. Accidentales serían en cambio aquellos componentes de los cuales el hecho negocial se enriquece, pudiendo ser válido sin ellos (47). Pero el añadido de un elemento accidental a un negocio singular no deja de reflejarse sobre su validez; en efecto, es posible que un elemento accidental inserto en la regulación negocial provoque la invalidez de la especie fáctica completa. (Por ejemplo, la condición imposible o ilícita en los negocios ínter vivos) (48). En este sentido se daría una descomposición del esquema negocial en tantas secciones cuantas son las funciones que la norma reconoce a los varios elementos que prevé (49).

Una clasificación de este tipo consideraría el mínimo indispensable de elementos necesarios para la validez de un negocio. Si hay determinaciones accidentales presentes en concreto, es evidente que el concepto de elemento esencial o accidental, a los fines de la validez cambia completamente, pudiendo esta depender también de los elementos accidentales que se inserten concretamente (50).

## B. COMPONENTES DEL SUPUESTO DE HECHO NEGOCIAL.

Se impone entrar a considerar cuáles son esos elementos que constituyen la figura causal negocial, para pasar luego al estudio de su posición respecto a la validez del negocio.

Es necesario previamente realizar algunas precisiones terminológicas.

### a. Presupuestos.

Una parte de la doctrina distingue los "presupuestos", que son circunstancias extrínsecas al negocio, a su esquema o estructura, que constituyen verdaderos requisitos de validez (por ejemplo la apertura de la sucesión respecto a la aceptación de la herencia), y a veces, de eficacia (51). Tal vez en este caso sería más conveniente hablar de antecedentes lógicos y jurídicos del negocio.

Una segunda acepción, más difundida y aceptable, llama presupuesto a ciertas circunstancias extrínsecas al negocio considerado en sí mismo, pero que tienen una función integradora respecto de él, pues sin ellos el negocio no es válido; vienen a formar parte de él en el seno de la compleja situación de hecho inicial, a la que pertenecen, y en la que el negocio se inserta (52).

El sujeto es el punto de conexión necesario entre el hecho jurídico y el efecto jurídico. El objeto (como fenómeno espacial) es un punto de vinculación posible pero no necesario entre hecho y efecto (53). Se le ha llamado también "términos de referencia" (54).

Los presupuestos del negocio están referidos a ellos precisamente, y es por eso que se distinguen en subjetivos y objetivos.

Los subjetivos se refieren a la potencialidad del sujeto de expresar mediante un comportamiento propio intereses jurídicamente relevantes (55); capacidad de actuar (que supone a la vez la capacidad jurídica), legitimación y titularidad, que reunidas dan la facultad de disposición (56). Estos

(45) FALZEA, op. cit., supra nota 22, págs. 35-36.

(46) Puede haber realización anticipada del interés en dos hipótesis: a) Plena validez del pago anticipado, cuando el plazo solo se establece en beneficio del deudor (art. 773 C.C.) y que se traduce en la irrepitibilidad de dicho pago. b) Decadencia del beneficio del término (art. 777 C.C.).

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

(48) Artículo 678 C.C.

(49) FALZEA, op. cit., supra nota 22, págs. 66-67.

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

(51) CARIOTA FERRARA. Op. cit., supra nota 2, pág. 118.

(52) CANDIAN, Aurelio. *Instituciones de Derecho Privado*. Primera Edición en español. UTEHA México 1961, pág. 146. TORRENTE, op. cit., supra nota 33, pág. 151. PIRAS, op. cit., supra nota 24, pág. 9.

(53) FALZEA, op. cit., supra nota 35, págs. 29 y ss.

(54) MESSINEO, Francesco. *Manual de Derecho Civil y Comercial*. Ediciones Jurídicas Europa-América. Buenos Aires 1954. Tomo II, pág. 357.

(55) PEREZ, Víctor. *Ideas Básicas del Derecho Privado*. Apuntes para el curso de Derecho Privado II. Facultad de Derecho Universidad de Costa Rica, 1973. Pág. 2, tema 4, ideas generales.

(56) candian, op. cit., supra nota 52, pág. 146 se refiere a la capacidad. MESSINEO menciona la capacidad de obrar y el poder de disponer pero aclara que la capacidad es considerada por la mayoría como elemento del negocio. Op. cit., supra nota 54, pág. 357.

presupuestos deben existir en el momento en que el negocio se forma (57). Los presupuestos objetivos se refieren a la idoneidad del objeto (58) para servir como materia del negocio, y operar como posible punto de conexión entre hecho y efecto: existencia, licitud, posibilidad (material y jurídica) y determinabilidad del objeto. Debe existir, y ser conforme con los intereses del ordenamiento (59).

#### b. Elementos.

Habiendo distinguido los presupuestos y requisitos (en sentido estricto) del negocio, se impone considerar cuáles son los elementos que lo configuran. La doctrina tradicional, como se vio, carece de un criterio lógico de identificación, pues llama "elementos" a los componentes más diversos, mezclando incluso la zona causal y la efectual.

Con el término "elementos" se hace referencia a los requisitos funcionales y estructurales, que tienen un sentido actual, dinámico (60), y son concomitantes a la formación del negocio, en lo que divergen de los presupuestos, que son más bien requisitos previos. Pertenecen a la zona causal, es decir, al hecho negocial (61).

La discusión ha girado alrededor del objeto, el sujeto, la causa, la capacidad, la legitimación, la voluntad y la manifestación y la forma. Dentro de ellos es preciso determinar cuáles son la esencia, el común denominador de todo hecho que venga considerado como negocio por el derecho (62).

El sujeto y el objeto quedan excluidos del número de los elementos del negocio; ellos son puntos de vinculación entre hecho y efecto (63). Conviene llamarlos por ello "*términos de referencia, coeficientes de la relación jurídica*" (64). Ello es aplicable al objeto cuando se lo considera como fenómeno temporal. No así si se le toma como

"prestación", como ha hecho gran parte de la doctrina. En este sentido, el objeto es una conducta; escapa de la zona causal, y se configura dentro de la zona efectual, como "*componente de hecho del efecto jurídico*" (65).

Todo negocio presupone un sujeto del comportamiento (o sujeto de la manifestación) y un sujeto de la voluntad, que generalmente son coincidentes, salvo el caso de la representación (66). La capacidad y la legitimación se configuran como presupuestos subjetivos: el sujeto del comportamiento debe ser siempre capaz de actuar (67); tal es el único presupuesto realmente subjetivo y absoluto, aunque hay otros que consideran al sujeto en relación con determinado objeto o situación jurídica: la legitimación, la titularidad, las incompatibilidades.

Los elementos esenciales estructurales del negocio jurídico son de dos tipos: uno subjetivo interno y material: la voluntad, y el otro objetivo externo y formal: la manifestación o forma (que puede tener una particular configuración: forma en sentido estricto o formalidad) de esa voluntad (68). Funcionalmente, el negocio tiene lo que se denomina una "causa", que es la conformidad de los intereses programados, con el resto de intereses o valores acogidos por el ordenamiento. Cuando se da esta relación de conformidad, el negocio deviene eficaz, y por ende, puede cumplir su función (69). La causa se configura así como elemento esencial funcional del negocio (70).

#### c. Requisitos.

Como se ha observado, buena parte de la doctrina utiliza indistintamente los términos "elemento" y "requisito". Pero en un sentido más estricto es conveniente reservar el uso de "requisitos" para

(57) MESSINEO, op. cit., supra nota 54, pág. 357.

(58) CANDIAN, op. cit., supra nota 52, págs. 146-147. Se refiere a que haya un interés susceptible de ser involucrado en el negocio a través de la declaración. PIRAS, op. cit., supra nota 24, pág. 9, identifica el presupuesto "en el interés o en los intereses que el contrato está, en concreto, destinado a regular".

(59) MESSINEO, op. cit., supra nota 54, pág. 357, señala que es suficiente que estos presupuestos existan en el momento en que el negocio debe ser realizado, pues se da la posibilidad de que sobrevengan, es decir, se realicen en tiempo posterior a la formación del negocio, en favor de su validez.

(60) PEREZ, V., op. cit., supra nota 55, pág. 1, tema 4 (Ideas Generales).

(61) Aunque la causa elemento funcional, como se verá luego, para ser "justa" implica una concordancia entre el hecho negocial, el interés que encierra, y los intereses tutelados por el ordenamiento.

(62) El análisis de cada uno de estos aspectos se hará en forma detallada en la segunda parte de este trabajo.

(63) PIRAS, op. cit., supra nota 24, considera al sujeto como presupuesto.

(64) MESSINEO, op. cit., supra nota 54, pág. 357.

(65) V. FALZEA, op. cit., supra nota 28, págs. 286 y ss.

(66) PEREZ, V., op. cit., supra nota 55, "*Noción de negocio jurídico*", pág. 24.

(67) Salvo los casos de excepción, de capacidad especial de actuar, por ej. arts. 132 y 142 Cód. de Familia.

(68) En el ámbito del contrato, y por la naturaleza de este, la voluntad adquiere una particular configuración: es el "consentimiento", es decir, el acuerdo de dos o más voluntades.

(69) PEREZ, op. cit., supra nota 1, pág. 59.

(70) En un sentido similar BONFANTE distinguió dos elementos en los negocios jurídicos: la voluntad del sujeto y el estado de hecho o condición objetiva llamada causa. Pedro BONFANTE, *Instituciones de Derecho Romano* Instituto Editorial Reus. Madrid. Traducción de la octava edición italiana por BACCI Y LARROSA, pág. 49.

denominar las cualidades de los elementos del negocio (71), (y aun de sus presupuestos). Así por ejemplo, el elemento voluntad debe tener el requisito de no estar viciado. El elemento causa debe tener el requisito de ser lícito. En un negocio con-

creto un elemento puede existir, pero este puede carecer de los requisitos necesarios. En forma esquemática podría presentarse el negocio jurídico de la siguiente manera:

NEGOCIO JURIDICO		
	Subjetivo	Objetivo
Puntos de conexión entre hecho y efecto	SUJETO	OBJETO
	(Subjetivos)	(Objetivos)
Presupuestos	capacidad legitimación titularidad (facultad de disposición)	existencia física posibilidad jurídica (licitud) determinabilidad certeza
	Subjetivo, interno o material.	Objetivo, externo o formal.
Elementos ESTRUCTURALES	VOLUNTAD	MANIFESTACION (o forma)
Elemento Funcional	CAUSA	

Voluntad y manifestación resultan ser los elementos esenciales de la estructura del negocio jurídico. La causa es elemento funcional.

Al lado de este núcleo mínimo para que surja en el mundo jurídico un hecho relevante como el negocio, existe un amplio margen de acción de la voluntad de los sujetos en la esfera de los ya mencionados elementos no esenciales, marginales o concausas, dentro de los cuales sobresalen los llamados tradicionalmente elementos accidentales; la condición, el término y el modo (que serán objeto

de atención más adelante, y entran además toda clase de determinaciones accesorias, autolimitaciones y cláusulas que las partes quieran introducir (y que pueden tener un diverso relieve desde el punto de vista de la validez).

Desde una perspectiva distinta, algunos autores hablan de elementos esenciales desde el punto de vista de las partes, que son aquellos sin cuya concurrencia alguna de las partes no hubiese concluido el negocio, o sea, de los que este depende definitivamente (72).

(71) CARIOTA FERRARA, op. cit., supra nota 2, págs. 116-117.

(72) LEHMANN, Heinrich. *Tratado de Derecho Civil*. Ed. Revista de Derecho Privado Madrid, 1956. Vol. I. Pág. 243. ENNECERUS, op. cit., supra nota 16, Tomo I. Volumen II 1950, pág. 300. Se trata de aspectos previamente subjetivos de las partes.

#### 4. ELEMENTOS, PRESUPUESTOS Y REQUISITOS DEL NEGOCIO EN RELACION A LA FORMACION, LA VALIDEZ Y LA EFICACIA.

Diversa función asumen los componentes del hecho negocial desde esta nueva perspectiva.

La voluntad y la manifestación son el mínimo necesario para la existencia jurídica del negocio, para que un hecho concreto sea relevante como hecho negocial. Puede hablarse en relación a ellas de elementos existenciales (73). No puede existir un negocio jurídico si no existe al menos una voluntad exteriorizada (74). Faltaría un supuesto potencialmente eficaz. Así, hay inexistencia en el negocio realizado en representación teatral, con fines didácticos, en broma, por cortesía, etc., pues falta en estos casos la voluntad negocial, y lo que hay es una declaración objetivamente dirigida a otros fines.

Ahora bien, los elementos voluntad y manifestación tienen a su vez una serie de requisitos, con una diferente ingerencia en la vida negocial: la voluntad debe ser libre y claramente manifestada (art. 1008 C.C.); la manifestación requiere a veces una dirección determinada (formalidad). La voluntad viciada por error, violencia psíquica, etc., hace anulable el negocio; que sea libre es requisito de validez (arts. 1008, 1014 y 1015 C.C.). Las formalidades pueden tener importancia para la prueba del negocio (75) o bien para su validez (76) según el caso.

Debe recordarse que la validez o invalidez de un acto es un juicio que solo puede hacerse partiendo del supuesto de que el acto exista. Cuando no se cumple una formalidad *ad substantiam*, el negocio deviene absolutamente nulo (77). También es diversa la situación cuando la validez es nulidad o anulabilidad.

En el primer caso el acto tiene un defecto tal que prácticamente desaparece del mundo del Derecho, con lo que las consecuencias son semejantes a las de la inexistencia (78).

En el segundo caso, en cambio, el negocio tiene un vicio en uno de sus elementos esenciales o presupuestos consecutivos, de modo que puede ser impugnado, pero puede convalidarse (79). Otros aspectos son exigidos para la eficacia *erga omnes* del negocio, como la publicidad declarativa (80).

En cuanto a los presupuestos, su falta o defecto da lugar a diversas situaciones. La ausencia de capacidad de actuar incide en la validez del negocio, dando lugar a nulidad (incapacidad absoluta: menores de quince años, personas en estado de interdicción, el sordomudo que no sabe leer ni escribir) o a anulabilidad (incapacidad relativa, incapacidad natural).

La facultad de disposición, en general, es presupuesto de validez de los negocios jurídicos.

Aspectos relativos al sujeto pueden tener incidencia en la eficacia del negocio. Así es ineficaz el negocio con sujeto futuro, o a designar por un tercero, o cuya decisión debe esperarse (81).

En cuanto a los presupuestos objetivos la existencia, la posibilidad, la licitud, y el valor exigible, son requisitos de validez (82). Por supuesto tampoco puede ser eficaz el negocio en que ellos falten, y sobre todo es requisito de eficacia la determinación cuando el objeto es futuro, o se designa en forma genérica, o se espera su indicación por un tercero (83).

La causa tiene relevancia con respecto a la validez cuando falta o es ilícita.

La invalidez derivada de ilicitud del objeto o de la causa no tiene efecto restitutorio. (arts. 756 y 844 C.C.).

Puede intentarse resumir lo que se ha dicho hasta ahora en el siguiente esquema, cuyo análisis se hará posteriormente.

- (73) PUGLIATTI, Salvatore. *Diritto Civile. Método. Teoria. Pratica*. Giuffrè-ed. Milano 1951. págs. 71-72. Se refiere a la voluntad, únicamente.
- (74) En algunos casos la voluntad se configura como requisito de validez.
- (75) Por ejemplo el artículo 752 del Código Civil.
- (76) Por ejemplo el artículo 1397 del Código Civil.
- (77) De acuerdo al artículo 835 inciso 2) C.C. hay nulidad absoluta del acto cuando falta una formalidad exigida por la ley. Nuestro Código configura las formalidades como requisitos de validez del negocio.
- (78) De allí que parece adecuada la observación de Messineo, que llama elementos (esenciales) constitutivos del negocio aquellos cuyo defecto implique nulidad; y elementos para la validez del negocio aquellos que dan anulabilidad. *Op. cit.*, supra nota 54, pág. 356. Pero en realidad, como se vio, ambos presuponen la existencia de un acto al que se califica con una diferencia de grado entre los dos juicios de validez.
- (79) Véase, sobre este tema PEREZ V. Víctor y CERTAD M. Gastón. *Estudios sobre el Negocio Jurídico*. San José, Costa Rica. Primera Edición, agosto 1978, pág. 83.
- (80) MESSINEO, op. cit., supra nota 54, pág. 356.
- (81) PIRAS, op. cit., supra nota 24, pág. 84.
- (82) Relación del art. 627 inc. 7 con el art. 835 inc. 1), todos del Código Civil.
- (83) PIRAS, op. cit., supra nota 24, pág. 86.

NEGOCIO JURIDICO		R E L E V A N C I A		R E Q U I S I T O S	
				DE VALIDEZ	DE EFICACIA
ELEMENTOS	ESTRUCTURALES	MATERIAL	VOLUNTAD	Libre Sin vicios (En algunos casos la existencia es requisito de validez ej.: SIMULACION)	
		FORMAL	MANIFESTACION (o forma)	Libre Acorde con la voluntad interna. Formalidades ad substantiam.	
ESENCIALES (De existencia)	FUN-CIO-NAL	C A U S A		EXISTENCIA LICITUD	
PRESUPUESTOS	SUBJETIVOS	Punto de vinculación subjetivo entre hecho y efecto.  S U J E T O		capacidad legitimación titularidad Facultad de disposición	determinación si se trata de: - destinatario ajeno cuya decisión debe esperarse. - sujeto futuro - destinatario que debe ser indicado por un tercero
	OBJETIVOS	punto de vinculación objetivo entre hecho y efecto.  O B J E T O		Posibilidad física y jurídica (licitud) certeza valor exigible  determinación o determinabilidad	determinación si: - el bien es designado de modo genérico, - su indicación se deja al arbitrio de un tercero. - es un bien futuro.

## 5. ELEMENTOS DEL NEGOCIO JURIDICO EN EL CODIGO CIVIL COSTARRICENSE.

Nuestro Código Civil no contiene la categoría sistemática del negocio jurídico propia de los códigos modernos. Deben, por ello, considerarse, las disposiciones generales en materia de obligaciones y contratos.

Si el contrato es en acuerdo de voluntades que genera obligaciones entre las partes, la teoría de las obligaciones resulta el antecedente de la contractual (84).

Siendo el contrato una de las fuentes y formas de la obligación, todas las condiciones esenciales relativas a esta, deben existir respecto a él. A partir de esta premisa es posible intentar construir teorías del negocio jurídico en nuestro derecho civil.

El artículo 627 del Código Civil expresa que "Para la validez de la obligación es esencialmente indispensable: 1) Capacidad de parte de quien se obliga. 2) Objeto de cosa cierta y posible que sirva de materia a la obligación. 3) Causa justa".

El artículo 1007 declara que "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".

A la vista de estas disposiciones se deduce que en la sistemática del Código, consentimiento, causa, capacidad, objeto y forma se configuran, más que como elementos, como requisitos necesarios para la validez del negocio (o contrato).

Dentro de una imperfección técnica, el Código confunde en esos preceptos los conceptos de existencia y validez, cuando sólo el negocio existente puede ser válido o inválido.

Pero el hecho de que los llamados elementos esenciales se califiquen como requisitos de validez no deja de tener importancia en el sistema legal. De esa forma se explica que, excepcionalmente, el acuerdo puede faltar, y aun así subsistir el negocio, mientras no sea impugnado; o que haya inexistencia de la causa, y el negocio perdura mientras la parte interesada no pruebe lo correspondiente.

## PARTE II

### 1. EL SUJETO Y LOS PRESUPUESTOS SUBJETIVOS.

#### A. SUJETOS Y PARTES DEL NEGOCIO.

El negocio jurídico, en tanto que comportamientos humanos, presupone necesariamente un sujeto del que emane.

El acto de autonomía privada requiere al menos un sujeto que lo ponga en existencia; puede ser operado por uno, dos o más sujetos, según se refiera a la autonomía de uno o más individuos (85).

El sujeto se haya como respuesta a la pregunta quién...?, independientemente de su identidad, cualidades, o posición.

Si su presencia es imprescindible en toda relación jurídica, también lo es en la obligación, y con ella en el negocio (86).

Si suelo considerar que el sujeto es un elemento extrínseco al negocio (87). A reserva puede afirmarse que él es quien lo celebra, la persona o personas que emiten la manifestación de voluntad. Pero debe mirarse en un doble aspecto: un sujeto del comportamiento o manifestación, y un sujeto

de la intención o voluntad (88). Generalmente son coincidentes, excepto en el caso de la representación. Este concepto comprende desde, luego, los sujetos respecto de los cuales deben producirse los efectos (tercero, público, sucesor, etc.), los destinatarios, si los hay.

Mayor relieve asume el concepto de "partes del negocio". Por parte se entiende cada uno de los centros de intereses que participan en el negocio, (esto en los contratos conmutativos, no en los asociativos) y que pueden calificarse, en sentido lato, como antagónicos (89).

A cada parte así concebida pueden corresponder una o más personas (sujetos del ordenamiento jurídico).

El negocio se articula en concreto diversamente, según el número de las partes. El contrato se resuelve estructuralmente en el acuerdo de dos o más partes.

Interesa la diferencia entre parte en sentido material como centro de intereses; y parte en sentido formal, o sujeto contractual (90). El sujeto del negocio o parte en sentido formal es aquel, según la valoración de la conciencia social, que la ley

(84) RAMIREZ, op. cit., supra nota 8, pág. 53.

(85) SCOGNAMIGLIO, Renato. *Contributo alla teoria del negozio giuridico*. Seconda Edizione. Casa Editrice Dott. Eugenio Jovene. Napoli, 1969, págs. 104-105.

(86) ALTERINI, Attilio Anibal y otros. *Curso de Obligaciones*. Abeledo Perrot. Buenos Aires, 1975. Vol. I, pág. 43.

(87) SCOGNAMIGLIO, op. cit., supra nota 85, pág. 104.

(88) PEREZ, V., op. cit., supra nota 22, pág. 24.

(89) SCOGNAMIGLIO, op. cit., supra nota 3, pág. 21.

(90) PIRAS, op. cit., supra nota 24, págs. 28-30.