

DERECHO CIVIL

TOMO I · VOLUMEN 2
HECHOS Y ACTOS JURÍDICOS

LINA BIGLIAZZI GERI

UMBERTO BRECCIA

FRANCESCO D. BUSNELLI

UGO NATOLI

TRADUCCIÓN: FERNANDO HINESTROSA



UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA

INDICE

VIII. Los hechos jurídicos	563
1. Noción general de hecho jurídico	563
2. Supuesto de hecho simple y supuesto de hecho complejo	564
3. El problema de la eficacia jurídica	566
4. Clasificaciones de los hechos jurídicos	569
SECCION PRIMERA: <i>Los hechos jurídicos (en sentido estricto)</i>	573
5. Identificación de la categoría	573
SECCION SEGUNDA: <i>Los actos jurídicos</i>	575
6. Problemas normativos y prácticos vinculados a la categoría del acto jurídico	575
7. Consecuencias de la diferenciación entre actos jurídicos en sentido estricto y negocios jurídicos	576
8. Actos jurídicos en sentido estricto: sistematización de la categoría	579
9. El problema de la identificación de principios generales aplicables a íntegra la categoría de los actos jurídicos en sentido estricto	580
IX. Negocio jurídico y contrato	583
SECCION PRIMERA: <i>Problemas generales</i>	583
1. De la disciplina general del contrato a la categoría del negocio jurídico	583
2. Disciplina del negocio jurídico en el código civil alemán	586
3. Difusión de las teorías negociales en la cultura jurídica italiana	587
4. Posición de la literatura jurídica contemporánea	589
SECCION SEGUNDA: <i>La noción de negocio jurídico</i>	592
5. Significado y límites del papel de la voluntad particular en el negocio jurídico	592
6. Teoría del negocio como “manifestación de voluntad que tiende a un efecto jurídico”	593
7. Teoría del negocio como “autorregulación de intereses”	595
8. “Objetivación” del negocio y las llamadas “relaciones contractuales de hecho”	597
9. Teoría del negocio como fuente de normas jurídicas dictadas por el ordenamiento de los particulares	599
10. Problemas conexos con la categoría del negocio jurídico	599

SECCION TERCERA: <i>El conflicto entre voluntad y declaración y la tutela de la confianza</i>	600
11. Conflicto entre voluntad y declaración en el negocio jurídico . . .	600
12. Tutela de la "confianza"	602
13. Valoración crítica del significado político atribuido a la superación del "dogma de la voluntad"	606
SECCION CUARTA: <i>La autonomía negocial privada</i>	608
14. Noción de autonomía privada	609
15. Nacimiento de la categoría del contrato	610
16. Valores de libertad tradicionalmente colocados como fundamento del contrato	611
17. Disciplina de la libertad contractual en los códigos del ochocientos	612
18. Lineamientos actuales del problema de la libertad contractual . . .	613
19. Nuevos modelos contractuales. Contratos "standard"	614
20. Contratos-tipo y contratos normativos	615
21. Contratos colectivos	616
22. Intervención del Estado en la economía: limitaciones al "poder de autorregulación" de los particulares	617
23. Directrices generales del sistema normativo vigente: la constitución	618
24. Reglas tradicionales y normas innovadoras del código civil de 1942 en materia de contrato	623
25. Contratos standard (condiciones generales del contrato)	626
26. Deber de contratar	632
27. Determinación del contenido del contrato	639
28. Negocios atípicos e innominados	647
29. Límites de ley a la creación de figuras innominadas y atípicas . . .	658
30. "Sentido" actual de las categorías generales del contrato y del negocio	667
X. Los presupuestos y la estructura del negocio jurídico y del contrato . . .	673
SECCION PRIMERA: <i>Nociones generales</i>	673
1. Diferenciación entre contratos y negocios unilaterales	673
2. Negocios unilaterales y contratos con obligaciones a cargo del solo proponente	674
3. Negocios unilaterales recepticios y no recepticios	679
4. Negocios bilaterales y plurilaterales	683
5. Presupuestos y elementos del negocio y del contrato	685

SECCION SEGUNDA: <i>Análisis de los presupuestos: partes y sujetos del negocio jurídico</i>	691
6. “Sujeto” y “parte” del negocio	692
7. Acto colectivo, colegial, complejo	695
8. Parte en el acto y parte destinataria del efecto	698
9. Legitimación para el negocio y actos de disposición	699
10. Requisitos subjetivos	700
11. Sustitución en la actividad jurídica ajena	702
12. La representación	703
13. Fuentes de la representación, Caracteres generales del fenómeno ..	706
14. Actividad por cuenta y en nombre ajenos	708
15. La relación de gestión	709
16. Aspecto “interno” y aspecto “externo” de la representación. Representación indirecta	710
17. Representación legal y gestión de negocios: fundamento de la legitimación representativa	712
18. Representación legal y representación voluntaria	712
19. La representación voluntaria. Procura	714
20. La “indicación” del nombre ajeno	721
21. Vicios del querer: buena y mala fe del representante y del representado	723
22. Conflicto de intereses entre representante y representado. El “contrato consigo mismo”	725
23. Defecto de la legitimación representativa. Ratificación	728
24. Contrato por persona que se designará	731
25. Contrato por cuenta de aquel a quien corresponda. Determinación del destinatario (testamento y donación)	734
SECCION TERCERA: <i>Los elementos esenciales</i>	736
26. La manifestación de voluntad negocial	738
27. Comportamiento de simple inercia: el silencio	743
28. Límites a la libre exteriorización del designio	746
29. Formación y celebración de los negocios	747
30. Actos unilaterales no recepticios: perfeccionamiento y eficacia ..	748
31. Actos unilaterales recepticios	748
32. Procedimientos de formación y celebración de los contratos	749
33. Las negociaciones y la responsabilidad precontractual	751
34. “Desistimiento” injustificado de las negociaciones y otras “incorrecciones”	752
35. Deber de aviso	754
36. Alcance objetivo de la incorrección	757
37. La disciplina especial del art. 129-bis	758
38. Responsabilidad precontractual de la Administración Pública ..	758
39. Resarcimiento del daño (“interés negativo”)	760
40. Pactos vinculados a (futuros) contratos	761

41. Prelación convencional y prelación legal	765
42. El contrato preliminar	768
43. Cláusula penal y arras	772
44. Cláusula penal	773
45. Arras confirmatorias	774
46. Arras penitenciales	775
47. Pago anticipado	775
48. La celebración del contrato. Contrato celebrado entre personas presentes	777
49. Contrato celebrado entre personas distantes. Oferta y aceptación	777
50. Oferta irrevocable o "firme"	783
51. Contrato entre ausentes: momento y lugar de la celebración del acto	786
52. Contrato entre ausentes: celebración sin una aceptación expresa	790
53. La forma	793
54. Forma exigida so pena de nulidad ("ad substantiam")	794
55. Otros casos de exigencia formal. Forma y contenido del acto	796
56. Forma y negocios "instrumentales"	803
57. Forma "ad regularitatem"	805
58. Forma "ad substantiam" y forma "ad probationem"	806
59. Formas convencionales	808
60. Casos de divergencia entre voluntad y manifestación	810
61. Las figuras tradicionales de divergencia entre voluntad y manifes- tación	810
62. Violencia física	812
63. Reserva mental	813
64. Error obstativo	814
65. Vicios del querer	815
66. Error-vicio	816
67. Error obstativo	818
68. "Tipos" especiales de error contemplados en el código	820
69. "Esencialidad" del error	820
70. Error de derecho	823
71. Error de cálculo e interpretación del contrato	827
72. Error incidental, error esencial y rectificación del contrato	830
73. Hipótesis de error no esencial	834
74. Errores comunes (o conocidos) sobre los motivos. Presuposición	836
75. Conocibilidad del error	839
76. Relevancia del error sobre el motivo en el testamento y en la donación	842
77. Tutela de la voluntad del declarante en los negocios a título gratuito	843
78. Error y matrimonio	846
79. Ambito de relevancia del error	847
80. La violencia moral o síquica	847
81. Nexo causal entre amenaza y negocio. Temor reverencial	848
82. Caracteres de la amenaza, su objetivo y sus destinatarios	851

83. Violencia del tercero	854
84. Violencia determinante y violencia incidental	855
85. El dolo	855
86. Dolo comisivo y dolo omisivo	857
87. Requisitos del dolo: el llamado “ <i>dolus bonus</i> ” y la publicidad mentirosa	857
88. Error provocado por culpa ajena	860
89. Error provocado por dolo y error espontáneo	860
90. Campo de aplicación del dolo	862
91. Dolo de tercero	863
92. Dolo determinante y dolo incidental	864
93. El objeto	865
94. Posibilidad, licitud, determinación o determinabilidad del objeto	868
95. Licitud del objeto	872
96. Determinación o determinabilidad del objeto	874
97. La causa	879
98. Identificación de los esquemas negociales con base en la función	884
99. Relevancia objetiva de la causa	886
100. Causa de la atribución patrimonial	888
101. Falta, irrelevancia e ilicitud de la causa	898
102. Ilicitud de la causa: violación de normas imperativas	902
103. Causa contraria al orden público	903
104. Causa contraria a las buenas costumbres	907
105. Negocio en fraude a la ley	911
106. Ilicitud de los motivos. Causa y desequilibrios económicos del contrato	913
107. Simulación	917
108. Función del procedimiento simulatorio	918
109. Simulación y ordenamiento jurídico	919
110. Simulación absoluta y simulación relativa	920
111. Simulación y negocios unilaterales	921
112. Efectos de la simulación entre las partes	923
113. Tutela de los terceros interesados en hacer prevalecer la realidad sobre la apariencia	925
114. Tutela de los terceros subadquirentes de buena fe del titular aparente	927
115. Tutela de los acreedores del titular aparente y conflicto entre acreedores	929
116. Prueba de la simulación	931
117. Negocios indirectos y negocios fiduciarios. Negocios indirectos	933
118. Negocio fiduciario	934
119. Aplicaciones normativas: <i>Fiducia testamentaria</i>	937
120. Relevancia del vínculo fiduciario: fiduciante y terceros	938
121. Importancia del fenómeno en el sector asociativo y de sociedades	939
122. Las coligaciones negociales	941

SECCION CUARTA: <i>Los elementos accidentales</i>	946
123. La condición. Noción y disciplina	947
124. Caracteres del evento prevenido como condición. Presupuestos de eficacia	948
125. Negocios que no admiten inclusión de condiciones	951
126. Condición suspensiva y condición resolutoria. Condiciones potestativas	952
127. Ilícitud e imposibilidad de la condición	956
128. Fase de pendencia del acto sometido a condición	958
129. Ejercicio de los derechos sometidos a condición	961
130. Ocurrencia o falta de ocurrencia del evento	962
131. El término	965
132. Noción de término de eficacia	965
133. Negocios que no admiten inserción de término	966
134. Autonomía de los particulares y propiedad "temporal"	967
135. Aspectos peculiares de la disciplina del término de eficacia	968
136. Término de eficacia y término para el cumplimiento	969
137. Cómputo del tiempo	970
138. El modo (o carga)	971
139. Delimitación de la figura	971
140. Relaciones entre cláusula modal y enriquecimiento obtenido	973
141. Ilícitud e imposibilidad del modo	973
142. Cumplimiento e incumplimiento del modo	974
XI. La interpretación del negocio jurídico y del contrato	975
1. Calificación, interpretación e integración del negocio	975
2. Procedimiento interpretativo. "Común intención de las partes" ..	979
3. Sistematización tradicional de las reglas sobre la interpretación del contrato	985
4. Interpretación conforme a la buena fe y sentido integral de la actividad interpretativa	987
5. Interpretación del testamento	988
XII. Validez (invalidez), eficacia (ineficacia), categorías de negocios jurídicos y de contratos	993
SECCION PRIMERA: <i>Validez y eficacia de los negocios jurídicos</i>	993
1. Premisas generales. Relevancia e irrelevancia jurídica	994
2. Validez e invalidez	995
3. Eficacia e ineficacia	996
4. Determinación de los efectos del negocio	997
5. Irrevocabilidad del compromiso negocial: la revocación en algunos negocios jurídicos unilaterales	1003
6. Fuerza vinculante de los actos y de los negocios jurídicos de familia	1005

7. Fuerza vinculante del contrato entre las partes	1006
8. Disolución unilateral del vínculo contractual	1007
9. Desistimiento convencional	1008
10. Precio del desistimiento: arras y multa potencial	1009
11. Eficacia del negocio frente a terceros	1010
12. Contrato en favor de tercero	1012
13. Relación entre estipulante y tercero; relación entre estipulante y promitente	1016
14. Promesa de la obligación o del hecho de un tercero	1017
15. Relevancia práctica de la promesa del hecho ajeno y disciplina normativa	1018
16. Principio del consentimiento traslativo: su significado histórico . .	1019
17. Efecto traslativo	1021
18. Efectos conexos con la aplicación del principio del “consentimien- to traslativo”	1022
 SECCION SEGUNDA: <i>La invalidez del negocio jurídico y del contrato:</i>	
<i>nulidad y anulabilidad</i>	1026
 19. Premisas generales: irrelevancia (inexistencia) e invalidez del negocio	
20. Nulidad: disciplina, noción e hipótesis principales	1026
21. Fundamento de la figura	1029
22. Caracteres esenciales	1032
23. Conversión del negocio nulo	1033
24. Nulidad parcial	1038
25. El principio de “conservación” de los efectos del negocio	1040
26. Ineficacia del negocio nulo y situación de los terceros subadqui- rentes	1042
27. Anulabilidad: disciplina, noción y principales hipótesis	1043
28. Fundamento de la figura	1044
29. Caracteres esenciales	1045
30. Eficacia provisional del negocio anulable	1046
31. Eficacia retroactiva de la sentencia de anulación	1047
32. Prescriptibilidad de la acción e imprescriptibilidad de la excepción .	1049
33. “Relatividad” de la legitimación para pedir la anulación	1050
34. Convalidación del negocio anulable	1052
35. Negocio anulable y conservación de los efectos	1054
36. Retroactividad de la sentencia de anulación y situación de los terceros subadquirentes	1056
 SECCION TERCERA: <i>Las acciones de rescisión y de resolución del</i>	
<i>contrato</i>	1059
 37. Ineficacia original y sobrevenida: nociones generales	
38. Remedios contra el desequilibrio de las prestaciones en los contra- tos de prestaciones correlativas	1060
	1062

39. Acción de rescisión: nociones generales y disciplina	1063
40. Rescisión del contrato celebrado en estado de peligro: nociones y disciplina	1064
41. Estado de peligro y estado de necesidad	1065
42. Presupuesto de la impugnación	1066
43. Acción general de rescisión por lesión: presupuestos y ámbito de aplicabilidad	1066
44. Disciplina	1068
45. Acción de resolución: nociones generales y disciplina	1071
46. “Presuposición” y campo de aplicación de la figura de la resolución	1072
47. Resolución por incumplimiento. Resolución judicial	1074
48. Presupuestos de la acción: gravedad del incumplimiento	1075
49. Resarcimiento del daño y demandas de cumplimiento y resolución	1077
50. Resolución de derecho	1078
51. Efectos de la resolución: retroactividad entre las partes	1083
52. Resolución en los contratos plurilaterales	1085
53. Excepción de incumplimiento; suspensión de la ejecución, cláusula “solve et repete”	1085
54. Resolución por imposibilidad sobrevenida: premisa	1090
55. Resolución por imposibilidad sobrevenida: contratos con eficacia obligatoria y con eficacia real	1091
56. Resolución por imposibilidad sobrevenida y eficacia diferida o suspendida	1093
57. Resolución por imposibilidad sobrevenida y contratos plurilaterales	1094
58. Resolución por excesiva onerosidad sobrevenida: nociones generales	1094
59. Presupuestos. Posibilidad de ajustar el contrato conforme a la equidad	1095
60. Revisión del precio	1099
SECCION CUARTA: <i>Categorías de negocios jurídicos y de contratos</i>	1100
61. Criterios de clasificación	1101
62. Contratos asociativos	1101
63. Contratos consensuales y reales	1102
64. Negocios con forma libre y con forma restringida	1104
65. Efectos de los contratos y criterios de clasificación	1105
66. Negocios con contenido patrimonial y no patrimonial	1105
67. Negocios por causa de muerte	1107
68. Contratos con eficacia real y con eficacia obligatoria	1109
69. Contratos a título gratuito y a título oneroso	1111
70. Contratos con obligaciones a cargo de una sola parte y con prestaciones correlativas	1113
71. Contratos de ejecución continuada o periódica y de ejecución diferida	1117

XIII. La publicidad en general	1121
1. Cuadro general de la publicidad relativa: a) a la condición jurídica de los sujetos; y b) a la de los bienes inmuebles y de los muebles registrados	1121
2. La llamada publicidad de hecho. Sus límites	1126
3. Función esencial de la publicidad	1128
4. Eventuales funciones secundarias: a) función probatoria; b) función de tutela ...; c) ... y de resolución del “conflicto entre derechos” de distintos sujetos	1130
XIV. La prueba de los hechos jurídicos	1137
1. Tutela judicial. Autotutela. Control de legitimidad del juez y accertamiento de los hechos	1137
2. Necesidad consiguiente de las pruebas del caso. Principio de la disponibilidad de la prueba y de la apreciación libre de sus resultados por parte del juez	1140
3. La carga de la prueba ex art. 2697	1141
4. Pactos al respecto. Límites de validez (art. 2698)	1142
5. La prueba de los hechos negativos	1143
6. Función y jerarquía de los medios de prueba	1144
7. La prueba documental	1146
8. La prueba testimonial	1151
9. Las presunciones	1156
10. La confesión	1157
11. El juramento	1160