

Informe de Investigación

Título: Los vicios en el consentimiento

Rama del Derecho: Derecho Civil.	Descriptor: Obligaciones y Contratos.
Palabras clave: Los vicios del consentimiento, Error, Violencia, Dolo, Vicios de la voluntad, Error vicio, Violencia moral, Dolo, Lesión, Miedo grave, Error e interpretación, La base del negocio subjetiva.	
Fuentes: Doctrina, Normativa y Jurisprudencia.	Fecha de elaboración: 04 – 2011.

Índice de contenido de la Investigación

1 Resumen.....	2
2 Doctrina	2
a) DE LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO.....	2
ERROR.....	3
VIOLENCIA.....	6
DOLO.....	8
b) VICIOS DE LA VOLUNTAD.....	11
1. Error vicio.....	11
2. Violencia moral.....	13
3. Dolo.....	13
4. Lesión.....	14
5. El miedo grave.....	14
ERROR E INTERPRETACION.....	14
c) DISTINCIÓN ENTRE BASE DEL NEGOCIO SUBJETIVA U OBJETIVA.....	21
La base del negocio subjetiva.....	22
3 Normativa.....	23
4 Jurisprudencia.....	24
a) Vicios del consentimiento contractual.....	24
b) Compraventa: Imposibilidad de alegar vicio oculto.....	27
c) Obligaciones y contratos: Conversión tácita del plazo a tiempo indefinido no varía el resto de las prestaciones acordadas.....	30
d) Nulidad de obligaciones y contratos: Vicios del consentimiento por error en la naturaleza del negocio pactado.....	32
e) Vicios del consentimiento contractual: Análisis sobre la posibilidad de reclamar la nulidad del contrato.....	33



1 Resumen

El presente informe trata el tema de los vicios del consentimiento. Por medio de doctrina, normativa y jurisprudencia se explican conceptos jurídicos como: error, violencia, dolo, los vicios de la voluntad, el miedo grave, el error e interpretación, la base del negocio subjetiva, se adjuntan los artículos del Código Civil que tratan sobre el tema y por último, la jurisprudencia, la cual explica la aplicación de dichos conceptos en la práctica.

2 Doctrina

a) DE LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO

[Brenes]¹

32. Para la validez del contrato se requiere que la voluntad de las partes no esté influida por extraños estímulos que adulteren la genuina intención que las induce a obligarse. El acto contractual debe, por lo mismo, ser libre, consciente y espontáneo para que responda al objeto que se ha propuesto el legislador al darle fuerza obligatoria, esto es, crear un medio que sirva eficazmente para afianzar las operaciones legítimas de orden jurídico que entre los individuos de la comunidad se producen. Por eso el error, la violencia y el dolo —llamados vicios del consentimiento—, cuando en el pacto intervienen, lo vician en términos de poder determinar su invalidez.

33. Sin embargo, el acto o contrato que contenga alguno de esos vicios no es nulo de pleno derecho, sino simplemente anulable a instancia del perjudicado, por tratarse de un hecho que solo a él afecta y por ser la única persona que está en condiciones de decidir si conviene demandar la nulidad o mantener lo practicado a pesar de la irregularidad cometida. Esta acción prescribe en el plazo de cuatro años.

34. Estas acciones gozan de cierta fungibilidad. El juez que conoce de una acción fundada sobre el dolo (Art. 1020, Código Civil) pueda anular el contrato en aplicación del artículo 1015 del Código Civil, que se refiere al error, puesto que en los dos casos el vicio del consentimiento es generalmente el mismo: el error.

35. Los vicios del consentimiento conciernen a la formación del contrato. Consiguientemente deben ser distinguidos de los mecanismos jurídicos que tienen por objeto asegurar la ejecución del contrato, tales como la resolución por inejecución, la garantía por vicios ocultos o evicción y la responsabilidad contractual.

36. La teoría de los vicios del consentimiento tiene un alcance general y se refiere a todos los actos jurídicos, incluidos los actos unilaterales —testamento, aceptación o repudiación de herencia, por ejemplo—; se trata, en realidad, de la teoría de los vicios de la voluntad, pero como el Código Civil

no contiene una teoría general del acto jurídico, ésta ha sido construida a partir de las disposiciones relativas a los contratos.

37. En las últimas décadas la teoría de los vicios del consentimiento ha sido insuficiente para sancionar los abusos contractuales. Ello ha provocado la aparición y el desarrollo, a través de numerosas leyes especiales (Ej. Ley de Protección al Consumidor N° 5665 de 28 de febrero de 1975 y Ley N° 6815 de 27 de setiembre de 1982 que creó la Procuraduría de Protección al Consumidor) de otros modos de protección del consentimiento. Así, por ejemplo, el legislador ha dictado medidas preventivas en favor de ciertas categorías de contratantes a quienes se considera en estado de inferioridad, tales como los consumidores.

Estas disposiciones frecuentemente combinan las sanciones civiles, tales como la nulidad del contrato o el pago de daños y perjuicios, con las sanciones penales.

Pero, sobre todo, con el objeto de lograr que el consentimiento de los contratantes se manifieste libre y claramente, el legislador ha tomado una serie de disposiciones que ponen a cargo de una de las partes contratantes una obligación precontractual de información (Ej. Ley General de Salud N° 5395 de 30 de octubre de 1973).

ERROR

38. En su más lato sentido, error es el falso concepto que acerca de una cosa se tiene. Mas con referencia a esta materia se entiende por tal, la equivocación (es decir, idea falsa o inexacta) sufrida respecto a la cosa sobre que versa el contrato, o a alguna de las condiciones esenciales del mismo, atendiendo particularmente a aquella tenida en cuenta al contratar. Es indiferente que el error sea de hecho o de derecho; que provenga de ambas, de una sola de las partes, o de un tercero.

Pero no todo error vicia el consentimiento en la medida necesaria para ocasionar la invalidación del acto: para esto es indispensable que se produzca en condiciones de que pueda racionalmente colegirse que de haberse conocido a tiempo el verdadero estado de las cosas, el contrato no se habría llevado a efecto, al menos en la forma en que fue consumado.

39. El error, en particular, es causa de nulidad cuando recae respecto a alguno de los puntos siguientes: a) sobre la especie de acto o contrato, como sería si uno que deseaba celebrar un arrendamiento, apareciese consintiendo en una venta; puesto que habría cambio completo en la naturaleza jurídica de la operación intentada, faltando por consiguiente el elemento intencional en que debiera fundarse el convenio. Este es el error que la doctrina denomina "error obstativo", puesto que excluye el consentimiento, impidiendo la formación del contrato; b) error acerca de la identidad de la cosa, o sea, en cuanto a la individualidad física del objeto del contrato, cual sucedería si a causa de una mala inteligencia entre comprador y vendedor, aquél tuvo en mira adquirir el lote de tierra número 1 y el otro estipulante entendió que se trataba del número 2; caso en el cual la operación está falseada en su base, falta del consentimiento o acuerdo de partes acerca del objeto del contrato. Este también, otro ejemplo de "error obstativo"-, y c) error en cuanto a la "sustancia" de la cosa, designándose con ese nombre la materia, cualidad o cualidades esenciales constitutivas de la misma y que los estipulantes, o uno de ellos, han tenido en cuenta, especialmente, para contratar. Tal resultaría si comprado un anillo en concepto de que es de oro,

resultara de plata dorada; o si hecho el pedido de un motor de gasolina, fuese enviado uno de vapor, puesto que en la primera hipótesis, la materia de que se compone el anillo es sustancialmente distinta de la deseada por quien se propuso adquirirlo; y en la segunda, la forma relativa al modus operandi del artefacto, cambia una de las cualidades esenciales de la cosa sobre que versó la convención; d) también constituye "error obstativo" el error sobre la existencia de la causa (por ejemplo, un padre creyendo que su hijo único ha desaparecido en un accidente de aviación dona su fortuna al Patronato Nacional de la Infancia, años más tarde reaparece el hijo).

A esta última clase de error no se refiere expresamente el Art. 1015, pero encuentra fundamento en la concordancia de los arts. 1007 y 627.

40. El error sobre los motivos o los móviles personales no tienen ninguna influencia sobre la validez del contrato. Así, por ejemplo, si un ciudadano de la Provincia de Guanacaste compra una casa de habitación en San José porque cree que ha sido electo diputado, tales motivos son indiferentes, puesto que no se refieren a la cosa objeto del contrato. No hay, en este caso, una falsa apreciación de los elementos del contrato, porque el error se refiere a un elemento exterior al pacto (la elección como diputado). Ciertamente los contratantes pueden hacer depender un contrato de un móvil personal, de un elemento exterior al contrato, pero entonces utilizan la técnica de la condición.

41. El error que ocurra con referencia a alguna calidad secundaria, como la fábrica de donde procede la mercancía, la antigüedad de un objeto arqueológico, el autor de una obra de arte, únicamente daría lugar a la invalidación del contrato, en el evento de que la calidad o circunstancia de que se trate, se hubiese tomado en cuenta por los estipulantes de modo especial por manera que llegase a ser el motivo, o uno de los motivos, determinantes del convenio. Porque sucede a veces que la materia en sí, aunque pueda tener subido valor intrínseco, no es lo sustancial en caso determinado, sino que son otros elementos o calidades, lo que constituye la sustancia en el sentido del derecho, así, tratándose, verbigracia, de una medalla cincelada por Benvenuto Cellini, la materia —oro, plata o cobre—, es indiferente; lo esencial, lo que avalora, lo que da realce al objeto, es el trabajo artístico, y la fama del artífice.

42. El caso de error en el consentimiento se produce, propiamente, cuando ambos contratantes obran de buena fe, pues si el engaño dependió de sugerencias o de manejos dolosos puestos en práctica por uno de los estipulantes con el objeto de ultimar el negocio, la causal en cuya virtud pudiera reclamarse la nulidad es dolo y no el error.

43. De otra parte, si la equivocación proviniese de descuido, distracción o impericia del adquirente o de la persona que obra por encargo suyo o en su representación, el transmitente no está obligado a aceptar la devolución del objeto ni a cambiarlo por otro, atendiendo a que el perjuicio, si lo hubiere, debe ceder en contra de quien fue causa de que se produjera, y a que si fuese en tales casos procedente la anulación o reforma del convenio, ello iría contra la seriedad y firmeza de los contratos, y en menoscabo del comercio, entendiendo esta palabra en su más general sentido de "cambio de valores".

44. En el supuesto de que el error se produzca por causa de un tercero, la doctrina acepta la anulación del pacto por falta de consentimiento. De esta suerte, la negociación que se efectuara por un agente o apoderado en virtud de una orden telegráfica errada por defectuosa transmisión, estaría sujeta a nulidad.

45. El error que ocurra con respecto a la persona con quien se contrata es de ninguna significación

para la estabilidad del negocio, salvo tratándose de aquellos actos que se realizan en consideración a persona determinada (*intuitus personae*) como pasa en las donaciones, y en los derechos de uso y habitación cuando éstos son concedidos gratuitamente, porque entonces la individualidad del agraciado es elemento esencial en el asunto.

46. Los simples errores de escritura que no alteran ninguna de las condiciones primordiales del convenio, lo mismo que los errores aritméticos o de cálculo, no son motivo de nulidad sino que apenas dan lugar a su rectificación, tanto por ser fácil evidenciarlos, como por no entrañar alteración sustancial anuladora del consentimiento.

Una sentencia del Tribunal Supremo de España de 7 de febrero de 1899, explica el punto referente a errores de cálculo en las cuentas, del modo siguiente: "El consentimiento en una liquidación de cuentas, con perfecta conformidad en el concepto y cuantía de las partidas de cargo y data, implica necesariamente el a-sentimiento al saldo resultante, sin que pueda viciar el consentimiento el simple error de suma ni el que como consecuencia resultase en el saldo".

47. Cuando la equivocación versare sobre la cantidad, o sea, acerca de la extensión del objeto del contrato, como sería si habiéndose realizado la compra de setenta hectáreas de cierto terreno se hubiese puesto en el documento sesenta hectáreas, no procede la simple rectificación como en los casos anteriores, cuando hubiese oposición de parte, sino que sería preciso dilucidar y definir el punto en juicio declarativo.

48. No se considera caso de nulidad por error en cuanto a la sustancia, el relativo al valor de la cosa; de suerte que el adquirente carecería de derecho para exigir la invalidación del contrato, fundado en que aquélla no tiene el valor que se le atribuía, así por tratarse de un concepto relativo, cual es el valor de las cosas, como por no implicar engaño sustancial aquel que la parte que se cree perjudicada pudo y debió conocer a tiempo.

49. La acción rescisoria por causa de error de derecho, está excluida de varios códigos civiles, como lo demuestran las siguientes citas: el argentino, artículo 957: "El error de derecho en ningún caso impedirá los efectos legales de los actos lícitos"; los de Chile, Colombia y Ecuador (Arts. 1252, 1509 y 1442, respectivamente) : "El error sobre un punto de derecho no vicia el consentimiento"; y el de México (1296): "El error de derecho no anula el contrato". La jurisprudencia española está en igual sentido. Dice, en efecto, una sentencia del Tribunal Supremo de 20 de febrero de 1861: "A nadie excusa ni favorece el error de derecho".

49 bis. Pero la doctrina que hoy prevalece declara que el error de esa clase, o sea, la ignorancia del derecho, que en esto viene a ser lo mismo, es excusable y puede dar lugar a la rescisión de los contratos; porque si bien la teoría que mantiene la inexcusabilidad del expresado error se funda en lo que concierne al régimen de las leyes en general por tratarse de una necesidad de orden público, cual es la de hacer obligatorios para todos al mismo tiempo y sin tropiezo los preceptos dictados por el legislador, no cabe decir lo mismo respecto a los convenios celebrados por las partes, en que predomina el ánimo de lucro y que deben cimentar su fuerza legal en el claro discernimiento de quien se obliga.

Nuestro Código no se hace cargo de esta cuestión, pues es sumamente lacónico respecto a la anulabilidad de los contratos por causa de error, limitándose a decir (art. 1015): que es anulable el contrato en que se consiente por error, 1°: cuando recae sobre la especie de acto o contrato que se celebra; y 2°: cuando recae sobre la identidad de la cosa específica de que se trata, o sobre su sustancia o calidad esencial. Luego añade, (art. 1016): que el simple error de escritura o de cálculo

aritmético sólo da derecho a su rectificación.

Pero como esos conceptos de la ley no tienen carácter limitativo, existe la posibilidad legal de llegar a la anulación de un acto en que esté viciado el consentimiento a causa de error de derecho, por tratarse de una irregularidad referente a una de las condiciones esenciales para la formación del vínculo obligatorio (art. 836, inc. 1°). Así, por ejemplo, una mujer casada que firma un documento en que se compromete a pagar cierta deuda contraída por su esposo, sin noticia de ella siquiera, a causa de que un consejero ignorante del derecho le hace creer que por ley las mujeres responden con sus propios bienes al pago de las deudas de sus maridos, hallaría medio de invalidar el compromiso que erradamente contrajo. Igualmente, un heredero podría demandar la nulidad de su renuncia a una herencia, si la renuncia estuvo determinada por un error sobre los derechos que la ley le atribuye.

49 ter. Preocupada por asegurar la integridad del consentimiento, la jurisprudencia patria (vid. considerando -IX de la sentencia N° 121 de las 16.00 hrs. del 14 de noviembre de 1979) ha retenido el error de derecho como causa de nulidad del contrato, a pesar de que en ese caso la Sala de Casación rechazó la demanda, por considerar que la parte que alegaba el error de derecho tuvo dudas sobre la situación legal del caso y "*la más elemental prudencia*" la obligaba —antes de contratar— a disipar esas dudas con las consultas respectivas a los peritos en la materia. Mas en teoría la Sala de Casación admitió en esa sentencia la posibilidad de anular un contrato viciado por el error de derecho en el consentimiento de una de las partes contratantes.

Y no podía ser de otra manera. El principio legal y constitucional (párrafo 29 del art. 129 de la Constitución Política) que expresa que nadie puede alegar ignorancia de la ley no tiene cabida aquí. Este principio, como ya indicamos, se utiliza únicamente para reforzar la autoridad de la ley, para permitir su aplicación: yo no puedo decirle al agente de tránsito que me hace un parte que yo ignoraba la ley, ni puedo escapar a la aplicación de ésta alegando mi ignorancia. Pero en el caso del error de derecho no se trata de aplicar una ley, sino de pronunciarse sobre una cuestión de hecho, de investigar si el consentimiento ha estado viciado: ¿el individuo habría contratado si hubiese conocido la realidad de la ley? Como puede observarse, la aplicación de la ley no está en juego.

En la doctrina patria se pronuncian a favor de la admisión del error de derecho como causa de nulidad de los contratos Diego Baudrit y José María Vargas Pacheco.

VIOLENCIA

50. Por lo mismo que para la efectividad del compromiso contractual se requiere que haya libertad en el agente de modo que su acto sea resultado de su espontánea voluntad, la violencia que se ejerza para arrancarle el consentimiento, no puede menos de viciar éste dándose lugar con ello a que pueda reclamar el perjudicado la nulidad del contrato hecho bajo el imperio de un impulso extraño irresistible y la condena al pago de daños y perjuicios: el autor de la violencia ha cometido una falta y debe reparar los perjuicios sufridos por la víctima.

La violencia es capaz de manifestarse como fuerza o coacción física, y como intimidación o fuerza moral ejercida sobre la persona para constreñirla a efectuar, a pesar suyo, un acto que la compromete civilmente.

Mientras que el error y el dolo atacan la inteligencia, la violencia, en cambio, ataca la libertad.

Para que el consentimiento resulte viciado y por lo tanto anulable el contrato que con fundamento en él aparezca haber tenido efecto, es necesario que se haya ejercido fuerza irresistible sobre quien fuere objeto de la violencia, se le haya inspirado temor grave, o se haya abusado de su debilidad o de la situación angustiosa en que se encuentre. Esta angustia podrá ser económica, pero no sólo económica (por ejemplo: Ja urgencia de una intervención quirúrgica). Se comprende aquí, consiguientemente, cualquier explotación de un estado de necesidad. Las más de las veces, la hipótesis estará vinculada al concepto de lesión, exigiéndose una desproporción entre las prestaciones, si bien la necesidad cuya explotación se sanciona, no se entiende, como hemos indicado, en un sentido invariablemente económico.

51. Por consiguiente, puede haber violencia sin que ésta sea imputable a un hecho del hombre (la violencia que es el resultado de circunstancias exteriores). En efecto, casos fortuitos o de fuerza mayor pueden crear una situación que altera el consentimiento. Quien explota la necesidad ajena ejerce una presión o violencia en el decisivo momento de contratar.

52. La violencia debe ser grave e ilegítima. A efecto de apreciar el influjo que en el ánimo del intimidado tenga la amenaza, debe atenderse a su edad, sexo, y condición, y también a las condiciones, carácter y temibilidad de quien la hiciera. Por consiguiente, se ha pasado del carácter abstracto que se exigía en el Derecho Romano para la apreciación de la violencia (aquella amenaza que pudiera intimidar a un hombre particularmente valiente), a una apreciación in-concreto.

El simple temor reverencial o las consideraciones y respeto que merezca al estipulante la persona que le inste para la consumación del acto, no se consideran como causal anulativa del consentimiento por no alcanzar el grado de fuerza incontrastable al efecto requerido.

53. No es preciso que la violencia provenga del otro estipulante; la acción de un tercero produce el mismo resultado por ser indiferente para el falseamiento del acto volitivo, el agente que lo ocasiona.

Tampoco es necesario que el amago de daño se contraiga a la persona o bienes de aquel cuyo consentimiento se violenta: puede referirse a la persona o bienes de su cónyuge, descendientes o ascendientes, puesto que el factor determinante de la anulación de la libre voluntad obra en todos esos casos del mismo modo produciendo su efecto perjudicial.

54. Es entendido que los apercibimientos o conminaciones que haga la autoridad en ejercicio de sus legítimas facultades para compeler a alguno al cumplimiento de una obligación no se consideran actos compulsivos que anulen el consentimiento, porque la compulsión únicamente se tiene como causa de nulidad, en cuanto fuere ilícita o injusta.

La amenaza de recurrir a la autoridad acusando un hecho criminoso, o de establecer reclamaciones de orden civil, nunca puede estimarse como coacción de la voluntad capaz de obrar contra la firmeza de lo que fuere practicado, siendo así que la acusación o demanda que se entablara implicaría sólo el ejercicio de un derecho.

Sin embargo, si mediante amenazas de ese género se extremaran las exigencias y se obtuviera la aceptación de un compromiso notoriamente excesivo o perjudicial, habría derecho para demandar su insubsistencia por causa de intimidación, en el supuesto de que ésta merezca el calificativo de

grave, atendiendo a su naturaleza y a las circunstancias en que se verifique. Es decir, está prohibido amenazar abusivamente con el ejercicio de un derecho.

Por otra parte, es anulable el convenio en que se haya exigido pago exagerado por rescatar la vida o salvar los bienes de una persona víctima de un siniestro como naufragio, incendio, saqueo u otro grave peligro, porque en casos tales es evidente que se ha violentado el consentimiento de quien se obliga. Pero no obstante la nulidad del contrato, los jueces pueden reducir equitativamente el monto de la cantidad convenida, a la que estimaren como adecuada compensación por el servicio de que se trate.

55. La doctrina romana era inflexible en ese punto: no admitía que pudiera invalidarse el contrato ni rebajarse la prestación aceptada en momentos críticos, aunque resultara excesiva, en atención a la importancia del servicio prestado. Pero el derecho moderno no sigue ese criterio: Pothier admitió (Obligaciones, N° 24), que en caso de ser exagerada la suma prometida, podía ser reducida a sus justos límites, y la Corte de Casación francesa ha adoptado ese parecer con relación al salvamento marítimo. (Sentencia de 27 de abril de 1887. Dalloz, R. P. 1888, Parte I, p. 263); resolución que ha sido reforzada por la ley de 29 de abril de 1916, la cual extiende la doctrina expuesta, a toda convención de asistencia o de salvamento efectuada en el instante y bajo la influencia del peligro, pues según esa ley, el contrato es susceptible de ser anulado o reducido en su cuantía por los tribunales, cuando la parte obligada reclamare contra él a causa de no guardar equitativa proporción la cantidad exigida con el servicio prestado.

En el terreno puramente doctrinal esos conceptos son de todo punto aceptables, tanto por responder a un sentimiento de equidad, como por ser legítima aplicación del principio en que se apoya el derecho de demandar la anulación de los contratos por violencia moral.

DOLO

56. En materia de contratación se denomina dolo a todo acto o medio artificioso, o contrario a la buena fe que debe dominar las relaciones contractuales, empleado con el propósito de engañar o de inducir a una persona en consentir en un contrato.

Un primer elemento resulta de esta definición: el dolo es un delito civil y puede constituir, en ciertos casos, una infracción penal (estafa).

Pero como el artículo 1020, que se refiere al dolo, figura en una sección del Código Civil consagrada a los "vicios del consentimiento", es preciso destacar que esos actos (constitutivos de una falta), están dirigidos a lesionar la integridad del consentimiento, es decir, a impedir que éste se manifieste libre y claramente.

Los medios artificiosos (o el silencio, según veremos más adelante) constituyen el elemento material del dolo. Esos medios artificiosos puede consistir en maniobras, es decir, en actos o mentiras destinadas a lograr el consentimiento de la otra persona para formar el contrato.

Así, cometería dolo quien presente documentos o testigos falsos, o (por ejemplo) se valga de medios falaces para disimular la edad de un animal o para hacer creer que es apto para ciertos servicios que a la postre es incapaz de realizar.



Esos medios artificiosos, como ya lo indicamos, están destinados a determinar a la otra parte a contratar (elemento psicológico o intencional). Cuando esta intención no existe, o no ha sido suficientemente probada, el demandante no podrá obtener la nulidad del contrato. Lo propio sucederá si uno mismo ha estado engañado o equivocado.

Para que el dolo se produzca no es preciso, como afirma la doctrina clásica, que provoque necesariamente un error en el espíritu de la persona contra la que ha sido practicado (el dolo es un error provocado, se afirma tradicionalmente). En efecto, los medios artificiosos o los actos contrarios a la buena fe contractual pueden ser sancionados directamente, sin necesidad de que engendren un error o de que constituyan violencia moral aún cuando frecuentemente el dolo provoque un error en el ánimo de la víctima.

57. Para que el dolo sea causa de nulidad debe provenir del contratante contrario al que ha sido víctima del engaño. Si fuere obra de un tercero la nulidad no procede y la acción se resuelve en la de daños y perjuicios a cargo del autor del dolo, en toda la extensión en que los hubiere causado. Respecto al contratante que resulte beneficiado con el dolo, solo hay derecho de exigirle el reintegro de un tanto igual al que se aprovechare con motivo del dolo.

Pero si hubiere colaborado al engaño de un modo principal (complicidad) o se hubiere aprovechado de él a sabiendas, la nulidad sería declarable, puesto que su mala fe viciaría sustancialmente el contrato.

El dolo del mandatario y, en general, del representante en el ejercicio de su mandato o de sus funciones, debe ser considerado como el propio dolo del contratante, y no como obra de un tercero. Ello como consecuencia lógica del principio según el cual en caso de representación se considera que el contrato ha sido concluido por el representado. Así, por ejemplo, cuando los administradores de una sociedad hacen publicar falsos balances con el objeto de obtener un aumento del capital, es la sociedad misma la que, por medio de sus administradores, ha cometido el dolo, y el contrato podrá ser anulado. Si, por el contrario, las maniobras han sido obra de una persona extraña a la sociedad (un banquero, un corredor de bienes), el único recurso de las víctimas será demandar una indemnización al tercero.

57 bis. Hemos señalado (N° 48) que el error relativo al valor de una cosa no entraña la nulidad del contrato. Mas si el estipulante ha sido inducido dolosamente por el otro contratante a error en cuanto al valor de la cosa objeto del contrato, entonces sí podrá demandar la nulidad del pacto. Esta diferencia "se debe a que la sanción del dolo tiene un carácter diferente al de la nulidad en caso de un error simple o espontáneo: el dolo si bien constituye un vicio del consentimiento también es considerado como un acto antisocial, desleal, que, en ciertos casos, constituye una estafa; la sanción del dolo, por consiguiente, debe ser más rigurosa que la del error simple".

Aparte de esta diferencia que acabamos de señalar, en dos puntos importantes se diferencian la teoría del dolo y la del error. En cuanto a la prueba-, la demanda de nulidad por error se ve sometida frecuentemente a grandes dificultades de prueba, puesto que el actor debe probar el hecho psicológico del error únicamente con fundamento en indicios y presunciones; si hay dolo, en cambio, la prueba es más fácil porque se dirige a probar no el error mismo, sino los hechos — fenómenos externos, maniobras— que lo han provocado, y estos hechos ordinariamente son más fáciles de probar. En cuanto a la sanción-, la sanción del dolo es más eficaz: el dolo constituye una falta y la víctima obligada a demandar la nulidad del contrato podrá, además, reclamar el pago de daños y perjuicios (a cargo del autor del dolo o de quienes lo han permitido o facilitado), en la medida en que la obtención de la nulidad del contrato no repare enteramente el perjuicio sufrido.



Por otra parte, la víctima no está obligada a solicitar la nulidad del contrato. Si lo prefiere, porque así conviene a sus intereses, puede mantener el contrato y limitarse a reclamar la indemnización por daños y perjuicios.

58. El artículo 1020 del Código Civil no distingue las modalidades del dolo. Este puede ser positivo o por acción o negativo o por omisión (reticencia).

Lo mismo se falta a la buena fe contractual de modo directo con palabras o maquinaciones insidiosas, que de manera indirecta eludiendo explicaciones pertinentes, callando u ocultando la verdadera situación de las cosas a intento de crear falsas nociones en el ánimo del otro estipulante, capaces de falsear su consentimiento. Así, en el contrato de seguro, de igual modo entrañan dolo las afirmaciones contrarias a la verdad, como las reticencias sobre puntos de interés capital para la consumación del acto, cual serían, en el seguro contra incendio, la existencia de materias explosivas o inflamables en el local asegurado; y en el seguro de vida, la ocultación de una enfermedad de carácter mortal.

59. Se distinguen dos especies de dolo: causante o principal, e incidente o accidental. Es dolo principal, el que obra como causa determinante del convenio, de tal suerte, que sin su concurso el acto no se habría verificado del todo, o habría tenido lugar de diferente manera.

Y es dolo accidental, el que sobreviene en el curso de una negociación normalmente entablada, con el fin de hacer que la parte acepte en condiciones que le son perjudiciales o notoriamente desventajosas.

El dolo principal, por viciar de modo grave el consentimiento, da lugar a la acción rescisoria, como medio de destruir los malos efectos del engaño; pero el accidental sólo produce la de daños y perjuicios por no obrar directa y principalmente como móvil de la operación.

60. Nótese que no se considera como doloso y por consiguiente carece de fuerza para producir nulidad o acción de daños y perjuicios, el simple hecho de que el vendedor trate de disimular o atenuar la inferior calidad del objeto que vende, como tampoco entrañan dolo las insinuaciones más o menos hábiles, y aun las exageraciones y embustes de que se valga para provocar en el adquirente el deseo de contratar (lavar los trastos con tal o cual detergente constituye un verdadero placer), una vez que por ser esos artificios bien conocidos y generalizados, basta la común malicia de las gentes para precaverse de ellos y evitar el perjuicio que pudiera sobrevenir de fiarse en la palabra insidiosa del negociante. Quien tomando al pie de la letra esas promesas publicitarias, constatará que la realidad es diferente, no podría obtener la nulidad del contrato. Este tipo de dolo es tolerado por las costumbres.

61. En otros tiempos se usaron las palabras "dolo bueno" y "dolo malo", para distinguir, respectivamente, la forma de engaño civilmente reprimible, de la que no tiene ese carácter y a que se alude en el párrafo que precede.

Salta a la vista, desde luego, que el calificativo de bueno aplicado al dolo, resulta en castellano absolutamente impropio, siendo así que todo engaño por leve que sea, a causa de implicar lesión a la moral, es necesariamente malo. Mas la idea que se quiso expresar en latín con las palabras *bonus dolus*, fue la de "astucia permitida", según la fraseología de Ulpiano. Es de advertir que entre las acepciones que tuvo el adjetivo *bonus*, se contaba la de "astuto", como lo demuestra la expresión de Apuleyo, *boni latrones*, citada en los léxicos latinos, que quiere decir, "ladrones

hábil o astuto".

La frase castellana "es un buen picaro", viene a ser una reminiscencia de tal significación antigua.

62. Siendo el dolor y el error sustancial procesos mentales, fenómenos de carácter psíquico, que se operan en la mente de los individuos, su prueba tiene que emanar de presunciones e indicios, y la Sala de Casación no puede sustituir el criterio de los juzgadores por el suyo. Como bien dijo la antigua Sala de Casación en el considerando II de la importante sentencia N° 36 de las 14.45 hrs. del 19 de abril de 1960 (Tossatti Regondi vs. Saprissa Aymá): "Tanto el dolo, —que advierte el artículo 1020 del Código Civil, no se presume—, como el error sustancial, que vician el consentimiento en los contratos, son procesos psíquicos, de carácter subjetivo que deben deducirse de un cúmulo de indicios; es difícil, y podría decirse imposible, que la fuerza subjetiva moral, la intención maliciosa de un contratante, lo mismo que el error sufrido por uno de ellos en cuanto a la sustancia de la cosa objeto del convenio, pueda demostrarse con prueba directa, por operarse esos fenómenos en la mente de los individuos. Los jueces, para llegar al convencimiento de que el dolo o el error se ha producido, tienen que plantearse un silogismo, en que hacen de premisas los diferentes datos que suministra el proceso, de las cuales derivan sus conclusiones; estas pueden ser ilegales, si la prueba indiciaría no es pertinente para el caso, o pueden ser falsas si existe vicio en el razonamiento ya por una equivocación en el examen de la fuente productora de los indicios, o porque las deducciones que hagan los jueces con base en los mismos sean ilógicas o arbitrarias. De modo que si la prueba indiciaría es pertinente, como lo es, para demostrar el dolo o el error sustancial que vician el consentimiento, y si las conclusiones de los jueces inferiores tienen fundamento lógico en los indicios, esta Corte de Casación, como lo ha declarado en diferentes sentencias, no puede sustituir el criterio de los juzgadores con el suyo, porque este Tribunal no está llamado a resolver en justicia las cuestiones discutidas en el proceso, lo que es misión de los jueces de instancia, sino a velar porque las leyes que aplican los jueces no sean infringidas.

b) VICIOS DE LA VOLUNTAD

[Pérez]²

El vicio es un factor que interviene en el proceso de formación de la voluntad, ya sea afectando la posibilidad de escogencia, ya la de conocimiento. Sus efectos se ubican entre la voluntad manifestada y la voluntad hipotética; se da una divergencia entre lo que se quiso y se declaró, y lo que se hubiera querido y declarado de no existir el vicio.

Cuando existe un vicio, no se da divergencia entre voluntad y declaración; estas son congruentes; lo que sucede es que la voluntad se formó mal por la influencia de elementos externos.

1. Error vicio

Se diferencia del obstativo en que es un error que se inserta en el proceso de formación de la voluntad; no la excluye, como aquel, sino que contribuye a su indebida formación. Es un proceso

psíquico de carácter subjetivo, por lo que para su prueba se admiten incluso los indicios. De acuerdo con el desarrollo hecho por CARIOTA FERRARA, el error vicio puede ser de hecho y de derecho con diferentes modalidades.

1. Error vicio de derecho y su relevancia:

-Error en la naturaleza jurídica del negocio (A cree que lo que va a realizar es una donación, y en realidad es una venta). De acuerdo al artículo 1015 inciso 1 C.C. da lugar a nulidad relativa.

-Error en los requisitos legales del negocio (A cree que ello es posible y hace un testamento oral). El error es irrelevante. El negocio carece de validez y de eficacia por faltarle requisitos exigidos por la ley.

-Error en la situación jurídica concreta (A compra un parque público creyendo que es posible comerciar con los bienes del Estado). Es irrelevante el error. La invalidez del negocio no deriva de él sino de otras razones.

- Error en los efectos jurídicos del negocio (A contrae una deuda creyendo que no debe pagar intereses). El error es irrelevante. Los efectos, establecidos por la ley, se adaptan al caso, o simplemente se aplican.

- Error en los motivos (B asegura su casa creyendo estar obligado por ley). Es irrelevante en los contratos, que despliegan su eficacia. Pero tienen relevancia en los testamentos (arts. 580 y 581 C.C.)

2. Error vicio de hecho y su relevancia:

– Error en el objeto del negocio. Puede referirse a la identidad del objeto (error in corpore: A compra un instrumento musical, por creer que perteneció a un famoso maestro, cuando no fue ese sino otro instrumento); a una cualidad esencial (error in substantia) o a una cualidad accidental. Para distinguir ambos tipos de cualidades, se sugiere un criterio objetivo, por el cual son esenciales las que hacen pertenecer una cosa a una categoría determinada, y que es el que aparentemente acepta el Código (art. 1015 inc. 2 C.C.); y un criterio subjetivo, que ve como esenciales las cualidades que así hayan considerado las partes.

– El error es relevante, y lleva a la anulabilidad del negocio (art 1015 inc. 2 C.C.) salvo en el caso de cualidades secundarias.

– Error en la persona (in persona); puede referirse a su identidad, a sus cualidades, a su nombre (A dona a X creyendo que fue quien le salvó de un naufragio, cuando en realidad fue Y; A contrata a X por creerle un gran pintor, lo que no es cierto; A quiere donar a X, pero cree que su nombre es Y). Este error es relevante en los negocios intuitu personal (V. por eje. art. 15 C. Fam.), y cuando recae en la identidad. En las cualidades sólo es relevante si estas han sido determinantes en la celebración del negocio.

– Error en las modalidades del negocio (tiempo, espacio, condición). Es irrelevante en nuestro ordenamiento jurídico.

– Error en los motivos. Es irrelevante en contratos, y relevante en los testamentos.

2. Violencia moral

La violencia moral es la presión que se ejerce sobre un individuo para determinarle a ejecutar un acto, en la forma de amenazas que producen un temor insuperable; la amenaza puede dirigirse contra cualquiera de los bienes de la vida del hombre; el cuerpo o la existencia, la libertad, el honor o la fortuna. No destruye la voluntad, pues el amenazado puede optar entre varias determinaciones rebelarse, ejecutar el acto, o sufrir el daño. La declaración es real, pero la voluntad está viciada; la amenaza actuó como un motivo esencial en su formación. El mal que la amenaza anuncia debe ser futuro, injusto e importante. La "importancia" hace referencia al juicio de la influencia que la violencia produce, en el cual debe considerarse una persona media sensata, en atención, a la edad, sexo y condición (art. 1018 C.C.). El mal debe ser injusto, es decir, que no se tenga derecho a infringirlo.

El mal debe ser futuro y cierto; no basta la creencia de que las amenazas se van a producir, sino que deben ser reales y actuales, y provenientes de una persona, sea parte en el negocio, o tercero.

La violencia moral produce la nulidad relativa del negocio (art. 1017 C.C.)

3. Dolo

Dolo es toda maquinación o fraude para engañar a una persona logrando que manifieste su voluntad de realizar un negocio jurídico que no hubiese hecho, o hubiera hecho distinto, de no existir el dolo. Comprende todo artificio de que uno se sirve para engañar a otro. Por ello se sirve de maniobras fraudulentas, afirmaciones falaces, para provocar error en una persona y determinarla a ejecutar un acto.

Para que exista dolo (dolus malus) se requiere que el comportamiento, además de engañoso, sea ilícito; con ello quedan excluidas las maniobras de astucia propias del mundo comercial (dolus bonus).

"El dolo vicia el consentimiento cuando es obra de una de las partes, y cuando además aparece claramente que sin él no hubiera habido contrato"

Las características del dolo son, por tanto, que se trate de un comportamiento ilícito, que provenga de una sola de las partes, y que sea determinante. Se compone de un elemento objetivo, que es el comportamiento, y uno subjetivo, que es la intención de engañar.

También existe el dolo omisivo, que vendría a ser la ocultación engañosa de alguna circunstancia, cuyo conocimiento sería determinante para la otra parte.

El dolo puede también provenir de un tercero. Si el dolo proviene de un tercero ignorándolo la parte que se beneficia sólo da lugar a la acción de daños y perjuicios para la parte perjudicada. Si una de las partes conoce el dolo del tercero, ella a su vez incurre en dolo, que da base para impugnar el negocio.

El dolo determinante da lugar a la nulidad relativa del negocio, en tanto que constituye vicio de la voluntad (arts. 1020 y 836 inc. 1 C.C.). Se admite cualquier prueba, aun la indiciaría dada la dificultad de probar los fenómenos psíquicos.

4. Lesión

La lesión es el perjuicio que puede experimentar una persona cuando ejecuta ciertos negocios, resultante de la desigualdad entre la ventaja obtenida y el sacrificio hecho para obtenerla, producto del aprovechamiento que hace una de las partes del estado de necesidad o de peligro de la otra. Existe una desigualdad en las prestaciones, a causa de la lesión que opera como un vicio, pues sin la presión de las circunstancias exteriores el acto no se hubiera ejecutado. No existe en nuestro ordenamiento la rescisión por lesión, con la cual se quita eficacia al negocio realizado en tales situaciones. Se discute si se trata de un vicio de la voluntad o de la causa.

5. El miedo grave

Otro vicio de la voluntad generalmente aceptado por la doctrina (*RESCIGNO, TOMMASINI, BETTI, CARBONNIER, MESSINEO, BORDA, ORUE, PINO*), la legislación (artículo 15 inciso 1 del Código de Familia de Costa Rica, artículo 32 Ley de Matrimonio de Chile, 41 y 45 de la Ley Matrimonial de Yugoslavia, 101 Código Civil español, 140 Código Civil colombiano, 115 Código Civil de Nicaragua, 35 de la ley de 28 de julio de 1949, 14) inciso 4 del Código Civil de Honduras, 162 del Código Civil de El Salvador y 85 del Código Civil de Filipinas) y la jurisprudencia (caso *Mutil-Nezca. Dioc. París, 4 de abril de 1919, ORUE, Jurisprudencia canónica matrimonial, Rev. Der. Priv. T. VIII, pág. 26*) es el "miedo grave". Se asemeja mucho a la violencia moral, pero, a diferencia de ésta no requiere que la intimidación sea producida por una amenaza, bastando que por factores objetivos y subjetivos se produzca el miedo en el sujeto y sea este miedo la causa eficiente del acto de autonomía (viciado), esto es, sea determinante. Este vicio es utilizado por el Derecho, en particular para ciertos actos donde la voluntad debe ser especialmente libre, como el matrimonio.

ERROR E INTERPRETACION

[Danz]³

1.—Es muy importante deslindar los campos del error y la interpretación, tal como resultan de los principios del Código civil, pues esto nos demostrará precisamente que para que la «declaración de voluntad» produzca efectos jurídicos no se requiere ningún género de voluntad interna como momento constitutivo del negocio, sino que esta voluntad sólo adquiere importancia cuando se trata de la cancelación de efectos jurídicos ya producidos, y esto justamente en aquellos negocios jurídicos que exigen las declaraciones de voluntad concordes de dos o más personas, a saber: en los contratos.

En estos casos, en que se trata de contratos afectados de error, se dan los mismos elementos de hecho que en los casos en que se trata de la interpretación de contratos. Pues también la interpretación supone siempre un disenso entre las voluntades internas de las partes: en los litigios que versan sobre la interpretación de declaraciones de voluntad, cada parte da su especial sentido a la declaración y afirma que así se lo atribuía ya al emitirla; la parte contraria sostiene que la declaración de voluntad tiene un significado distinto, significado que también le dió al formularla; las declaraciones de voluntad emitidas son concordantes, pero las voluntades internas de las partes no se armonizan.

Y como sólo una de las dos partes puede tener razón, es evidente que una de ellas incurrió en error al emitir su declaración de voluntad.

2.—Ahora bien, el Cód. civ. dispone sobre el error en el § 119:

El que al emitir una declaración de voluntad padeció error acerca de su contenido o no quiso admitir declaración alguna en ese sentido, puede impugnar la declaración, si resulta que no la habría emitido de conocer la situación y apreciar racionalmente el caso.

Como error acerca del contenido de la declaración se considera también el error sobre aquellas cualidades de la persona o la cosa que en el comercio se estiman esenciales.

Es doctrina unánime que este precepto abarca en general tres casos:

1.º El error en cuanto al contenido de la declaración, es decir, el caso en que el declarante yerra sobre el significado o sentido de la declaración y se sirve de ella intencionadamente, precisamente por atribuirle —por error— otro sentido. Por ejemplo, uno encarga tantos o cuantos kilos de una cosa, pensando que la palabra «kilo» significa lo mismo que «libra».

2.º El caso en que el declarante conoce el valor exacto de su declaración, pero formula otra por pronunciar mal o por una errata al escribir. Conoce, por ejemplo, en el caso anterior, el significado de las palabras «kilo» y «libra», pero se equivoca al hablar o al escribir y encarga tantos o cuantos «kilos», queriendo decir «libras».

3.º Error sobre las cualidades de una persona o de una cosa.

El Código concede en estos casos —cuando, además, concurren otros requisitos— un derecho de impugnación, mediante el cual se obtiene que el negocio jurídico se considere como nulo desde un principio (§ 142 Código civil). De este precepto se sigue imperativamente que el negocio jurídico era válido hasta el momento de la impugnación y, por tanto, que las declaraciones de voluntad que lo constituían surtieron efectos jurídicos, y que el negocio jurídico se mantiene en vigor mientras el facultado para impugnarlo no formule una nueva declaración de voluntad, la declaración de impugnación; si esto no sucede, el negocio jurídico nacido es válido y subsiste como tal.

Un ejemplo de la práctica: El comprador de una finca ha prometido al vendedor, además de pagarle la suma fijada, cargar con las «costas de la venta». El registrador le remite al vendedor una minuta de 100 ms. por honorarios de inscripción del nuevo propietario; el Municipio debe percibir 1.000 ms. más de impuesto sobre la transmisión y otros 1.000 ms. el corredor que sirvió de agente mediador en la venta. En vista de lo cual el vendedor demanda al comprador por el pago de 2.100 ms.

El demandado, o sea el comprador, declara que al decir las «costas de la venta» sólo quiso



referirse a los honorarios del Registro; que, por tanto, su voluntad sólo era abonar éstos.

Hay aquí disenso sobre la cuantía de la contraprestación en el contrato de compra-venta, por tanto, sobre un elemento esencial; consiguientemente, si ese disenso interno impidiese la perfección del contrato, el juez tendría que declararlo nulo. Pero no puede hacerlo; ni podría, aun cuando ambas partes confesasen que, al contratar, cada una de ellas entendió por «costas de la venta» lo que ahora afirma ser el verdadero significado de estas palabras. Sólo podría declarar la nulidad cuando el facultado para impugnar el negocio jurídico declare que no quiere reconocerlo por válido, es decir, cuando lo impugne; sólo cuando se presente esta nueva circunstancia adquiere el juez esa facultad.

Suponiendo que la opinión del vendedor demandante sobre el significado de las palabras «costas de la venta» sea la exacta y que sea, por tanto, el comprador quien sufre el error y a quien corresponde el derecho de impugnar, dependerá exclusivamente de él el hacer valer el error o dejarlo; si acaso le conviene más quedarse con la finca, aun a costa de abonar 2.000 ms. más de lo que pensó, se habrá de llegar a esta solución mediante la interpretación del término «costas de la venta».

De donde resulta claramente que basta que haya entre las declaraciones de voluntad emitidas la consonancia que el nacimiento del contrato exige, para que nazcan los efectos jurídicos consiguientes, es decir, para que haya un contrato válido, aun cuando las voluntades internas de las partes no coincidan; lo cual quiere decir que en estos casos en que sólo hay una discordancia de las voluntades internas, el juez no puede declarar nulo de oficio el negocio jurídico.

Y que lo mismo ocurre aun cuando se trate de una voluntad exteriorizada a terceras personas y no a la otra parte contratante lo demuestra el § 120 Cód. civ., según el cual, las declaraciones de voluntad mal transmitidas por la persona o establecimiento utilizado para la transmisión, pueden impugnarse en los mismos casos que las declaraciones de voluntad afectadas de error, a tenor del § 119. Supongamos que entrego al empleado de Telégrafos un telegrama a mi banquero redactado así: «Venda mejor precio por 20.000 ras. acciones Hibernia.» Mi voluntad de vender, exteriorizada ante el empleado, es manifiesta; y si el despacho llega a manos del banquero con la palabra «compre», a pesar de ser contraria mi voluntad interna y manifestada, nace el contrato opuesto a esta voluntad.

En cambio, no nace ningún efecto jurídico ni ningún contrato cuando las declaraciones de voluntad son discordes, como ocurre en el ejemplo puesto por v. Tuhr: Una casa de Viena ofrece por carta a un comerciante suizo guantes a 18 fl., es decir, florines, la docena; el comerciante suizo cree por error que se trata de francos y encarga tantas o cuantas docenas a 18 fr., es decir, francos. De las declaraciones de voluntad se desprende que no hay convenio y, por tanto, no existe contrato.

3.—Es cierto que, según la «Expos. de Motivos» que acompaña al 1°. Proy., § 100 (t. I, pág. 202), un disenso interno produce la nulidad del negocio jurídico. Dice la Expos. que en la celebración de contratos puede no haber coincidencia entre las voluntades de las partes por dos razones. Cabe que, aun coincidiendo las declaraciones de voluntad de los contratantes, haya divergencia entre la voluntad y la declaración de uno de ellos, acarreado la nulidad de la declaración de voluntad de este contratante y rompiendo, por consiguiente, el convenio con la del otro. Pero puede también ocurrir que, aun cuando coincidan la declaración y la voluntad de ambas partes, las declaraciones de voluntad disuenen por efecto de un error, sin que los contratantes lo adviertan (es el llam. *disenso en sentido estricto*). Ambos casos deben regirse por la misma regla jurídica. La falta de consonancia entre las dos voluntades priva al contrato de su validez, cuando la disonancia afecte a



un punto que, en el sentido de las partes o de una sola de ellas, sea esencial.

Esta doctrina ha dejado de ser exacta, puesto que se formuló cuando el error todavía determinaba la nulidad de la declaración, como lo disponía el § 98 del 1°. Proy.

Es inaplicable al Código vigente, porque según su § 119, no obstante darse los mismos hechos, es decir, la falta de concordancia entre las voluntades internas, se produce un negocio jurídico válido. Para que este negocio jurídico válido se anule, es necesario que concurra un nuevo factor de hecho, que sólo puede poner la misma parte que sufre el error: la declaración de impugnación. Sin esto, el negocio celebrado surte plena eficacia; y aun cuando la otra parte demuestre el error, el facultado para impugnarlo podrá reclamar la prestación, por ejemplo, la cosa encargada por error y que posteriormente ha aumentado de precio. El error no puede tampoco tenerlo en cuenta el juez de oficio. Las declaraciones de voluntad «no queridas» producen también efectos jurídicos, los que corresponden a su sentido usual. Esto es muy importante, porque siempre que el litigio verse sobre la interpretación de una declaración de voluntad —y ésta es la raíz de la gran mayoría de los pleitos— es evidente que una de las dos partes tuvo que sufrir un error al emitir su declaración, puesto que cada una de ellas afirma haber entendido la declaración emitida en otro sentido que la parte contraria. Y claro que el juez no podrá declarar nulo este negocio jurídico por razón de error, sino que tendrá que interpretarlo, y, por consiguiente, tendrá que dar por plenamente válida la declaración de voluntad.

De aquí también que el § 154 Cód. civ.: «Mientras las partes no se pongan de acuerdo sobre todos los puntos del contrato que deben convenir según lo declarado aun por una sola de las partes, se entenderá en la duda que no está cerrado el contrato», sólo pueda significar que el acuerdo se refiere a las declaraciones de voluntad, es decir, que el contrato de compra, por ej., no nace mientras no se emitan declaraciones de voluntad concordantes sobre los puntos esenciales, v. gr., sobre el objeto vendido. Pero no debe entenderse que no hay contrato cuando, aun siendo concordantes las declaraciones sobre esos puntos, no haya acuerdo de las voluntades internas. Pues este resultado estaría en abierta contradicción con el § 119 Cód. civ., que dispone que en tales casos nazca un contrato, aun cuando impugnabile.

Esa falta de acuerdo, ese disenso, no impedirá, pues, que nazca el contrato, siempre que se den las necesarias declaraciones de voluntad concordantes.

Pueden darse, sin embargo, casos en los que, habiendo disenso y declaraciones concordantes no nazca efecto jurídico ninguno, ni, por tanto, contrato; pero no por efecto del disenso interno entre las voluntades, sino porque la interpretación de las declaraciones no logre establecer el objeto del contrato, no habiendo, por tanto, base para celebrarlo por imposibilidad de la prestación, según el § 306 Cód. civ., o porque la declaración de voluntad carezca de un sentido objetivo claro, que el intérprete no logre descubrir en ella con seguridad, ni aun teniendo en cuenta las «circunstancias del caso». Esta vaguedad es entonces la que impide que el contrato nazca.

A declara en la taberna a B su voluntad de comprarle la «Flora» por 300 ptas.; B se manifiesta dispuesto a venderle su «Flora». Pero luego resulta que A se refería a una yegua de B, y B creía que se trataba de una perra de caza del mismo nombre.

En este ejemplo no puede haber contrato por imprecisión del contenido. Ni más ni menos que en el caso en que uno comprase «un carro de tablas» y los peritos dictaminasen que no era posible saber de qué calidad y cantidad de «tablas» se trataba.



En el ejemplo anterior, la interpretación no podría llegar tampoco, ateniéndose a los hechos, a ningún resultado seguro en cuanto al objeto de la prestación. Otra cosa sería —puesto que la interpretación, como diremos más adelante, ha de tener en cuenta todas las circunstancias del caso—si resultase que uno de los dos animales llamados por el mismo nombre, el perro, era un animalucho de valor insignificante, pues entonces la parte contraria tendría que comprender por el precio ofrecido que el comprador se refería a la yegua. La fijación del precio le daría a conocer su voluntad de comprar la yegua y no el perro, con la misma claridad que si hubiese declarado expresamente referirse a aquélla.

4.—Tampoco se opone a la opinión aquí sustentada el § 155 Código civil, que dispone que si las partes, en un contrato que consideran cerrado, nada han convenido en realidad sobre un punto que debieron regular, se tendrá por válido lo pactado, siempre que pueda entenderse que el contrato se hubiera celebrado aun sin disponer sobre ese punto. Pues es evidente que este artículo no pretende echar por tierra el precepto general establecido por el § 119 para todos los negocios jurídicos, en lo referente a los contratos, es decir, la categoría más importante. Se trata del caso en que media convenio, pero no se ha regulado un punto mencionado en las negociaciones preliminares y que debió regularse; hecha esta distinción, se ve claramente que el «convenio» sobre el contrato principal debe tener lugar mediante las declaraciones y que la regulación omitida del «punto» de que se trata, a las declaraciones se refiere también.

Y se desprende asimismo de aquí que el que las partes, en el caso a que la ley se refiere, hayan de dar por cerrado el contrato, sólo puede significar que aquéllas entendieron que las declaraciones contractuales existentes contenían todo lo que debía puntualizarse expresamente según las negociaciones preliminares del contrato; su declaración no alcanza a ciertos puntos, y estas lagunas del contrato ha de colmarlas el juez de un determinado modo, ni más ni menos que en los demás casos en que acude a las normas complementarias de la ley y prescribe los efectos jurídicos que ordena, para llenar los vacíos que los convenios de las partes dejan al contratar.

5.—Los §§ 119, 142 Cód. civ. tienden a eliminar efectos jurídicos ya producidos. El primer requisito para que puedan aplicarse es, pues, que se hayan producido esos efectos jurídicos, es decir, que exista un negocio jurídico válido. El contenido del negocio jurídico concreto lo constituye la declaración de voluntad y ha de fijarlo siempre su interpretación. La interpretación deberá, por tanto, preceder a la cuestión de si el negocio jurídico concreto es impugnado por error, es decir, que deberá anteponerse siempre a la aplicación de las normas sobre el error, para determinar:

a) Si la «declaración de voluntad» de que se trata entraña o no el negocio jurídico correspondiente.

Esta determinación hay que hacerla en todo negocio jurídico: si, por ej., uno reclama la devolución de un préstamo, hay que empezar por determinar, mediante interpretación, que la declaración de voluntad concreta a base de la cual se reclama, entraña real y manifiestamente la voluntad de que ha de restituirse el capital. Y en los casos de error esto es muy importante porque, cuando el que lo padece impugna la declaración de voluntad emitida, viene usualmente obligado cuando la impugnación prospera, a resarcir los daños a la otra parte (§ 122 Código civil), porque la impugnación sólo puede prosperar cuando se den los demás requisitos establecidos en §§ 119, ap. 1.º, y 121 Código civil; en otro caso, cuando, por ej. la impugnación no se intente inmediatamente, tiene que cargar definitivamente con las obligaciones asumidas por error, mientras que si, por el contrario, las declaraciones de voluntad existentes no han provocado ningún efecto jurídico, es decir, si no pesa obligación sobre ninguno de los contratantes, no puede hablarse de destruir mediante impugnación lo que no existe.

En 1900 el demandante concluyó un contrato sobre licencia de uso de una patente que pertenecía al demandado, obteniéndola hasta fines de 1904; pero el plazo de concesión de la patente terminaba en febrero de este mismo año. El demandante impugnó el contrato alegando error. El Tribunal Supremo entendió con razón que era un caso de imposibilidad inicial de la prestación (§ 306 Cód. civ) (XII), con carácter parcial, pero que anulaba todo el contrato según el § 139. Además, en virtud del § 307 Cód. civ., reconoció un deber de indemnización de daños a cargo del demandado. En cambio, si hubiera admitido la impugnación por error, hubiera tenido que condenar a resarcir los daños como parte equivocada, al demandante inocente, según el § 122 Código civil.

En este ejemplo, la imposibilidad del cumplimiento de la prestación impidió —como resultó de la interpretación— que las declaraciones de voluntad de las partes engendraran los efectos jurídicos que les correspondían y, en consecuencia, no hubo lugar a la impugnación por error.

Más aún: en los negocios jurídicos que se llaman recepticios, para que la declaración surta efectos se exige que llegue a conocimiento de la otra parte (§ 130 Cód. civ.). Si la declaración no llega a conocimiento de ésta, sino de una tercera persona que no es la destinataria según el contenido de la declaración de voluntad emitida, no tiene eficacia; la oferta aceptada por esta persona extraña no engendra, pues, un contrato.

Una cantante de café-concert recibe bajo su nombre una invitación de la Opera para cantar en uno de los primeros papeles. El contenido de la invitación, interpretado conforme a los §§ 133, 157 Cód. civ., indica con claridad suficiente para cualquier persona racional que la invitación no podía dirigirse a ella; su aceptación no hace, pues, nacer un contrato entre la cantante y la Opera que sea necesario impugnar, sino que no da lugar a contrato ninguno.

A este resultado se llega también simplemente por vía de interpretación de la declaración de oferta, y lo mismo cuando, según esto, la declaración interpretada como oferta por la parte contraria no sea tal.

b) Según el § 119 Cód. civ., sólo el que sufre el error tiene derecho a impugnar el negocio jurídico, pero no la otra parte, que queda obligada irremisiblemente para con aquél; el que sufre el error es libre de exigir la prestación objeto del contrato impugnando o anularlo mediante impugnación. Quién es el que padece el error en el caso concreto, ha de decirlo la interpretación a tenor del § 157 C.c., mediante la que se fija el significado usual de la declaración de voluntad que se interpreta, que es, ordinariamente, el que se desprende de sus palabras; la parte que toma la declaración en un sentido diferente de este significado usual, es la que yerra.

Una empresa que se dedica a la venta de abonos y forrajes industriales encarga a una fábrica de etiquetas de direcciones que le haga «las direcciones de todas las casas que en el país se dedican al comercio de forrajes y abonos». La fábrica le envía 50.000 direcciones, pero aquélla se niega a aceptarlas, alegando que la mayor parte de ellas son de comerciantes que tratan en forrajes vegetales (cebada, avena, etc.), y que el contrato, al hablar de «comercio de forrajes y abonos», no se refería a éstos, sino solamente a los que trataban en abonos y forrajes industriales.

Si de la interpretación resulta que el significado que este contratante da a las palabras en cuestión es el usual (§ 157 Cód. civ.), no tiene deber de aceptar la mercancía y puede, en virtud del contrato celebrado, exigir lo convenido; sólo la otra parte podrá impugnar el contrato. Pero si la interpretación indica que el sentido usual de las palabras empleadas es el otro, sólo la parte que ha dado el encargo podrá impugnar el contrato, y si lo hace lo dejará íntegramente sin efecto.



c) No se da tampoco error cuando, aunque una de las partes se equivoque al hablar o al escribir, las «circunstancia del caso» (V. § 5) hagan comprender a terceras personas el lapsus que se deslizó al escribir o al pronunciar, y que el que lo sufrió quiso expresarse de otro modo mediante las palabras empleadas. Pues en estos casos, el declarante declara otra cosa, declara lo que corresponde a su verdadera voluntad, y puesto que esto es manifiesto para los demás, sus palabras deberán entenderse —como toda declaración de voluntad— en este sentido manifiesto, y se producirán los efectos jurídicos que correspondan a este sentido y no los que se producirían si las palabras usadas se entendiesen en el sentido que tendrían de no tomarse en consideración estas «circunstancias del caso» (*falsa demonstratio non nocet*).

Cuándo se da esta hipótesis y cuándo la del § 119 Cód. civ., sólo puede decirlo la interpretación, que para aquilatar el valor de las palabras pone siempre a contribución las «circunstancias del caso».

6.—La interpretación antecedente ha de decidir también si el comprador que quiere invalidar un contrato de compra alegando que el objeto comprado carece de determinadas cualidades —sean las legales, § 459, ap. 1.º Cód. civ., o las prometidas § 459, ap. 2.º Código civil— debe valerse de la acción redhibitoria. (§ 462 Cód. civ.) o de la impugnación por error.

Según el § 119, ap. 1.º Cód. civ., puede haber también lugar a la impugnación por error cuando éste afecte a propiedades de la persona o de la cosa que en el comercio se estimen esenciales, y en una compra que se pretenda resolver mediante la acción redhibitoria puede perfectamente tratarse de esas propiedades que se reputan esenciales en el comercio. Cuando se intente la invalidación mediante la acción redhibitoria, se tratará con frecuencia, como en el supuesto del § 119, ap. 2.º Cód. civ., de casos en que el comprador sufrió error en cuanto a la existencia de las propiedades discutidas, puesto que la ignorancia del comprador de que esas propiedades no existen es un requisito de aquella acción (§ 460 Cód. civ.), y esta ignorancia nacerá casi siempre de error, de creer el comprador que existía tal o tal propiedad.

Es importante para el comprador saber cuál de los dos medios ha de elegir para destruir el contrato, porque si lo impugna por razón de error vendrá obligado normalmente a indemnizar los daños (§ 122 Código civil), aparte de que para que la impugnación prospere han de darse los requisitos establecidos en los §§ 119, ap. 1.º, i. f., y § 121. En cambio, mediante la acción redhibitoria sólo se tiende a la restauración del status quo ante.

El juez, en estos casos, tiene que empezar por determinar mediante interpretación el valor de las palabras contractuales empleadas y las obligaciones que a tenor de ellas nacen a cargo del vendedor; si de la interpretación resulta que la obligación del vendedor tendía a entregar un objeto con las propiedades que ahora afirma el demandante, no puede hablarse de impugnación por error por parte del comprador, pues de las palabras del contrato nacerán precisamente los efectos jurídicos que según la voluntad del comprador deben nacer. En este caso, el comprador sólo puede pedir la rescisión del contrato mediante la acción redhibitoria, cuando se le entregue una cosa sin aquellas propiedades, y no por error, porque no se dan aquí los elementos de hecho de éste, y el juez tiene que indagar naturalmente, de oficio si así ocurre, y sólo puede aplicar los preceptos sobre el error cuando concurren los correspondientes requisitos. También en este caso es de oficio la interpretación.

La opinión del comprador en cuanto al significado de las palabras cambiadas no tiene la menor importancia; ni alegando que desea impugnar el contrato por error puede obligar al juez a aplicar otros preceptos que los que deba aplicar según las circunstancias del caso.



Un ejemplo: El demandante ha concluido con el demandado un contrato de compra de un cierto número de monedas conmemorativas de las obras de una catedral. Le demanda de devolución del precio abonado porque las piezas que le ha entregado no son monedas, sino medallas de escaso valor, e impugna el contrato, porque al celebrarlo sufrió error en cuanto a su contenido. En este pleito, el Tribunal Supremo entendió sin razón que la demanda era fundada, en virtud del § 119 Código civil, puesto que el demandante afirmaba haber padecido error respecto de las medallas conmemorativas de la construcción de la catedral que se le habían entregado. Sin razón, pues según el sentido usual del contrato de compra celebrado, el demandado debió entregar al demandante piezas que tuviesen la propiedad de ser monedas, es decir, dinero acuñado. El demandante, que había contratado entendiéndolo en efecto así, sólo tenía, por tanto, la acción redhibitoria por defecto de las propiedades prometidas (§§ 459, ap. 2.º, 462 Cód. civ.), la cual no puede convertirse en una acción basada en el § 119, por la afirmación del demandante (afirmación, por lo demás, falsa) de haber sufrido «error», porque no se dan los requisitos que para esta acción establece el § 119.

c) DISTINCIÓN ENTRE BASE DEL NEGOCIO SUBJETIVA U OBJETIVA

[Larenz]⁴

La expresión "base del negocio" puede ser entendida, y así lo ha sido, en un doble sentido. En primer lugar, como la base "subjctiva" 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 (en cuanto complejo de sentido inteligible), o sea, como el conjunto de circunstancias cuya existencia o persistencia presupone debidamente el contrato —sépanlo o no los contratantes—, ya que, de no ser así, no se lograría el fin del contrato, el propósito de las partes contratantes y la subsistencia del contrato no tendría "sentido, fin u objeto", Windscheid, Oertmann y numerosas sentencias del Tribunal Supremo del Reich han acogido la primera acepción; E. Kaufmann, Krückmann, Locher y los partidarios de la teoría "objetiva", la segunda. No debía ser difícil, a decir verdad, comprender que ambas acepciones estaban justificadas; que las mismas, sin embargo, se refieren a diferentes supuestos de hecho que producen distintas consecuencias jurídicas. Tampoco podía ser difícil comprender que la teoría de Oertmann resultaba demasiado amplia por intentar abarcar no sólo los casos del primer grupo, sino también los del segundo; mientras que la teoría de Locher resultaba limitada por no acomodarse a todos los supuestos del primer grupo. Por otra parte, al tratar de reducir la teoría de Oertmann —cosa que estimamos acertada—, la misma no abarca los casos del segundo grupo y, por consiguiente, resulta muy limitada por prescindir de los mismos.

Los supuestos de hecho de la base del negocio subjetiva y objetiva tienen que ser regulados separadamente, tanto más cuanto que desde el punto de vista de la dogmática jurídica pertenecen a tratados diversos. La base del negocio subjetiva entra, como hemos dicho, 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". La base del negocio objetiva, por el contrario, se refiere a la cuestión de si todavía puede realizarse el fin del contrato y la intención conjunta de las partes contratantes; ha de estudiarse en la teoría de la ineptitud, de la posterior imposibilidad y de la consecución del fin. Esto se pone de manifiesto en el Derecho inglés en el que los supuestos de base del negocio subjetiva



constituyen casos de error mutuo (common mistake), mientras que los casos de desaparición de la base del negocio objetiva son contemplados, juntamente con los de imposibilidad posterior de la prestación, desde el punto de vista de la desaparición de la basis of contract. También la doctrina austríaca (Pisko) distingue entre presuposición "individual" y "típica", distinción que se aproxima a la de base del negocio subjetiva y objetiva. Finalmente, también es clara en el Derecho suizo la diferenciación de ambos grupos de casos.

No obstante, no basta con la distinción de base del negocio en sentido subjetivo y objetivo. Después de haber puesto de manifiesto la diversidad de estos supuestos de hecho, es necesario delimitar cuidadosamente cada uno de ellos a fin de poder determinar con cierto detalle las consecuencias jurídicas respectivas. De este modo podremos hacer ulteriores distinciones dentro de los supuestos de hecho principales. La común representación mental de los contratantes que puede considerarse base del negocio subjetiva, se refiere bien a lo presente, a lo que se admite como existente, bieri a lo futuro, especialmente a la esperanza de que persistan determinadas circunstancias. En el último caso se suscita el problema de si la falta de expectativa de una variación de las circunstancias ha de equipararse a la expectativa de su persistencia. Los dos principales casos de la base del negocio objetiva son el de la destrucción de la relación de equivalencia y el de la imposibilidad de alcanzar el fin del contrato. Cada uno de estos grupos tiene determinadas consecuencias jurídicas, justamente adecuadas a los mismos. Con todo esto no queremos poner en tela de juicio que, posiblemente, haya casos en los que han de tomarse en cuenta las transformaciones realizadas y que no pueden encuadrarse en uno de los grupos indicados. Pero serán éstos casos atípicos que, como notorias excepciones, confirman la regla.

La base del negocio subjetiva

Entendemos por base del negocio subjetiva aquella común, representación mental de los contratantes por la que ambos se han dejado guiar al fijar el contenido del contrato. La representación tiene que haber inducido a concluir el contrato no' a una sino a ambas paites. Si la representación no se realiza,, cada una de las partes ha incurrido en un "error en los motivos", que se refiere a una situación de hecho por ambas admitida, o sea, a una presuposición común a ambas. El análisis jurídico de estos casos ha de partir, por consiguiente, de la disciplina general del error en los motivos (el cual es, por lo regular, unilateral).

El Código civil, en contraposición a otros cuerpos legales, no menciona expresamente el error en los motivos. No obstante, dispone en el § 119, II, que el error sobre una cualidad, esencial para el tráfico, de la persona o de la cosa, error que según la opinión dominante y a mi parecer acertada ha de calificarse de error en los motivos, autoriza, bajo ciertas condiciones, al que se equivocó para impugnar el negocio. De donde resulta que el error en los motivos no ha de tomarse en consideración en los restantes casos, si se prescinde del supuesto de hecho .del engaño doloso (§ 123). Se demostrará que éste no es el régimen del recíproco error en los motivos. No obstante, hay que examinar primeramente la especial regulación que la prestación de garantía de los vicios de la cosa tiene en la compraventa.

Si el error del comprador se refiere a una cualidad de la cosa comprada al faltar la cual desaparece o disminuye la aptitud de la cosa para el "uso acostumbrado o presupuesto en el contrato", el vendedor ha de responder de ello de acuerdo con las disposiciones de los §§ 459 y siguientes. En estos casos el comprador, según la doctrina y jurisprudencia dominantes, no puede impugnar el contrato por error en la cualidad. Sin embargo, en estos supuestos el vendedor habrá estado

implicado con frecuencia en igual error que el comprador; por ejemplo, ambos creyeron que la moneda vendida era de buena ley, que la piedra del anillo vendido era un diamante, mientras que, en realidad, era una imitación falta de valor; que el cuadro vendido era original, cuando era sólo una copia. Por regla general, en tales casos el vendedor de buena fe, de haber conocido la verdadera situación de hecho, no hubiese concluido la compraventa tal como lo hizo. Por tanto, la errónea presuposición de la buena ley de la moneda, de una determinada calidad valiosa de la piedra o de la procedencia del cuadro, ha determinado simultáneamente la voluntad negocial de ambas partes; éstas incurrieron en un recíproco error en los motivos. Creemos que en estos supuestos falta la base del negocio (en sentido subjetivo). No obstante, la compraventa continúa siendo válida y el comprador no puede invocar la desaparición de la base del negocio, ya que los preceptos sobre la prestación de garantía, en cuanto especial regulación legal, excluyen tanto las disposiciones sobre el error en la cualidad como los principios sobre la falta de la base del negocio (en; sentido subjetivo), o sea sobre un recíproco error acerca de una presuposición. Ello es así porque la finalidad de la regulación legal (rápida extinción de las pretensiones que en la compraventa resultan de los vicios de la cosa y, por consiguiente, plazos de prescripción cortos) y la especial naturaleza de la misma obedecen al propósito de regular estas cuestiones lo más exhaustivamente posible. De este modo, los principios sobre la falta de la base del negocio dejan de aplicarse a no pocos de los casos incluidos en la teoría de Oertmann, especialmente cuando la aplicación del § 459 se base en el amplio concepto de "vicio" que ha llegado a predominar en la jurisprudencia, según el cual, tal como lo ha formulado Haymann, se considera vicio de la cosa todo aquello que "no corresponda a la común presuposición de las partes sobre las características de la cosa comprada". De otro modo sucede cuando la discordancia con la cualidad bilateralmente presupuesta repercute sólo en perjuicio del vendedor; en este supuesto no existe un "vicio", no se toman en consideración los preceptos de la prestación de garantía y, como consecuencia, debe concederse al vendedor tanto la impugnación por error, como la invocación, para él más favorable, de la falta de base del negocio.

La falta de la base del negocio subjetiva tiene mayor importancia práctica cuando la errónea representación de ambos contratantes se refiere no a una cualidad del objeto, sino a otra circunstancia fundamental para la voluntad de las partes, especialmente a la base de cálculo por ambas aceptada. Al no ser aplicable a este supuesto el precepto del § 119, II, y al 110 interponerse una regulación legal especial como la de garantía de los vicios, este error sería, según los principios generales, irrelevante por ser un simple error en los motivos. Como esta consecuencia es altamente injusta, especialmente en los supuestos de error recíproco, el Tribunal Supremo del Reich ha intentado construir en una serie de casos semejantes un error en la declaración a fin de admitir la impugnación según el § 119, I. Una consideración más detenida de los mismos muestra, sin embargo, que éste no es el camino acertado y que en estos supuestos el punto de visca correcto es más bien el de la falta de la base del negocio.

3 Normativa

[Código Civil]⁵

ARTÍCULO 1008.- El consentimiento de las partes debe ser libre y claramente manifestado.



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

ARTÍCULO 1015.- Es anulable el contrato en que se consiente por error:

1º.- Cuando recae sobre la especie de acto o contrato que se celebra.

2º.- Cuando recae sobre la identidad de la cosa específica de que se trata, o sobre su sustancia o calidad esencial.

ARTÍCULO 1016.- El simple error de escritura o de cálculo aritmético, sólo da derecho a su rectificación.

ARTÍCULO 1017.- Es anulable el contrato en que se consiente por fuerza o miedo grave.

ARTÍCULO 1019.- Para que la fuerza o intimidación vicie el consentimiento, no es necesario que la ejerza aquel que es beneficiado; basta que la fuerza o intimidación se haya empleado por cualquiera otra persona, con el objeto de obtener el consentimiento.

ARTÍCULO 1020.- El dolo no vicia el consentimiento, sino cuando es obra de una de las partes y cuando además aparece claramente que sin él no hubiera habido contrato. En los demás casos el dolo da lugar solamente a la acción de daños y perjuicios contra la persona o personas que lo han fraguado o se han aprovechado de él; contra los primeros, por el valor total de los perjuicios, y contra los segundos, hasta el monto del provecho que han reportado.

4 Jurisprudencia

a) Vicios del consentimiento contractual

Interposición de procesos judiciales no constituye actos de intimidación, violencia o miedo grave que invaliden la voluntad y provoquen la nulidad del poder especialísimo otorgado para la suscripción de convenio de divorcio

[Sala Segunda]⁶

Voto de mayoría

"III.- RECURSO DE CASACIÓN POR RAZONES DE FONDO: El recurrente impugna la resolución del Ad quem por considerar que medió una aplicación indebida de leyes así como una incorrecta interpretación de las normas, jurisprudencia y doctrina aplicables al caso. Asimismo, advierte que



se evidencian yerros jurídico-procesales producto de una improcedente apreciación, valoración y substanciación de las pruebas allegadas al proceso, así como falta de valoración de aquellas oportunamente ofrecidas. El incidente fue planteado para que se declarara la nulidad del convenio de divorcio suscrito entre las partes, aduciendo el recurrente que su consentimiento fue dado bajo coacción, violencia, amenazas, error de hecho y de derecho así como por la circunstancia de que el poder especialísimo que confirió para la suscripción del convenio, no cumplía con los requisitos de validez necesarios para surtir efectos legales y judiciales. En primer término y en armonía con lo dispuesto por el artículo 842 del Código Procesal Civil, el trámite de homologación de los convenios de divorcio, sólo se admite la oposición de los cónyuges cuando se encuentre fundada en vicios del consentimiento en el convenio celebrado, pues, tomando en cuenta el origen consensual del asunto, se ha considerado inaceptable que este procedimiento sea utilizado para entorpecer el cumplimiento del convenio. En consecuencia, no es legalmente posible conocer sobre la falta de formalidades del poder especialísimo que el incidentista otorgó para la suscripción del convenio de divorcio (folio 17 del expediente de divorcio por mutuo consentimiento), circunstancia que ha sido alegada por éste, a efecto de que se declare la nulidad de dicho convenio. En ese mismo sentido, la Sala sostuvo en la resolución N° 39-99 de las 9:30 horas, del 19 de febrero de 1999 que *“Los jueces no pueden dejar de verlo así y las partes y sus abogados perder la perspectiva de que, salvado el caso de los expresados vicios (consentimiento dado por error, arrancado con violencia o sonsacado con dolo) y de esos otros posibles supuestos de tutela de intereses jurídicos superiores, la oposición de uno de los suscribientes del convenio al cumplimiento de lo pactado, con el deseo de apartarse de un efecto del acuerdo que tiene fuerza de ley entre las partes (artículo 1022 del Código Civil), no puede ser de recibo en el procedimiento.”* Por esa misma razón, tampoco pueden atenderse las pretensiones del recurrente de anular el citado convenio en razón del incumplimiento de lo pactado por parte de la incidentada. Al respecto, en esa misma resolución se dijo que *“Las vicisitudes de la ejecución y las consecuencias de eventuales incumplimientos, no son propias de esta etapa del proceso”*. De esta forma, en procesos de homologación como el que nos ocupa, sólo podrían conocerse las pretensiones del señor Madrigal Chaves, ligadas a su afirmación de que su voluntad no fue libremente emitida, sino que ésta se encontraba viciada. Por consiguiente, corresponde examinar en este momento, si los juzgadores de instancia -tal y como señaló el recurrente-, incurrieron en una errónea apreciación y valoración de la prueba cuando denegaron la oposición que planteó contra ese acuerdo, en relación con los vicios de consentimiento, que durante la tramitación de este asunto, ha señalado. Al respecto, debe tomarse en cuenta que la ley considera inválido y anulable el acuerdo, cuando la voluntad esté afectada por vicios, que fundamentalmente son: el error, la violencia y el dolo (1008 a 1021 del Código Civil). No obstante, en este asunto, analizadas las probanzas contenidas en el expediente de conformidad con las reglas de la sana crítica (artículo 8 del Código de Familia ya citado) procede avalar el pronunciamiento del Ad quem, por las razones que se dirán. Consta en autos que el incidentista, Jorge Alberto Madrigal Chaves confirió en presencia de su abogado un poder especialísimo a favor de Carlos Roberto López Madrigal para que suscribiera el acuerdo de divorcio (folio 17 del expediente del divorcio por mutuo consentimiento), otorgado por la incidentada y el apoderado especialísimo del incidentista en presencia de sus respectivos abogados, el día 26 de setiembre de 2003 (folios 14 a 16 del expediente de divorcio por mutuo consentimiento, folio 31 del expediente del Incidente). Sin embargo, con posterioridad a la suscripción del convenio y de la correspondiente presentación ante el despacho respectivo para su homologación, el articulante planteó este proceso, procurando la nulidad del convenio referido, alegando que su esposa comenzó a solicitarle el divorcio con presiones de tipo mental, psicológica y patrimonial, profiriendo amenazas de dejarlo en la calle y de no permitirle compartir con sus hijos. Señaló que no accedió a sus pretensiones pero ante la denuncia por violencia doméstica presentada en su contra y frente a la promesa de equidad, seguridad patrimonial y estabilidad para compartir con sus hijos, otorgó un poder especialísimo para la firma del convenio, razón por la cual considera que éste se encuentra



viciado de nulidad, toda vez que su consentimiento fue dado bajo coacción, violencia, amenazas e inducido por error de hecho y de derecho (folios 1 y 2). No lleva razón el recurrente en sus apreciaciones, por cuanto valoradas las circunstancias expuestas de acuerdo con la edad, condición del recurrente (artículo 1018 del Código Civil) y en general las reglas de la sana crítica, se concluye que las presiones que dijo haber sufrido, no son suficientes para tener por acreditado que no hubo tal consentimiento y que por ende su voluntad fue forzada. Efectivamente, se tiene por demostrado que la incidentada interpuso una denuncia por violencia doméstica contra el señor Madrigal Chaves, sin embargo, a diferencia de lo señalado por éste, el despacho correspondiente -a partir de la declaración de la hija de las partes-, tuvo por demostrado que el incidentista mantenía un comportamiento abusivo, despectivo y ofensivo en contra de la señora Obaldía Aguilar (folios 124 a 127). El resultado de esa resolución, -sentencia del Juzgado de Violencia Doméstica del Segundo Circuito Judicial de San José, N° 3315 de las 9:30 horas, del 27 de agosto de 2003-, desvirtúa las manifestaciones del señor Jorge Alberto Madrigal, cuando en el escrito de interposición del incidente, señaló que esa denuncia estaba basada en hechos totalmente falsos a efecto de sacar provecho de su propio dolo, a sabiendas que la Ley de Violencia Doméstica no exige al denunciante presentar pruebas de sus manifestaciones (folio 2). En esa misma dirección y como parte de los diversos procesos judiciales que de acuerdo a las manifestaciones de las partes, han planteado entre sí, se puede desprender de la prueba traída al expediente, que la incidentada presentó, a su vez, una denuncia penal en contra del señor Madrigal Chaves, por desobediencia a la autoridad (folios 181 a 185). No obstante, esta circunstancia no le permiten concluir a la Sala que la señora Obaldía le haya infundido al incidentista “sentimientos de miedo grave, fuerza irresistible y angustia”, capaces de viciar su voluntad e inducirlo a otorgar un poder especialísimo para la suscripción del convenio de divorcio, tal y como ha pretendido hacerlo ver en reiteradas ocasiones. La mera interposición de procesos judiciales en contra de una persona no puede considerarse como invalidante de la voluntad, mucho menos frente a casos como el presente, en que el incidentista contó siempre con asesoría legal (folios 229 y 249), amén de que se ha tenido como suficientemente probado que la denuncia por violencia doméstica planteada en su contra no fue infundada ni mucho menos encaminada a ejercer presión sobre el incidentista (124 a 127). Por otra parte y en relación con las amenazas que el recurrente atribuye haberle proferido su esposa acerca de no permitirle ver, estar y compartir con sus hijos (folio 1), no puede esta Sala darles el crédito de haber viciado la voluntad del incidentista, toda vez que no podría pensarse que una persona que se ha proveído de profesionales en derecho para la atención de sus asuntos legales no ejercitara frente a las presiones citadas los instrumentos legales previstos por el ordenamiento jurídico y que lejos de promover contra la incidentada un régimen de visitas para lo cual contaba el patrocinio de sus asesores (folio 33), accediera a la suscripción de un convenio de divorcio que no quería. De igual modo, no resultan de recibo los argumentos del incidentista con respecto a las presiones de corte patrimonial de que fue objeto para que accediera al divorcio, toda vez que según quedó acreditado antes del otorgamiento del citado convenio, había promovido un ordinario de liquidación de bienes gananciales (folios 36), de modo que tampoco podría concluirse que se viera compelido a firmar ese convenio de divorcio como una forma de proteger su patrimonio. En este sentido, al momento de evacuarse la prueba confesional, se le preguntó al incidentista, si con anterioridad a la firma del convenio existían los procesos de separación judicial, desobediencia a la autoridad y **liquidación anticipada de bienes**, y éste respondió “sí si existía” (folio 36). Por otra parte, cuando el recurrente impugnó la resolución de que se conoce alegó una mala valoración de la prueba por parte de los juzgadores de instancia, sin embargo, una vez analizados los elementos probatorios constantes en autos, no se tienen por acreditados los vicios del consentimiento alegados, como tampoco los yerros en la valoración de la prueba endilgados a la sentencia impugnada. Si bien es cierto, el recurrente ha sostenido que nunca estuvo de acuerdo en disolver su matrimonio mediante convenio por mutuo consentimiento, en su confesional reconoció que aunque en desacuerdo con el divorcio y en virtud de encontrarse suspendida la visita de sus hijos, así como por estar bastante

grave su aspecto económico, le dio el consentimiento a su abogado a efecto de que se firmara el acuerdo por mutuo consentimiento (folio 34). Asimismo se ha tenido por demostrado, con base en sus propias manifestaciones, que éste para enfrentar las acciones que estaba ejerciendo su esposa, buscó asesoría legal y contó con el consejo de su primo Carlos Roberto López Madrigal, quien no sólo era abogado, sino que también figuró como su apoderado especialísimo al otorgarse el convenio (folio 35). Al respecto, manifestó “...*busque asesoría legal en ese momento estaba Alfredo Núñez Gamboa que era el que estaba en negociación por el divorcio con mutuo*” -énfasis agregado- (folio 33). En ese mismo sentido, al interrogársele sobre el momento a partir del cual buscó los servicios de un abogado señaló: “*Siempre los tuve...*” (folio 33). En consecuencia, se concluye que también al momento de la suscripción del convenio, el incidentista contó con asesoría legal, a partir de cuyo criterio decidió otorgar el mencionado poder especialísimo. Asimismo, producto de las manifestaciones del confesante, entre las partes existía una negociación para el divorcio por mutuo consentimiento y aunque haya negado la existencia de borradores en ese sentido, admitió en referencia a su abogado, que “*Ya el tenía un esquema de la división de los bienes que tenían Cinthya y su abogada. Ese esquema no lo vi nunca lo llegue a ver lo que se es porque el abogado me lo manifestaba personalmente. El me hacía una exposición oral cuando yo lo llamaba y cuando lo busque en la oficina. El me decía las cosas van a quedar así y yo le decía que no estaba de acuerdo pero debido a la presión accedía*” (folio 34). Por esas razones, aunque el incidentista niegue su anuencia, se ha comprobado que existió un acuerdo, “una negociación por el divorcio con mutuo” -según las propias palabras del recurrente-, por lo que no resultan atinentes las manifestaciones del incidentista al negarle valor a ese acuerdo como tampoco en mostrarse desconocedor de los términos del mismo, máxime que afirmó la existencia de esa negociación, así como el hecho de que su abogado le realizaba una exposición oral a esos efectos, a la cual finalmente accedía (32 a 37). Así las cosas, la Sala no puede darle crédito a los agravios planteados por el recurrente, quien no logró demostrar, según las exigencias previstas por el artículo 317 del Código Procesal Civil, que fuera víctima de actos de intimidación y violencia que viciaran su voluntad. En este sentido, llama la atención de la Sala, el hecho de que el recurrente aún cuando tenía la carga probatoria, no ofreciera la declaración de su hermano y cuñada, pese a que en la confesional indicó que éstos habían sido testigos de las presiones de la señora Obaldía Aguilar, expresando: “*Esa misma semana, Cintya llamo por teléfono a mi hermano Marvin Madrigal y ellos se reunieron en un restaurante Cinthya mi cuñada Milagro esposa de Marvin y mi hermano. Se reunieron porque Cinthya los convocó para decirles que me obligaran a firmar lo antes posible y les hizo saber de la denuncia por desobediencia la autoridad. Eso fue veinticinco de agosto en horas de la tarde. Mi hermano me llamo al día siguiente y me expuso que Cinthya no quería continuar con el matrimonio y que un método de presión era esa denuncia. Mi hermano no estaba de acuerdo ella solo le informó de sus intenciones*” (folio 33).”

b) Compraventa: Imposibilidad de alegar vicio oculto

Garantía por vicios ocultos y garantía de funcionamiento

[Tribunal Segundo Civil Sección II]⁷

Voto de mayoría

" **VI.-** Bueno es reproducir aquí, para los efectos de lo que resolverá este Tribunal, lo que tiene



establecido la **Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia** en relación con el tema de los vicios ocultos. Así, dijo lo siguiente en la sentencia número **000999-F-2005 de las 14:55 horas del 21 de diciembre de 2005**: **“III.- Garantía por vicios ocultos y garantía de funcionamiento.** El interés que el comprador de un bien pretende satisfacer con su adquisición supone, necesariamente, que sea apto para el destino que normalmente desempeña. Ante la posibilidad de que la cosa objeto del convenio presente vicios, defectos, o insuficiencias que la hagan inútil o inadecuada para cumplir con su naturaleza, o le generen minusvalía, la doctrina y el Ordenamiento han consagrado las garantías de funcionamiento y vicios ocultos, que suelen acompañar este modo oneroso de adquirir la propiedad. Ambas, según se verá, tienen matices diversos, dependiendo de si el negocio celebrado es civil o mercantil, o bien, se aplica la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor. En primer término, la doctrina establece la categoría de **vicios evidentes o manifiestos**. Éstos están presentes en la cosa objeto de la prestación de dar del contrato de compraventa, desde el momento de la entrega, y pueden detectarse mediante una revisión normal del bien, que no requiere de ningún conocimiento particular o diligencia especial. Por ese motivo, se estima que no son hábiles para generar reclamo a favor del comprador, en tanto se presume que éste, estando en capacidad de advertirlos a través del empleo de la diligencia media, pudo anticiparlos y, en consecuencia, los ha admitido. Se diferencian de los **vicios ocultos**, en que aún cuando los defectos también están presentes en la cosa que se entrega, no se detectan mediante un examen razonable del bien, es decir, están escondidos. En materia civil, al tenor de lo dispuesto por el ordinal 1082 del Código Civil, los vicios ocultos permiten solicitar la invalidez de la compraventa, en tanto entrañen un error en el consentimiento. Debe recordarse que ese último elemento es uno de los presupuestos esenciales de los contratos (artículos 1007, 1008 ibídem), por lo cual su ausencia o defecto conduce, irremediablemente, a la nulidad –o anulabilidad- del negocio celebrado, según lo fijan los cánones 835 y 836 del Código Civil. Por otra parte, el artículo 450 del Código de Comercio se ocupa de los defectos de cantidad y calidad del bien entregado, así como de los vicios ocultos. La regla, a la letra, señala: *“El comprador que al tiempo de recibir la cosa la examina y prueba a satisfacción, no tendrá derecho para repetir contra el vendedor alegando vicio o defecto de cantidad o calidad. El comprador tendrá derecho a repetir contra el vendedor por esos motivos, si hubiere recibido la cosa enfardada o embalada, siempre que dentro de los cinco días siguientes al recibo manifieste por escrito al vendedor o a su representante, vicio o defecto que proceda de caso fortuito o fuerza mayor o deterioro por la naturaleza misma de las cosas. El vendedor podrá exigir que en el acto de la entrega se haga un reconocimiento en cuanto a calidad y cantidad. Hecho ese reconocimiento en presencia del comprador o de su encargado de recibir mercadería, si éstos se dan por satisfechos, no cabrá ulterior reclamo. Si los vicios fueren ocultos, el comprador deberá denunciarlos por escrito al vendedor o su representante, dentro de los diez días a partir de la entrega, salvo pacto en contrario. La acción judicial prescribirá en tres meses contados desde la entrega.”* De la interpretación sistemática de la norma se concluye que regula una acción de repetición a favor del comprador, contemplada para los defectos de calidad y cantidad, la cual se extiende al supuesto de vicios ocultos. Con todo, no se establece una invalidez del negocio, como sí ocurre en materia civil. Finalmente, el cuadro normativo lo cierra la Ley de la Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor. En ella se estableció que los consumidores, tratándose de vicios ocultos, cuentan con treinta días para acudir a la sede administrativa establecida al efecto a formular sus reclamos, plazo que comenzará a correr a partir del momento en que se conocieron los daños, no así, de la entrega, como ocurre en el Código de Comercio. Por otro lado, la **garantía de funcionamiento** tiene como base el mismo presupuesto objetivo que el de los vicios ocultos, esto es, que la cosa presenta defectos que comprometen su uso, pero a diferencia de aquellos, se manifiestan en el bien en forma posterior a su entrega, es decir, no la acompañaban al momento en que el comprador podía o debía revisarla, sino que se suscitan luego, como resultado de su uso normal. Esta garantía no cuenta con regulación en el Código Civil. En sentido diverso, el numeral 452 del Código de Comercio señala que el vendedor

ha de garantizar el funcionamiento de la cosa vendida, y en caso de que presentare defecto, el comprador debe informarlo en los treinta días posteriores a su descubrimiento, siempre que no exceda el plazo de la garantía, el cual, además, se fija ante el silencio de las partes, en un año. Esto supone que todos los defectos funcionales que presente el bien dentro de ese tiempo, han de ser corregidos, siempre que, luego del desperfecto, no se dejen transcurrir más de treinta días para comunicar lo acontecido. Por ello, aún cuando la garantía abarca desde la entrega del bien, y se extiende por el plazo previsto, el tiempo para reclamar que el objeto adquirido presenta defecto que lo hacen inadecuado para cumplir con sus funciones, comienza a correr desde que se suscita y no desde que la cosa fue entregada. La inobservancia de ese período de treinta días para dar el aviso correspondiente, conduce a la caducidad del derecho. La pretensión que habilita esa regla, no es anulatoria o de repetición, como ocurre para los vicios ocultos en el área civil y mercantil, respectivamente, sino la reparación o sustitución de la cosa. La figura también se encuentra regulada en materia de consumidor, en el ordinal 43 del cuerpo normativo correspondiente, según el cual la garantía de funcionamiento acompaña de modo implícito a todo bien o servicio que se venda o preste, por lo que debe reunir los estándares de calidad y requerimientos técnicos que por razones de salud, medio ambiente y seguridad, estén fijados por el Ordenamiento. Según la norma de comentario, tratándose de bienes muebles duraderos, tales como equipos, aparatos, maquinaria o vehículos, entre otros, ha de indicarse el alcance, duración, sus condiciones y personas físicas o jurídicas responsables, así como los mecanismos para hacerlas efectivas, datos que deben entregársele por escrito al consumidor.”

VII.- Los agravios expresados por el apelante no son de recibo para revocar la sentencia recurrida, como se pretende. Cabe dejar establecido, de antemano, que el contrato de compraventa celebrado entre la actora y el demandado es de naturaleza civil y no mercantil, aunque en la relación contractual figure como parte una sociedad anónima, ya que la compraventa objeto de análisis no está contemplada dentro de ninguno de los supuestos del numeral 438 del Código de Comercio (relación de los artículos 1, 438 y 439 *ibidem*). Tampoco le es aplicable la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor porque la relación contractual en cuestión no es propiamente de consumo, en los términos a que alude dicha normativa, sino netamente privada, entre dos particulares.

VIII.- Como bien lo dijo el a quo, le correspondía a la actora probar que el motor del vehículo adquirido del demandado efectivamente presentaba vicios que al momento de su compra eran ocultos, y no lo hizo. Tampoco el demandado aceptó que ello fuera así. De igual forma no probó la accionante, como lo afirmó en su demanda, que sin que hubiere transcurrido un mes a partir de la fecha de la compra, el motor del vehículo dejó de funcionar. En realidad resulta difícil pensar, en un caso como éste, de problemas de vicios ocultos existentes en la cosa vendida, si se toma en cuenta que la compra se realizó en julio del 2003 y lo adquirido es un vehículo modelo 1990, es decir, de trece años de antigüedad y usado. Ello hace pensar que la actora, si realizó la compra en esas condiciones, de alguna manera aceptó y era consciente de que al motor del camión adquirido le quedaba una vida útil muy corta, y que pronto tendría que incurrir en gastos para mantenerlo en buenas condiciones de funcionamiento. Por otro lado, si no fuera así, para cubrirse de esas erogaciones hubiera pedido al vendedor una garantía expresa de funcionamiento del motor por determinado plazo, pero no consta que tal garantía exista -la cual perfectamente podía pedirse aunque la contratación no sea mercantil, en virtud del principio de la autonomía de la voluntad (artículo 1022 del Código Civil)-, como para pensar que el demandado estaba obligado a indemnizarle los gastos en que incurriera para reparar el auto si éste presentaba problemas de funcionamiento dentro de ese plazo de garantía.

IX.- Es cierto que el demandado al contestar la demanda admitió que en una ocasión fue contactado por la actora, sin precisar fecha, pero dijo que él le propuso que le trajeran el camión

para llevarlo a revisar donde su propio mecánico, que era el que le daba mantenimiento cuando era de su propiedad, sin que la accionante en ningún momento se lo haya llevado para esos fines. Esa simple manifestación del accionado no puede considerarse como que con ella está admitiendo la imputación que se le hace, de que vendió el bien con vicios ocultos, pues más bien él en todo momento afirmó que lo vendió en perfecto estado de funcionamiento.

X.- Ahora bien, la única prueba constante en el expediente aportada por la parte actora para probar los gastos en que dice ella que incurrió para reparar el motor del vehículo, son unas facturas. Sin embargo, y como bien lo expresó también el a quo, esos documentos no tienen la virtud de probar la existencia de los vicios ocultos reclamados. Primero, porque son documentos fechados de diciembre de dos mil tres en adelante, lo que descarta que el motor del vehículo hubiera dejado de funcionar en menos de un mes después de ocurrida la venta, que fue julio de 2003, como lo afirmó la actora en su demanda, pues de ser así tales gastos no se hubieran hecho casi seis meses después de celebrada la venta. Al respecto se alega falta de capacidad económica para efectuar el arreglo en forma inmediata a que ocurrió el problema, pero no es atendible ese argumento porque en ese caso debió probarse que la falla en el motor se produjo inmediatamente que se compró el vehículo, como se afirmó en la demanda, pero no se probó ese hecho. Segundo, porque lo que tales documentos más bien denotan es que efectivamente el motor del camión pudo haber presentado fallas, pero debido al uso que la actora le dio al vehículo después que lo compró, y no necesariamente a que presentaba problemas de vicios ocultos, tal y como en forma oportuna lo alegó el demandado al contestar la demanda. Tercero, en todo caso no existe prueba pericial que determinara, con examen del motor del vehículo y de los documentos aportados por la actora, que esas reparaciones hechas al motor en cuestión estuvieran originadas en problemas de vicios ocultos, descartando así que no provinieran más bien del uso normal que se le ha dado al vehículo durante más de trece años. En fin, de todo lo dicho se concluye que los agravios formulados por la parte actora no son de recibo y por eso en lo apelado ha de confirmarse la sentencia recurrida."

c) Obligaciones y contratos: Conversión tácita del plazo a tiempo indefinido no varía el resto de las prestaciones acordadas

[Sala Primera]⁸

Voto de mayoría

"III.- A fin de abordar los alegatos de la recurrente, es menester analizar el texto del acuerdo. El documento en el que se recogió la voluntad negocial, a la letra, señala: " *PRIMERO: Sinter se obliga a prestar al Cliente el servicio de seguridad y vigilancia en sus instalaciones y propiedades localizadas en (...). Este servicio se prestará de lunes a domingo las veinticuatro horas. SEGUNDO. Los vigilantes estarán uniformados adecuadamente para el desempeño de sus funciones (...). TERCERO. Dentro del período de servicio, Sinter no será responsable por ningún daño, pérdida o deterioro que sufran las propiedades (...). CUARTO. Sinter declara que es un contratista independiente para efectos laborales y por lo tanto es el verdadero patrono de los vigilantes. (...). QUINTO. Sinter conoce plenamente las obligaciones del servicio que debe prestar, pero el Cliente podrá rechazar cualquiera de los vigilantes enviados por Sinter y solicitar su cambio, en cualquier momento de la duración del contrato (...). SEXTO. Las obligaciones de los oficiales en las instalaciones del Cliente durante su jornada de trabajo será (sic) proteger las propiedades e*



instalaciones (...). SÉTIMO. El número de los oficiales, los sitios, su localización y las horas de servicio pueden variar por solicitud del Cliente, siempre y cuando el contrato no se haga gravoso para Sinter, o si esto último ocurriese, el Cliente pagará la diferencia. OCTAVO. Este contrato tendrá una duración de un año a partir del 1° de diciembre de mil novecientos noventa y nueve. Si Sinter no recibe aviso por escrito del Cliente, en relación con la cancelación de ese contrato, tres días antes de la fecha de su terminación, se considerará prorrogado por un período de tres meses y dentro de los mismos términos. NOVENO. Cualquiera de las partes podrá ponerle fin al presente contrato en cualquier momento, avisando a la otra por escrito con 30 días de anticipación su decisión, sin responsabilidad ninguna para ellas, quedando las mismas liberadas en consecuencia a la fecha de dicha terminación, sin que el Cliente deba pagar a Sinter más que la retribución correspondiente por el mismo tiempo trabajado. DÉCIMO. El Cliente deberá pagar a Sinter por este servicio la suma de ¢2.100.000,00. UNDÉCIMO. El cliente no podrá contratar los servicios del personal que trabaja para Sinter (...)".

Ahora bien, la actora sostiene que estas previsiones fueron acordadas para el plazo de un año y tres meses, pero que al extenderse las prestaciones más allá de ese tiempo se convirtió en un contrato de plazo indeterminado, por lo cual, la cláusula novena no era aplicable. En efecto, dado que las relaciones negociales superaron el plazo previsto al nacimiento del vínculo, el contrato pasó a tener una duración indefinida, es decir, al superarse el período de vigencia del acuerdo, más allá del tiempo de la prórroga, pero continuar las partes conduciéndose como si se encontrara vigente, manifestaron su consentimiento tácito en su continuidad (artículo 1008 del Código Civil). Esa continuidad, el aumento de puestos y el incremento de sus ingresos, contrario a lo que afirma la recurrente, no son elementos que desacrediten la vigencia de la cláusula de denuncia o terminación unilateral. El hecho de que las partes siguieran atendiendo sus prestaciones en los términos previstos al inicio (servicios de seguridad con el pago de una suma de dinero variable según la cantidad de puestos y personal requeridos, durante las 24 horas del día, cada día de la semana, lo que fue confirmado por los testimonios de la señora Hellen Portugués Fonseca y Rafael Valverde Fonseca de folios 309 a 312) entraña el consentimiento tácito sobre las prestaciones originalmente acordadas, excepción hecha, se reitera, de la del plazo, que fue superado. El que se rebasara el tiempo de un año y tres meses, y se continuara reconociendo eficacia al ligamen original, no implica, en modo alguno, que las previsiones deban tenerse por insubsistentes o no puestas. Ergo, el negocio que nació al amparo del consentimiento plasmado a través de un documento, no se convertía en un contrato verbal, sino tan sólo en uno de plazo indeterminado. Las demás previsiones, prima facie, mantenían su vigencia, pues lo único modificado, según la conducta de SINTER y el Banco, fue el tiempo de su eficacia. A ello cabe agregar tres razones adicionales. En primer término, entre la cláusula que regulaba el período de vigencia y la que dispone el tiempo de aviso con que cualquiera de las partes podrá darlo por terminado, no se observa ninguna accesoriedad, continuidad, o interdependencia que permita sostener la inaplicabilidad de la última, como resultado de que se haya superado el período original de eficacia. Son previsiones autónomas y la modificación tácita de una no suponía la de la otra. En segundo lugar, el aumento de puestos de control confirma lo que se ha señalado en el sentido de que las partes continuaron relacionándose al abrigo de las disposiciones contractuales, pues la cláusula séptima preveía esta posibilidad. Esto no se modifica porque el incremento en los puestos de custodia se haya presentado luego del año y tres meses, pues, según lo dicho, no se trata de un acuerdo nuevo, en tanto las demás previsiones se mantenían incólumes, ya que las partes continuaron desempeñándose conforme a ellas y no de manera contraria a ellas. Finalmente, si el pago por los servicios de vigilancia brindados al demandado constituía un porcentaje muy elevado del ingreso de la actora, ello se debe a una circunstancia que no le es imputable al propio Banco, sino a la forma en que SINTER había desarrollado su giro comercial, puesto que no tenían un ligamen que impusiera la exclusividad. En síntesis, a juicio de la Sala, si las partes iniciaron sus relaciones al amparo de las previsiones contenidas en un documento y el único elemento modificado fue el del plazo de eficacia, las demás



previsiones no pueden tenerse por inexistentes, porque es bajo su amparo que continúan normándose las prestaciones derivadas del negocio, según lo acredita la misma conducta que siguieron desplegando. Por ello, se coincide con la tesis del Tribunal en cuanto a que era indispensable que la accionante, de requerir un plazo mayor de denuncia, por el volumen de puestos, inversiones, o riesgos negociales que estaba asumiendo, lo manifestara a su contraparte, a fin de que, de consuno, modificaran ese extremo. Con todo, el plazo de aviso anticipado que solicita aquí, no sólo carece de fundamento, sino que además es abusivo y desproporcionado. Por otro lado, en lo que respecta al fallo de esta Sala que cita como refuerzo de su reclamo –y que corresponde al voto 153-f-03 de las 10 horas 30 minutos del 21 de marzo de 2003-, debe retomarse en su contexto, porque ese asunto, a diferencia del sub lite, tiene como base un contrato verbal de distribución, con carácter exclusivo, en un área predefinida de la cual el distribuidor no podía extenderse, que no permitía diversificar la actividad ni siquiera a productos de un giro diferente, y que, además, tuvo una vigencia de 25 años, de ahí que no contiene ningún elemento común con los hechos de este debate. Así las cosas, por todas las razones señaladas, el reparo debe denegarse.”

d)Nulidad de obligaciones y contratos: Vicios del consentimiento por error en la naturaleza del negocio pactado

[Sala Primera]⁹

Voto de mayoría

"V.- En el caso concreto esta Sala considera que el Tribunal de Instancia, en aplicación plena de las facultades concedidas por el ordinal 330 del Código Procesal Civil, procedió de conformidad con el "principio de la unidad de la prueba", en relación al cual esta Sala ha dicho, en la Sentencia N° 59 de las 14:30 horas del 9 de agosto de 1994, que "... el Juez no puede analizar los elementos de juicio que aportan las partes al proceso, aislada e individualmente, sino en su conjunto, para darles de acuerdo a la sana crítica o a la tarifa legal, el valor correspondiente. En el proceso de análisis que realiza el Juzgador, es necesario que examine primeramente las diversas pruebas con las que se pretende demostrar cada uno de los hechos, para luego evaluarlas globalmente, separando las que son favorables a las hipótesis planteadas por las partes, de las desfavorables. Finalmente, debe estudiarlas comparativamente para que la conclusión que adopte constituya una verdadera síntesis de la totalidad de los medios de convicción y consecuentemente, de los hechos que por su medio se manifiestan, y por último aplicar a la relación fáctica así lograda la normativa de fondo atinente al caso. En la búsqueda de hacer justicia, desideratum de la función jurisdiccional, es preciso actuar con suma cautela. Deben tomarse en cuenta hasta los más pequeños detalles y todas las pruebas, para determinar si son o no importantes en la solución de la controversia. En el proceso de valoración de los elementos de juicio, de conformidad con la sana crítica, no basta aplicar la lógica, es también necesario recurrir a las reglas de la experiencia humana suministradas por la psicología, la sociología y la técnica, que son las que verdaderamente dan al Juez el conocimiento de la vida y de los hombres y le permiten distinguir con certeza lo que es verdadero de lo que es falso (En este sentido, ver sentencia de esta Sala N° 67 de 15 horas y 15 minutos del 20 de octubre de 1993, Considerando VII)". Sin lugar a dudas, en el presente caso, a la luz de las pruebas evacuadas, es claro que medió un vicio en el consentimiento de los actores, quienes en

ningún momento tenían intención de vender, sino, más bien, de hipotecar, lo cual de conformidad con el artículo 1015, inciso 1º, hace anulable, el negocio, por error en la naturaleza del contrato convenido por las partes."

e) Vicios del consentimiento contractual: Análisis sobre la posibilidad de reclamar la nulidad del contrato

[Tribunal Segundo Civil Sección I]¹⁰

Voto de mayoría

"VII) APELACION DE LA PARTE DEMANDADA: La señora Rodríguez Ugalde se muestra inconforme con la denegatoria respecto de la contrademanda por ella interpuesta. Alega que al suscribirse el contrato de interés, existieron vicios en su voluntad que hacen que el convenio deba ser declarado absolutamente nulo y además por establecerse en él cláusulas abusivas en contra de sus intereses y que van en beneficio directo del señor Arguedas Méndez. Estamos en presencia pues, de una pretensión de nulidad fundamentada en un vicio del consentimiento, aspecto regulado por los artículos 1015 a 1021 del Código Civil. El Dr. Víctor Pérez Vargas, en su ensayo "Patología Negocial: Invalidez e Ineficacia del Negocio Jurídico", publicado en la Revista Judicial N° 8, en la página 127 nos enseña lo siguiente: "...para que un negocio jurídico sea válido es necesario que la voluntad se forme libremente, esto es, que no se encuentre afectada por factores que elteren la intención de las partes. Es por ello que cuando en un negocio encontramos error, violencia o dolo estamos frente a negocio viciado, concretamente anulable a instancia del perjudicado, por tratarse de un hecho que sólo a él afecta y porque él es el único que puede decidir si reclama la invalidez o mantiene el acto irregular. En los casos de vicios de la voluntad, como el error, el dolo y la violencia, la ley considera que la voluntad de realizar el acto ha existido, pero por estar viciada se concede a la parte interesada la posibilidad de reclamar su anulación. Estas declaraciones de voluntad viciadas no hacen nulo el negocio, sino solamente anulable. El negocio despliega su eficacia, pero los efectos están amenazados por la posibilidad de que quien sufrió el vicio lo haga valer. Nuestra jurisprudencia ha admitido que para la demostración del dolo y del error sustancial puede usarse la prueba indiciaria". Ahora bien, de acuerdo al artículo 701 del Código Civil, el dolo no se presume, sino que hay que demostrarlo; la jurisprudencia por su parte, como lo afirma el Dr. Pérez, se ha encargado de afirmar que la prueba indiciaria basta para acreditar esta forma de actuar. Pero deben aportarse los elementos de prueba necesarios, para llevar al Juzgador a la conclusión de la existencia del dolo en la contratación, lo que se echa de menos en la litis. El artículo 317 del Código Procesal Civil establece en lo que interesa, que incumbe la carga de la prueba, a quien formule una pretensión, respecto a las afirmaciones de los hechos constitutivos de su derecho. Con la prueba que se hizo llegar al expediente no podría concluirse en forma diáfana y palmaria, que hubiese existido algún vicio en la voluntad de la señora Rodríguez Ugalde, al momento de suscribir el contrato de interés, mediante el cual se obligó a traspasar parte de su inmueble, al señor Arguedas Méndez, en un lapso de tiempo establecido que válidamente transcurrió, ello si no cumplía con un desembolso de dinero, que según se desprende de los autos, no tenía."



ADVERTENCIA: El Centro de Información Jurídica en Línea (CIJUL en Línea) está inscrito en la Universidad de Costa Rica como un proyecto de acción social, cuya actividad es de extensión docente y en esta línea de trabajo responde a las consultas que hacen sus usuarios elaborando informes de investigación que son recopilaciones de información jurisprudencial, normativa y doctrinal, cuyas citas bibliográficas se encuentran al final de cada documento. Los textos transcritos son responsabilidad de sus autores y no necesariamente reflejan el pensamiento del Centro. CIJUL en Línea, dentro del marco normativo de los usos según el artículo 9 inciso 2 del Convenio de Berna, realiza citas de obras jurídicas de acuerdo con el artículo 70 de la Ley N° 6683 (Ley de Derechos de Autor y Conexos); reproduce libremente las constituciones, leyes, decretos y demás actos públicos de conformidad con el artículo 75 de la Ley N° 6683. Para tener acceso a los servicios que brinda el CIJUL en Línea, el usuario(a) declara expresamente que conoce y acepta las restricciones existentes sobre el uso de las obras ofrecidas por el CIJUL en Línea, para lo cual se compromete a citar el nombre del autor, el título de la obra y la fuente original y la digital completa, en caso de utilizar el material indicado.

- 1 Brenes Córdoba, A. (1985). Tratado de los Contratos. Primera Edición Revisada y Actualizada por: Gerardo Trejos y Marina Ramírez. Editorial Juritexto. San José, Costa Rica. Pp. 51-67.
- 2 Pérez Vargas, V. (1994). Derecho Privado. Litografía e Imprenta LIL, S.A. San José, Costa Rica. Pp. 265-268.
- 3 Danz, E. (1955). La interpretación de los Negocios Jurídicos. Adaptada al español por el profesor Francisco Bonet Ramón. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid. Pp. 29-42.
- 4 Larenz, K. (1956). Base del Negocio Jurídico y Cumplimiento de los Contratos. Traducción de Carlos Fernández. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid. Pp. 37-47.
- 5 ASAMBLEA LEGISLATIVA. Ley número 63 del veintiocho de setiembre de 1887. CÓDIGO CIVIL. Fecha de vigencia desde: 01/01/1888. Versión de la norma: 7 de 7 del 01/11/2007.
- 6 SALA SEGUNDA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Sentencia número 33 de las nueve horas cincuenta minutos del primero de febrero de dos mil seis. Expediente: 03-001916-0165-FA.
- 7 TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN SEGUNDA.- Sentencia número 130 de las nueve horas cinco minutos del veinticuatro de octubre de dos mil seis. Expediente: 04-100163-0217-CI.
- 8 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Sentencia número 755 de las diez horas veinte minutos del siete de noviembre de dos mil ocho. Expediente: 05-001632-0182-CI.
- 9 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Sentencia número 42 de las quince horas del catorce de mayo de mil novecientos noventa y siete. Expediente: 97-000042-0004-CI.
- 10 TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN PRIMERA.- Sentencia número 115 de las nueve horas del diez de abril de dos mil tres. Expediente: 02-000232-0010-CI.