



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, JURÍDICAS Y DE LA
COMUNICACIÓN

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO: UNA
VISIÓN EMPRESARIAL**

Presentado por Marta Marina Pérez

Tutelado por Francisco Javier Casillas Barral

Segovia, julio 2022.

*“Una cosa no es justa por el hecho de ser ley.
Debe ser ley porque es justa.”
Montesquieu*

RESUMEN

El negocio jurídico, a pesar de no estar estrictamente desarrollado en el Código Civil español, ocupa una posición esencial en la doctrina del Derecho privado. Es generalmente conceptualizado como la declaración de voluntades con que dos partes establecen una relación con el fin de alcanzar una determinada meta u objetivo a través de la alteración de un derecho subjetivo que el Derecho considera de especial tutela o interés.

Dentro de los negocios jurídicos se engloban aspectos vitales en la actividad empresarial y mercantil, desde los contratos de compraventa hasta los contratos laborales, pasando por los contratos de arrendamiento de bienes muebles e inmuebles, por lo que el conocimiento de las bases teóricas de los negocios jurídicos es imprescindible a la hora de conocer el marco en el que operan las compañías.

En el presente trabajo, de naturaleza teórica, y construido en base a la metodología de revisión bibliográfica, se ha elaborado un marco teórico sólido que conceptualiza fenómenos como: el acto jurídico, el negocio jurídico, los distintos tipos de negocio jurídico existentes, sus elementos o la eficacia de los propios negocios jurídicos. Además, se trató de aportar un poco de luz en relación con el problema de la falta de bibliografía existente, a través de la realización de una recopilación de las distintas clasificaciones existentes en la doctrina consultada.

Palabras clave: *Negocio jurídico; Concepto; Clases; Derecho privado; Código civil.*

ABSTRACT

The legal transaction, despite not being properly regulated in the Spanish civil code, occupies an essential position in the doctrine of private law. It is generally conceptualized as the declaration of wills with which two parties establish a relationship in order to achieve a certain goal or objective through the alteration of a subjective right that the Law considers worthy of special protection or interest.

Within the legal transaction, vital aspects of business and commercial activity are included, from sales contracts to employment contracts, passing through movable and immovable property lease contracts, by constituting these legal businesses, so that the knowledge of its bases is essential when it comes to knowing the framework in which companies operate.

In this purely theoretical work, and built on the basis of the literature review methodology, a solid theoretical framework has been developed that conceptualizes phenomena such as the legal transaction; the legal business; the different types of existing legal business; its elements or the effectiveness of the legal businesses themselves, to later analyze some traditional legal businesses, namely: the sale, the urban lease and the donation.

Keywords: *legal transaction, legal act, sale, urban leases, donation.*

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1.- INTRODUCCIÓN.....	11
1.1.- Introducción y justificación del tema	11
1.2.- Estructura y metodología del trabajo	11
1.3.- Objetivos	12
2.- MARCO TEÓRICO.....	15
2.1.- Negocio jurídico: concepto	15
2.1.1.- El acto jurídico	15
2.1.2.- El negocio jurídico	17
2.1.3.- Elementos del negocio jurídico	19
2.1.4.- La eficacia del negocio jurídico: nulidad, anulabilidad y rescisión	21
2.2.- Clases de actos y de negocios jurídicos.....	23
3.- CONCLUSIONES.....	37
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	39
ANEXO I: JURISPRUDENCIA.....	44

INTRODUCCIÓN

1.- INTRODUCCIÓN

1.1.- Introducción y justificación del tema

El tema escogido para este Trabajo Fin de Grado es el negocio jurídico: concepto y clases. El Derecho, está presente en el día a día de las personas y, como no podría ser de otra forma, de las empresas. Con el estudio del negocio jurídico, se pretende ahondar en la forma en que el Derecho permite a las personas, tanto físicas como jurídicas, llevar a cabo acuerdos para conseguir los resultados u objetivos que se habían marcado de antemano.

Es de vital importancia comprender el peso que ciertas formas de negocio jurídico tienen sobre el buen funcionamiento de la sociedad y las empresas, puesto que permiten regular relaciones entre las partes para alcanzar el conjunto de objetivos deseados. Probablemente el negocio jurídico de mayor relevancia en el ámbito mercantil sea el contrato de compraventa, donde vendedor y comprador se comprometen a cumplir una serie de obligaciones con el fin de producir el intercambio de un determinado bien por un determinado precio. Pero no queda ahí el interés de este fenómeno. En el ámbito laboral, por ejemplo, interceden los contratos de trabajo, donde el trabajador se compromete a asumir una serie de obligaciones a cambio de una contraprestación económica denominada salario, a la vez que el empresario contrae una serie de obligaciones a cambio de disfrutar del trabajo producido por el empleado.

Con estos ejemplos tan comunes y frecuentes, se pretende justificar la necesidad de comprender los mecanismos en los que se basa el buen funcionamiento de las sociedades, garantizando los derechos de todas y cada una de las personas que las constituyen, a la vez que regulan las interacciones entre ellas, adjudicando acciones legales, o consecuencias jurídicas, para cada una de las partes intervinientes en función de la situación que se presente. Mencionando a autores como Kuzmanovic¹, el Derecho regula y garantiza el orden social desde hace varios milenios. A través de esta herramienta, se posibilita la existencia de un orden en la conducta humana, garantizando, consecuentemente, la existencia de una organización social que permite el libre disfrute de la vida humana, protegiendo, a su vez, los bienes más preciados por las sociedades: los denominados derechos fundamentales.

Con esta finalidad nace el Derecho privado, dado la necesidad de las personas de establecer pactos constantes para el desarrollo vital en su día a día, protegiendo los derechos de cada uno de nosotros tanto a nivel moral como patrimonial; o el derecho mercantil, con la finalidad de regular todos estos fenómenos aplicados al comercio.

Así, se justifica la necesidad de estudiar el negocio jurídico como garantía de los derechos más básicos de las personas, tanto físicas, como jurídicas, y como pilar indispensable para la construcción de un entorno mercantil y laboral con las máximas garantías legales realizables.

1.2.- Estructura y metodología del trabajo

Este Trabajo Fin de Grado ha sido construido a través de una metodología de investigación teórica, basada en la revisión bibliográfica. Así, partiendo de una introducción en la que se plantea el tema principal de estudio y se muestra la

¹ Kuzmanovic, R. (2011) Importance of law and tendencies disrupting the legal system. Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras. Recuperado el 31 de enero de 2022, de: https://racef.es/archivos/discursos/209_kuzmanovic.pdf

justificación y la motivación para llevar a cabo la investigación, además de la estructura, metodología y objetivos general y específicos planteados; se da paso a un marco teórico en el que se estudiará, de manera detallada, el fenómeno del negocio jurídico, observándose qué impacto puede tener este fenómeno en la sociedad y, de manera complementaria, en la actividad mercantil y empresarial. Para ello, se parte de la conceptualización de elementos básicos como el hecho, el hecho jurídico y el acto jurídico, para llegar al negocio jurídico y al estudio de las distintas clases de negocio jurídico existentes, el papel de la voluntad de las partes dentro de este fenómeno y distintos factores que pueden afectarle de manera directa o indirecta.

Por último, se mostrarán las conclusiones generales de la investigación teórica realizada, dando respuesta, consecuentemente, a los objetivos de investigación propuestos y señalando las posibles futuras líneas de investigación, así como las limitaciones encontradas durante el desarrollo de la misma.

1.3.- Objetivos

El objetivo general de este trabajo consiste en el estudio del fenómeno del negocio jurídico, detallando la conceptualización que de él se hace y analizando las clases de negocio jurídico existentes.

Como objetivos específicos, se tienen los siguientes:

- Estudiar las distintas clasificaciones propuestas por la doctrina en relación a las clases del negocio jurídico existentes, en vista de la inexistencia de una clasificación formal estándar en el ordenamiento jurídico español.
- Analizar algunas clases específicas de negocio jurídico, ejemplificando con negocios que se presentan con una alta frecuencia en la sociedad, analizando, a su vez, jurisprudencia existente al respecto.

MARCO TEÓRICO

2.- MARCO TEÓRICO

2.1.- Negocio jurídico: concepto

2.1.1.- El acto jurídico

Uno de los puntos de partida más veces empleados en el estudio de las teorías del negocio jurídico hace referencia al fenómeno del acto jurídico, y concretamente, a la falsa percepción, comúnmente extendida en el mundo exterior al derecho, de que toda acción del hombre o interacción entre ellos da lugar a un hecho, acto o conducta que queda regulada jurídicamente. Y esta afirmación es, en función de lo observado, en gran parte incierta, puesto que es imposible determinar de manera precisa cuáles son esas fronteras que delimitan lo que queda en el interior del mundo del Derecho y lo que, por el contrario, queda excluido del mismo (De Espanés²; Núñez³).

De manera adicional, es posible observar cómo el Derecho regula relaciones no solo entre seres humanos, sino también entre estos y otros seres vivos (por ejemplo, las leyes de preservación de la flora y la fauna terrestre); e incluso de derechos de seres vivos de raza diferente a la humana, como pudieran ser los animales de compañía. Por todo ello, la aproximación a la respuesta de la pregunta: ¿qué queda regulado por el Derecho? no parece adecuada desde la perspectiva de las relaciones y actuaciones humanas, sino que, más bien, parece oportuno abordarla mediante el establecimiento de una serie de pautas o criterios a la hora de seleccionar, desde el Derecho, las cuestiones (o conductas) que quedarán reguladas por este. En este punto, parece evidente la necesidad de conceptualizar el término *hecho* y *hecho jurídico* para, posteriormente, poder obtener una conceptualización consensuada del fenómeno del *acto jurídico*, lo que llevará, a su vez, a poder comprender el concepto de *negocio jurídico* (Llanos y Sánchez⁴).

Con respecto al término del *hecho*, podría conceptualizarse, desde un punto de vista generalista, como cualquier tipo de suceso, acontecimiento, actuación o situación que se presenta en un momento determinado. La Real Academia de la Lengua Española, lo define, precisamente, como “acción u obra” o “cosa que sucede” (Real Academia Española, s.f., definiciones 4 y 5)⁵. Siguiendo esta conceptualización del *hecho*, podríamos incluir cuestiones como, por ejemplo, cualquier fenómeno que acontezca en la naturaleza como pudiera ser la lluvia, la nieve, un terremoto o la erupción de un volcán; del mismo modo que cualquier hecho protagonizado por el hombre, como la simple acción de caminar, comer, trabajar o estudiar. Lo importante, en cualquier caso, es la identificación de las consecuencias que pueden llevar asociados estos acontecimientos y, más concretamente, el interés que pudiera suscitar la regulación

² De Espanés, L.M. (2010) ¿Actos o negocios jurídicos? Rescatado de: <https://fdocuments.es/document/actos-o-negocios-juridico-luis-moisset-de-espanes.html?page=1> [Consultado el 13 de mayo de 2022]

³ Núñez, W. (2011) Acto o negocio jurídico. Cuestión de términos. *Derecho y cambio social*, 7(22): pags 1-4.

⁴ Llanos, E. y Sánchez, M. (2011) El mundo del acto jurídico y del negocio jurídico. *Derecho y cambio social*, 8(26): pags 1-13.

⁵ Real Academia Española. (s.f.). Hecho. En Diccionario de la lengua española. Recuperado el 27 de enero de 2022, de <https://dle.rae.es/hecho>

Real Academia Española. (s.f.). Voluntad. En Diccionario de la lengua española. Recuperado el 29 de enero de 2022, de <https://dle.rae.es/voluntad>

legal de estas. Y es que, si bien un acontecimiento natural como pudiera ser la nieve al principio no despierta ningún interés para el Derecho; las consecuencias derivadas de una nevada intensa, que paralice una ciudad por días y cause graves daños en infraestructuras, viviendas, cosechas, e incluso en las propias personas, sí que comienzan a guardar un cierto interés legal, de cara a futuras indemnizaciones, aseguradoras, e incluso a la activación de determinados planes gubernamentales para suavizar las consecuencias indeseadas producidas por el fenómeno. Queda establecida, por tanto, la relación entre meros *hechos* o *hechos materiales*; y *hechos jurídicamente relevantes* (Albadalejo)⁶.

Adicionalmente, cabe destacar que para que un *hecho jurídico* verdaderamente produzca consecuencias de derecho, requiere que exista una ley que le aporte tal propiedad. Esto lleva a confirmar que son las propias leyes las que deben describir todos los hechos que se entiendan de interés para el Derecho, a fin de poder asignarles determinadas consecuencias jurídicas. Así, si las leyes parten de un determinado fenómeno para atribuirle, ciertas consecuencias jurídicas, se debe deducir que ese fenómeno constituye un *hecho jurídico* (puesto que tiene atribuidas determinadas consecuencias jurídicas). De este modo, quedan conceptualizados, los fenómenos de *presupuesto* o *supuesto de hecho/jurídico*, que no son más que fenómenos para los que la ley tiene previsto determinados efectos o consecuencias jurídicas.

Es interesante recalcar la diferencia entre los hechos naturales anteriormente expuestos (como las nevadas, los terremotos o las lluvias), de los hechos llevados a cabo por el ser humano. Y es que todo aquello que no lleva asociada responsabilidad ni es objeto de intervención humana, es denominado *hecho jurídico*; mientras que aquello que si es controlable por la voluntad de la persona es denominado *acto jurídico* (como ejemplo el matrimonio). De este modo, se puede comprobar como todos los actos jurídicos quedan englobados bajo el término *hecho jurídico*, pero no a la inversa, es decir, no todo *hecho jurídico* queda contenido dentro del *acto jurídico* (Wolters Kluwer)⁷.

Habiendo conceptualizado el *acto jurídico*, y habiéndole ya diferenciado del *hecho jurídico*, se plantea profundizar en los componentes humanos que intervienen dentro del acto jurídico. Tal y como se veía anteriormente, para que el acto jurídico pueda darse, se ha de constatar la presencia de la voluntad humana, pero, yendo aún más lejos, ha de existir conciencia y capacidad de decidir libremente, puesto que, de lo contrario, el hombre sería un elemento más del suceso, pero no tomaría responsabilidad alguna en su aparición ni desarrollo. Continuando con lo anterior, además, es necesario que el sujeto pueda llevar a cabo o no llevar a cabo ese acto, y, además, ha de producir consecuencias externas, puesto que la mera ideación no es suficiente para producir un acto jurídico. Así, realizando una recopilación de todos los elementos necesarios, se puede concluir que para que el acto jurídico cause efecto, se debe manifestar la voluntad del sujeto para realizarlo y que se produzcan las consecuencias externas que este esperase. Se tienen, por tanto, los siguientes requisitos (Morales)⁸:

⁶ Albadalejo, M. (1995) **El hecho jurídico**. Revista de la Facultad de Derecho, **3(73): pags 346-381**.

⁷ Wolters Kluwer. (2022). El acto jurídico [Internet]. Rescatado de: https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUNDE1MztlUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAtkA0DDUAAA=WKE [Consultado el 02 de febrero de 2022]

⁸ Morales, R.(2007) Nuevas perspectivas del negocio jurídico. **Derecho y Sociedad**, **8(1): pags 293-306**.

- Que el sujeto manifieste externamente su voluntad, no valiendo la mera ideación o el pensamiento. De manera externa al sujeto se debe poder, por tanto, conocer la intención o voluntad de este a través de sus actuaciones o declaraciones.
- Que el autor persiga un resultado concreto pretendiendo causar un efecto de derecho, respondiendo a la satisfacción de una determinada necesidad.
- Que se produzcan los resultados que el autor o autores andaban buscando.

De todo lo anterior, se obtienen los denominados cinco principios del acto jurídico: voluntad, objeto, causa lícita, capacidad y solemnidades requeridas para la producción del acto (Piñero)⁹.

Dado el papel esencial que juega el concepto de voluntad a la hora de definir un hecho como *acto jurídico*, conviene destacar algunos conceptos en relación con esta. Algunos autores, como Calero¹⁰ o Piñero, conceptualizan la voluntad como la fuerza interior que mueve a las personas a hacer o dejar de hacer determinadas acciones, en función del gusto de cada individuo, de lo que esta acción le agrada o desagrada. Así, se comprende la voluntad como la fuerza o poder que mueve a las personas a obrar de determinada manera de manera libre y dentro de las limitaciones establecidas por las leyes. La Real Academia de la Lengua Española, por su parte, la define como “facultad de decidir y ordenar la propia conducta”; “intención, ánimo o resolución de hacer algo”; e incluso como “elección de algo sin precepto o impulso externo que a ello obligue” (Real Academia Española, s.f., definiciones 1, 4 y 5).

2.1.2.- El negocio jurídico

La forma más simple de conceptualizar el negocio jurídico es ajustándolo a la situación en que se produce un acuerdo de voluntad entre dos o más personas (que pueden ser tanto físicas como jurídicas) para tratar de obtener un determinado resultado, que puede ser conseguir, reformar o extinguir un determinado derecho subjetivo que desde la regulación legal se considera digno de poseer o recibir una tutela especial (Coll)¹¹.

Hay que tener en cuenta, a la hora de realizar el estudio, que no existe una conceptualización o definición oficial que se pueda obtener, de manera directa, del Código Civil, a pesar de que el negocio jurídico ha sido y es considerado un pilar fundamental dentro del mundo del Derecho privado. Si bien con anterioridad se explicaba cómo en todo acto jurídico primaba la voluntad de la persona, no será muy diferente para el caso del negocio jurídico, donde la voluntad (o más específicamente la declaración de voluntad) se funda como verdadera piedra del propio negocio jurídico, al incluir éste, fenómenos como los contratos, las declaraciones de últimas voluntades o las aceptaciones de herencias, entre otros (Coll, 2021).

⁹ Piñero, J.(2004) Contrato y acto jurídico en el derecho comparado. *Anuario de la Facultad de Derecho*, 22(1):517-530.

¹⁰ Calero, F.J. (2020) Manual de Derecho Civil: Tema 08: Los actos jurídicos. Recuperado el 29 de enero de 2022, de: http://ual.dyndns.org/Biblioteca/Derecho_Civil/Pdf/Unidad_08.pdf

¹¹ Coll, F. (2021) El negocio jurídico. Economipedia [Internet]. 19 de junio de 2021. Rescatado de: <https://economipedia.com/definiciones/negocio-juridico.html> [Consultado el 12 de febrero de 2022]

Es de destacar, en un estudio de este tipo, algunas de las controversias que han surgido históricamente, en la delimitación de una conceptualización precisa para el término negocio jurídico. Y es que estas controversias pueden encontrarse desde la redacción del Código Civil alemán, donde se reconoce oficialmente la definición de negocio jurídico ofrecida por el Código Civil de Sajonia (en el que se expresa, en relación con el negocio jurídico, textualmente lo siguiente: “un acto es un negocio jurídico cuando la acción de la voluntad se dirige, de acuerdo con las leyes, a constituir, extinguir o cambiar una relación jurídica” (De Castro¹²). La controversia surge, por lo tanto, en la imposibilidad de delimitar de manera clara las diferencias existentes entre el negocio jurídico y la mera declaración de voluntad, ya que, en base a la definición anteriormente mostrada, un contrato de compraventa no podría clasificarse como negocio jurídico, mientras que, a su vez, la oferta que motiva el contrato sería un negocio jurídico y la aceptación por parte de la parte contratante, sería otro negocio jurídico independiente (De Castro).

Sin embargo, hoy en día, ya no se confunden los conceptos de *negocio jurídico* y *declaración de voluntad*, ya que son las propias normas las que van a confirmar que hechos son hechos jurídicos y de qué tipo lo serán, como se señaló en el apartado anterior. Quizás todos estos motivos son los que han llevado al Código Civil español a evitar el posicionamiento en una conceptualización específica del negocio jurídico (De Castro).

Debe destacarse, igualmente, la idea propuesta por Beltrán y Campos¹³, quienes sugieren que, a pesar de su complejidad, la idea de negocio jurídico ha de construirse sobre dos premisas: la cooperación humana y la autonomía privada. La cooperación humana es básica a la hora de garantizar que el negocio jurídico no sea tomado como fin por sí solo, sino que actúe como herramienta que permita a las personas establecer relaciones en las que se satisfagan sus necesidades a través del establecimiento de actos de declaración de voluntad. Por su parte, la autonomía privada actuará garantizando no solo la libertad de acuerdo entre cada una de las partes intervinientes, sino también la libertad de regular convenientemente entre las partes implicadas la forma y la materia sobre la que recaerán sus intereses.

No debe de caer en el olvido otra premisa fundamental dentro del negocio jurídico (y del propio Derecho contractual), y es el principio de autonomía de la voluntad. Este concepto hace referencia a la facultad que las personas tienen para guiar sus propias actuaciones de manera plenamente autónoma, es decir, sin influencia de terceros ni presiones de ninguna otra parte. Este concepto, dentro del negocio jurídico es un requisito indispensable e incuestionable, puesto que toda persona tiene el derecho de decidir si realiza un pacto, así como con quién lo realiza (dentro de los principios de no contradicción a la Ley, la moral y el orden público) (Cobo)¹⁴.

Paralelamente, se observa como todo negocio jurídico puede contener tres tipos de elementos (Beltrán y Campos):

- i. Elementos esenciales: sin estos elementos el negocio jurídico nunca podría considerarse válido y carecería de eficacia. Dentro de estos

¹² De Castro, F (1985). *El negocio jurídico*. Editorial Civitas, S.A.

¹³ Beltrán, J.A. y Campos, H.A. (2009) Breves apuntes sobre los presupuestos y elementos del negocio jurídico. *Derecho & Sociedad*; 32(1): pags 198-211.

¹⁴ Cobo, J.L. (2018) Límites a la autonomía de la voluntad de los contratos. Rescatado de: **Límites a la autonomía de la voluntad en los contratos - ILP Abogados** [Consultado el 24 de junio de 2022]

elementos se encuentran el consentimiento válido y expreso, la causa y el objeto del negocio (cabe destacar que existe cierta controversia entre autores en la incorporación de la causa y el objeto dentro de los elementos esenciales del negocio jurídico, mientras que otros optan por incluir dentro de esta categoría la forma en que se produce el negocio jurídico propiamente dicho). Más adelante se tratarán con mayor profundidad estos elementos esenciales.

ii. Elementos naturales: a efectos legales, estos elementos forman parte del negocio jurídico, pero las partes, sin embargo, pueden decidir excluirlos de este.

iii. Elementos accidentales: Al contrario de lo que sucedía con los anteriores, los elementos accidentales pueden ser incorporados a voluntad de las partes dentro del negocio jurídico. Dentro de estos se encontraría la condición, el término y el modo en que se producirá el contrato.

Así, como se ha podido comprobar hasta el momento, el negocio jurídico es un concepto o un fenómeno que engloba una gran cantidad de posibilidades, por lo que a continuación, se estudiarán los distintos tipos de negocio jurídico que existen.

2.1.3.- Elementos del negocio jurídico

Ya se mencionaron, con anterioridad y a grandes rasgos, los elementos del negocio jurídico. A continuación, se estudiará más detalladamente dichos elementos esenciales, es decir: la manifestación de voluntad, la causa y la forma, ya que, sin estos pilares, no es posible sostener el concepto de negocio jurídico.

a) Manifestación de voluntad: Anteriormente, se pudo comprobar como las diferentes controversias asociadas al concepto de negocio jurídico en relación al componente de la manifestación de voluntad de las partes implicadas, fue superado con el paso de los años, permitiendo una conceptualización clara del concepto. No obstante, conviene destacar las diferencias entre los conceptos de *declaración de voluntad* y de *manifestación de voluntad*.

Ambos términos, *manifestación de voluntad* y *declaración de voluntad*, hacen referencia a la exteriorización de la voluntad por parte de una persona, ya sea por la decisión de manifestarla o para satisfacer algún otro interés particular de la persona para la cual esta manifestación se haga necesaria. Por lo que, la voluntad interna de una persona puede ser exteriorizada a través del lenguaje verbal, tanto oral como escrito, o a través de un determinado comportamiento que no deje lugar a dudas de las intenciones del sujeto. Esta situación es más compleja de lo que en un primer momento pudiera parecer, puesto que cuando un sujeto quiere exteriorizar su voluntad lo hará ajustándose a cualquier medio verbal que considere apropiado, pero cuando este únicamente busca satisfacer una necesidad y ello conlleve a la manifestación directa de cierta voluntad, no empleará ningún tipo de lenguaje específico, sino que actuará para alcanzar su fin deseado, y a través de sus acciones dejará ver la voluntad interna de manera exteriorizada. Así, cuando el fin último de la persona sea exteriorizar su voluntad interna (pudiéndose basar en el lenguaje), se hablará de *declaración de voluntad*. Por el contrario, cuando la exteriorización de esa voluntad sea consecuencia directa de sus acciones en la satisfacción de una determinada necesidad, se hablará de *manifestación de voluntad* (Beltrán y Campos, 2009).

Paralelamente, dentro del estudio de la voluntad como elemento esencial del negocio jurídico, se debe analizar los requisitos que esa manifestación ha de tener para poder ser considerada elemento válido en el negocio jurídico, y no produciendo, por el

contrario, invalidez. En función de la literatura jurídica consultada, se podrían establecer dos requisitos para considerar válida la expresión de voluntad:

a) Que no existan vicios en la formación de la voluntad: para ello no pueden encontrarse ninguno de los siguientes elementos: error, dolo, violencia o intimidación en las personas, ya que conformarían los denominados *vicios de la voluntad*, haciendo carecer definitivamente de validez al negocio jurídico al que afecten.

b) Que el proceso se adecue a la normativa establecida por la ley o por los implicados dentro del negocio jurídico (las partes): es posible que la voluntad de las partes tenga que manifestarse de un modo determinado para que cause efectos legales. En caso de que alguna de las partes implicadas no llevase a cabo la expresión de su voluntad conforme a estos preceptos, esta sería considerada inválida, determinando la invalidez del negocio jurídico.

Por último, es adecuado mencionar el silencio o las presuntas manifestaciones de la voluntad. Y es que, a pesar de que el silencio, a priori, no es una vía adecuada para expresar la voluntad, la ley lo reconoce en determinadas ocasiones muy específicas, como pudiera ser cuando así lo pactasen las partes implicadas o cuando la propia ley lo señalare de manera específica. Por otro lado, la manifestación presunta de voluntad se da cuando las actuaciones de las partes, a pesar de no mediar consentimiento expreso (o manifestación expresa de la voluntad), dejan ver, sin equivocación, la voluntad o aceptación de las partes. Como ejemplo se expondrá el caso en el que, ante una determinada oferta, se dé comienzo a la prestación, sin haber sido aceptada previamente. En este caso, se da a entender que la parte ha aceptado la propuesta al comenzar a realizar las acciones en cuestión. Se trataría, por tanto, de una manifestación presunta de la voluntad de aceptación del acuerdo o contrato.

b) Causa: Existe una gran controversia en la conceptualización teórica de este elemento. No obstante, a efectos prácticos y según lo sugerido por autores como Beltrán y Campos (2009), se entenderá por causa del negocio jurídico el propósito que es perseguido por las distintas partes intervinientes. Así, la causa del negocio jurídico deberá de contener tres elementos indispensables para que no cause la invalidez del mismo: que la causa sea realizable, que sea lícita y que sea seria. Para que la causa sea realizable se entiende que el negocio jurídico debe causar efectos, es decir, que la causa de este sea posible de alcanzar. No se hace referencia al alcance efectivo de la causa, sino a la posibilidad de ser alcanzada. Que la causa del negocio sea viable de alcanzar. La seriedad de la causa, por su parte, hace alusión a la sensatez de la misma; mientras que la licitud, como su propio nombre indica, hace referencia a que la causa persiga la realización de un fin lícito, esto es, que no sea ni contrario a la Ley, ni a la costumbre, ni a los principios generales del Derecho.

c) Forma: La forma hace mención al modo en que se manifiesta la voluntad de las partes. Puede, por tanto, ser comprendida como la técnica de comunicación a través de la cual se exterioriza la voluntad de los implicados. Además, se puede distinguir entre la forma libre o la forma impuesta (o formalidad), el incumplimiento de la segunda, conllevaría a la nulidad del negocio jurídico.

En la forma libre son las partes implicadas en el negocio jurídico las que determinan la manera más adecuada de satisfacer sus necesidades e intereses, escogiendo el modo en el que expresarán su voluntad. Por ejemplo, las partes pueden resolver plasmar su voluntad a través de documento escrito o de palabra. Por el contrario, pudiera ser que una Ley exigiera a las partes implicadas formalizar o

externalizar su voluntad de una manera determinada, lo cual resultaría en el establecimiento de una formalidad. Es fácil comprender por qué todos los negocios jurídicos tienen forma libre, pero no todos tienen formalidad, puesto que no todos tienen una normativa a la cual deberán ceñirse las partes a la hora de exteriorizar su voluntad.

Así mismo, la formalidad puede derivar en dos consecuencias: “formalidad solemne o *ad solemnitatem*”, si el incumplimiento de la misma supone la nulidad del negocio jurídico, o “formalidad de prueba o *ad probationem*” en el caso de que el incumplimiento de la normativa no conlleve la nulidad del negocio jurídico en cuestión.

2.1.4.- *La eficacia del negocio jurídico: nulidad, anulabilidad y rescisión.*

Existen, como se ha podido comprobar anteriormente, ciertas circunstancias que podrían llegar a suponer la cancelación del negocio jurídico, es decir, que impedirían a este extender los efectos legales que persigue con su formalización. Dentro de estas causas se distinguen dos grupos: la invalidez y la ineficacia. La invalidez, a su vez, contiene tanto la nulidad como la anulabilidad, haciendo la primera referencia a características que harían al negocio jurídico nulo de pleno derecho; y la segunda a características que harían que, a solicitud de la parte, se pudiera anular la validez de dicho negocio. Por su parte, la ineficacia haría referencia a la posibilidad de cancelar los efectos del negocio jurídico por causas como el desistimiento, el incumplimiento de las condiciones pactadas o la rescisión. A continuación, se comentarán más detalladamente cada uno de estos elementos (Ramírez)¹⁵.

La nulidad, también conocida como nulidad absoluta, hace referencia al supuesto más grave que se puede dar, puesto que conlleva a que el negocio jurídico se contraponga a una determinada normativa legal, o bien, que no se pueda hablar de negocio jurídico porque no exista como tal, al no estar presentes algunos de sus elementos esenciales. Hay que tener en cuenta que la nulidad no tiene fecha de prescripción y cualquier persona puede ejercitarla (Uribe¹⁶; Soria¹⁷).

La anulabilidad, en cambio, comprende aquellas situaciones en las que, a pesar de no estarse infringiendo ningún tipo de normativa legal, ni faltar ninguno de los elementos esenciales anteriormente mencionados, existe algún tipo de defecto que hace posible que alguna de las partes involucradas pueda solicitar la anulación del negocio jurídico. Además, cabe la posibilidad de realizar una anulación parcial del negocio jurídico, esto es, que no afecte a la totalidad de este, sino tan solo a ciertos aspectos determinados. Esto se conoce como anulabilidad parcial (Palacios)¹⁸.

Por tanto, después de lo mencionado podemos sacar en conclusión que, se puede comprender que la anulabilidad está causada por una serie de factores que conllevan una menor gravedad que la nulidad. Algunos de estos factores pueden ser los denominados *vicios de voluntad*, que ya han sido comentados anteriormente, y entre los que se incluye el error, el dolo o la presencia de violencia o intimidación en alguna de las partes. Otro de los factores que puede concluir en la anulabilidad del negocio jurídico, sería la falta de plena capacidad de obrar de alguna de las partes implicadas en el propio

¹⁵ Ramírez, E. (2008) *La ineficacia en el negocio jurídico*. Editorial Universidad del Rosario.

¹⁶ Uribe, H. (2010) La ineficacia del negocio jurídico en el derecho privado colombiano. *Criterios: cuadernos jurídicos y política internacional*, 3(1): pags 19-43.

¹⁷ Soria, A. (2015) La ineficacia del negocio jurídico. *Forseti*, 1(1): pags 134-142.

¹⁸ Palacios, E. (1998) Contribución a la teoría de la nulidad parcial del negocio jurídico. *Themis: revista de derecho*, 38(1): pags 41-57.

negocio jurídico, como pudieran ser los menores no emancipados o personas que estén sometidos a algún tipo de tutela especial (Vega)¹⁹.

Es importante destacar que, a diferencia de la nulidad, la cual no tiene ningún tipo de fecha de prescripción, la anulabilidad de un negocio jurídico sí que presenta una fecha de caducidad, concretamente de cuatro años. A partir de este momento, las partes afectadas pierden la posibilidad de solicitar la anulación del negocio jurídico. Existen una gran cantidad de situaciones diferentes a las que se les aplica una serie de medidas distintas para determinar el punto desde el cual comenzará a correr el tiempo de caducidad anteriormente nombrado (Uribe; Soria; Ramírez).

Y por último, se debe reseñar que cuando se declare la nulidad de un determinado negocio jurídico, la parte afectada deberá reponer el objeto del negocio, los beneficios que este le pudiera haber reportado, así como los intereses a contabilizar desde el momento en que se hizo efectivo el mencionado negocio jurídico. En el hipotético caso de que este objeto del negocio jurídico se hubiese perdido o deteriorado, la parte afectada deberá de reponerlo o indemnizar con el valor que tenía en el momento en que perdió su funcionalidad o valor (Wolters Kluwer)²⁰.

Se ha de mencionar, igualmente, el fenómeno de rescisión. La rescisión es un caso concreto de ineficacia en el negocio jurídico que tiene su origen en un momento posterior a la formalización del mismo. Además, se pueden distinguir dos grupos o categorías dentro de las posibles causas de rescisión de un negocio jurídico; la rescisión por lesión y la rescisión por fraude (Wolters Kluwer).

A nivel doctrinal, el Tribunal Supremo se ha pronunciado, en diferentes sentencias, acerca de las diferencias existentes entre los conceptos invalidez e ineficacia, así como acerca del debate generado por dónde encuadrar la nulidad y la anulabilidad, que como se ha podido comprobar con anterioridad, en la doctrina clásica se engloban bajo el término *invalidez*, es decir, como una ineficacia que viene motivada por factores estructurales y no por factores sobrevenidos y puntuales (como pudiera ser el incumplimiento de un contrato o cualquier hecho que sobreviniese provocando la rescisión del acuerdo) (Gomá)²¹.

La realidad es que existe muy poca regulación en el Código Civil acerca de la ineficacia de los contratos, sin una expresión o diferenciación clara entre los conceptos de nulidad y anulabilidad, que no se comprenden en relación con las causas, como sí sucedía con la invalidez y la ineficacia, sino más bien en relación a la manera en la que se expresan. Es decir, la nulidad existiría desde el comienzo mientras que la anulabilidad sería declarativa, pudiendo ejercerla toda persona interesada sin límite de prescripción. Otro de los debates a abordar sería el de la validez y la eficacia de aquellos contratos que, a pesar de ser anulables, todavía no han sido anulados (Gomá). Tal y

¹⁹ Vega, V. (2007) El negocio jurídico: invalidez e ineficacia. *Revista de estudios económicos y empresariales*, 19(1): pags 177-234.

²⁰ Wolters Kluwer. (2022-b) El negocio jurídico [Internet]. Rescatado de: https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUjYxMztlUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAS5_eszUAAAA=WKE [Consultado el 12 de febrero de 2022]

²¹ Gomá, I. (2018) Comentario de la sentencia del Tribunal Supremo de 10 de enero de 2018 (2/2018) [Internet]. Rescatado de: https://www.boe.es/biblioteca_juridica/comentarios_sentencias_unificacion_doctrina_civil_y_mercantil/abrir_pdf.php?id=COM-D-2018-34 [Consultado el 14 de abril de 2022]

como se expresa en la sentencia STS 12/2010 de 28 de enero de 2010²², la declaración de la nulidad comprende cualquier caso de existencia de ineficacia en el negocio jurídico, al no existir una precisión significativa ni en la doctrina ni en Código Civil a la hora de definir con exactitud la terminología en relación con la invalidez y la ineficacia.

En sentencias como la STS 19 de octubre de 1987²³, tal y como comenta Gomá, se observa que no se puede declarar la nulidad de manera indiscriminada, sino que ha de ser el juez quien distinga los supuestos en que la nulidad estaría terminantemente establecida, diferenciándola de los supuestos en los que la ley pudiera disponer otra cosa y aquellos actos en los que no se encuentre algún tipo de precepto no expresamente declarado; lo que obligará a extremar la precaución a la hora de discernir las características concretas del caso a juzgar.

Existe, además, la figura del negocio parcialmente nulo, que se daría cuando existe un negocio jurídico con distintos pactos y solo algunos de ellos son nulos. En este caso, la jurisprudencia acepta este tipo de negocio, en donde solamente se le daría validez a aquellos pactos no nulos, como se observa en la sentencia STS 834/2009 de 22 de diciembre de 2009²⁴ aplicando por lo tanto el precepto de que lo no nulo no es viciado por lo nulo. Otro caso sería, según se observa en la misma sentencia del Tribunal Supremo, cuando existiese un segundo contrato cuya validez dependiera de los pactos nulos del primero, en cuyo caso quedaría anulado en aplicación del principio "*simul stabunt, simul cadent*".

2.2.- Clases de actos y de negocios jurídicos

Tal y como se pudo observar anteriormente, es imposible concebir el negocio jurídico de manera independiente al acto jurídico, pues supone ir un paso más allá respecto a este. Por ello, no es sorprendente encontrar grandes similitudes a la hora de clasificar los distintos tipos de actos y negocio jurídicos. Así, en relación a los actos jurídicos, de entre las distintas clasificaciones observadas según las diferentes fuentes bibliográficas consultadas, se sugiere la siguiente (Calero; Gallegos²⁵):

a) Según su eficacia jurídica: según estos actos sean válidos, inválidos (nulos o anulables) o, por el contrario, inexistentes. Los actos válidos originan las consecuencias jurídicas inicialmente previstas según la norma. Dentro de los actos inválidos, se distinguen el acto nulo, caracterizado por serlo desde el inicio, al ser contrario a la norma; y el acto anulable que, sin ser nulo de pleno derecho, contiene o carece de algunos elementos que pudieran llevar a determinar su invalidez (vicios) en caso de no ser reparados. Además, la anulabilidad supone que hay validez desde el inicio en el momento en el que se declara la anulabilidad. Por último, los actos inexistentes, como su propio nombre indica, nunca han reunido las condiciones para producir un acto jurídico.

b) Según el número de voluntades que sean requeridas y que concurren en el acto: dentro de esta categoría se encuentran los actos unilaterales (es decir, aquellos en los que solo se requiere la manifestación de la voluntad de una persona, como pudiera ser el caso de la firma de un documento

²² ES:TS:2010:59

²³ ES:TS:1987:6494

²⁴ ES:TS:2009:8533

²⁵ Gallegos, N. (2006) *La teoría del hecho y acto jurídico aplicada al derecho familiar*. Colección Francisco Santamaría, Pensamientos y Estudios Jurídicos.

de voluntades anticipadas), los bilaterales (cuando es necesaria la intervención de dos personas, siendo el ejemplo más comúnmente expuesto la firma de un contrato) y los plurilaterales (en los que es necesaria la concurrencia de dos o más personas, como pudiera ser, por ejemplo, el endoso de un documento negociable mercantil, donde se requiere la figura del librador, del librado, del endosador y del endosatario).

c) Según si entre las partes concurre alguna persona fallecida o no: distinguiéndose, por tanto, actos *inter vivos* (donde todas las partes viven) o *mortis causa* (a raíz del fallecimiento de alguna de las partes, como sucede, por ejemplo, en el caso de un testamento).

d) Según el beneficio de las partes: distinguiéndose los actos gratuitos (donde los beneficios van a cargo exclusivamente de una de las partes, como pudiera suceder en una donación); y los actos onerosos (donde, por el contrario, todas las partes persiguen la obtención de algún tipo de beneficio. Como ejemplo, este sería el caso de la celebración de un contrato laboral, donde el empleado buscaría la obtención de una contraprestación por la labor realizada, es decir, un salario; y el empleador buscaría beneficiarse del trabajo del empleado. O la celebración de un contrato de alquiler, donde el arrendador buscaría percibir una prestación económica a cambio de la cesión del derecho de disfrute de sus bienes, y el arrendatario buscaría el disfrute de este derecho).

e) Según el contenido: distinguiéndose las categorías de actos jurídicos familiares o patrimoniales, siendo los primeros aquellos relacionados con el establecimiento de vínculos legales de familia (como pudiera ser el matrimonio, la inscripción como pareja de hecho o la adopción); y los segundos, relacionados con el intercambio de derechos apreciables económicamente (como pudiera ser, por ejemplo, el cobro de una letra de cambio o de un cheque bancario).

f) Según la subsistencia del propio acto jurídico: esto es, si el acto se sustenta por sí mismo, como pudiera ser la celebración de un contrato de compraventa; o si requiere otro acto de respaldo, como el caso de los actos jurídicos accesorios (distinguiendo, a su vez, los *actos de garantía*, como pudiera ser la formalización de una hipoteca; o los *dependientes*, como las capitulaciones matrimoniales). En cualquier caso, y en relación a los *actos jurídicos accesorios*, ha de tenerse en cuenta que en caso de que el acto de respaldo o principal falte, el accesorio caducaría; del mismo modo que se hace necesaria la preexistencia del acto de respaldo antes de formalizar el accesorio (pues este no puede existir sin aquel).

g) En función de las formalidades exigidas: en este caso, se distinguen entre actos jurídicos formales (solemnes) e informales. Los primeros deben contar con una serie de formalidades a la hora de su celebración para ser declarados válidos. Se distinguen, a su vez, las siguientes formalidades: *i) objetivas:* cuando su existencia es indispensable para asegurar la validez del acto; *ii) habilitantes:* cuando se establecen con el fin de proteger a personas con algún tipo de limitación cognitiva; *iii) de prueba:* las que se exigen para la acreditación ante la sociedad o determinadas autoridades; y *iv) de publicidad:* las que tienen por objeto dar visibilidad a un acto jurídico concreto, como pudiera ser la inscripción de un determinado negocio en un registro, a efectos de que cualquier persona pueda comprobar su existencia. Consecuentemente a lo explicado, los actos informales no necesitarían cumplir con ninguna de las formalidades anteriormente mencionadas para ser válidos.

Como ha venido sucediendo desde el inicio del estudio realizado, se han encontrado diferentes clasificaciones del negocio jurídico, no obstante, se ha propuesto una clasificación más profunda en función de lo observado en la mayoría de las obras consultadas. De este modo, se podrían clasificar los negocios jurídicos en función de los siguientes criterios (Danz, 2017²⁶; Scialoja, 2022²⁷):

a) Según si se trata de negocios jurídicos de tipo patrimonial o de negocios jurídicos de tipo personal: en el caso de los negocios jurídicos de tipo patrimonial se regulan relaciones donde lo económico se establece como el pilar central, como pudiera ser el caso de los contratos laborales o las declaraciones de últimas voluntades o testamentarias. Mientras que, por otro lado, dentro de los negocios jurídicos de tipo personal se encuentran aquellos en los que lo económico no es el motivo principal del negocio, sino el estado civil de la persona, como pudiera ser la celebración de un contrato matrimonial o la adquisición de una determinada nacionalidad por parte de una persona extranjera, entre otros. Se ha de destacar que el hecho de que lo económico no resulte el motivo central del negocio jurídico de tipo personal, no hace que se descarte su existencia, pudiendo estar presente e incluso tener un alto grado de protagonismo, como podría suceder en el establecimiento del régimen económico matrimonial (que evidentemente sería un negocio jurídico y, además, lo sería de tipo personal, en lugar de patrimonial).

b) Según el número de partes que queden implicadas en el negocio jurídico en cuestión: pudiéndose distinguir entre negocio unilateral, negocio bilateral o negocio plurilateral. Algunos autores sugieren que para el empleo de esta clasificación no es tan interesante observar el número de partes implicadas como el observar de cuántas partes provengan las declaraciones de voluntad en cuestión. Así, como ejemplo, un negocio unilateral sería aquel en el que tan solo se encuentra la declaración de voluntad de una parte, como pudiera ser el renunciar a un determinado derecho. Además, puede ser que para que el negocio jurídico unilateral sea efectivo existan una o varias terceras personas que hayan de conocer del asunto en cuestión, distinguiéndose así, entre negocio recepticio o no recepticio (cuando la existencia de terceros no es una condición indispensable para otorgar validez al acto). Por último, existen los negocios jurídicos bilaterales, en los que interviene la declaración de voluntad de dos personas (siendo el ejemplo más frecuente la celebración de un contrato laboral); o plurilateral, cuando la declaración de voluntad se extiende a más de tres partes, como podría suceder en el caso en que tres o más socios decidan constituir una nueva sociedad mercantil.

c) Negocios jurídicos *inter vivos* y negocios jurídicos *mortis causa*: según si interviene o no la muerte de alguna de las partes. Por ejemplo, en el caso de la realización de una declaración de últimas voluntades, una persona manifiesta su voluntad acerca de determinadas cuestiones para que se lleven a cabo una vez se produzca su fallecimiento, tratándose, por tanto, de un negocio jurídico de tipo *mortis causa*, mientras que en un negocio jurídico *inter vivos* no es necesario que se produzca, como se decía anteriormente, la muerte de ninguna parte (un contrato de compraventa, por ejemplo).

²⁶ Danz, E. **La interpretación de los negocios jurídicos**. Olejnik Ediciones.

²⁷ Scialoja, V. **Negocios jurídicos**. Olejnik Ediciones.

d) Según la formalidad del negocio jurídico: se pueden distinguir negocios jurídicos formales de negocios jurídicos informales según si existen determinadas condiciones legales con las que hayan de llevarse a cabo para producir los efectos deseados (se estaría ante un negocio jurídico formal o solemne, como pudiera ser la donación de bienes patrimoniales); o si, por el contrario, basta con la manifestación de la voluntad de las partes implicadas y la presencia del resto de elementos jurídicos esenciales que garanticen la validez del negocio.

e) Según si son negocios jurídicos típicos o atípicos: estos tipos de negocios jurídicos se distinguen por la existencia, o ausencia, de normativa legal específica que los regule. Así, los negocios jurídicos atípicos no se rigen más que por la voluntad de las propias partes implicadas (respetando los distintos elementos formales de los contratos). Ejemplos de negocios típicos serían la compraventa, el arrendamiento, la permuta o el usufructo; mientras que un negocio atípico podría ser el intercambio de bienes mueble so inmuebles.

f) Según la existencia, o no, de ánimo de lucro en la celebración del negocio jurídico: así, se puede distinguir entre negocios jurídicos gratuitos en los que uno de los sujetos obtiene un beneficio directo de la celebración del negocio jurídico sin tener que asumir ningún tipo de contraprestación (como sería el caso de la persona que recibe una donación o incluso que solicita un préstamo); o negocios jurídicos onerosos donde la prestación de uno de los implicados se lleva a cabo esperando una contraprestación de vuelta (como podría ser la renuncia de un derecho a cambio de un determinado dinero).

Se ha elaborado un esquema que permite observar de manera gráfica y resumida esta clasificación (Ver Figura 1).

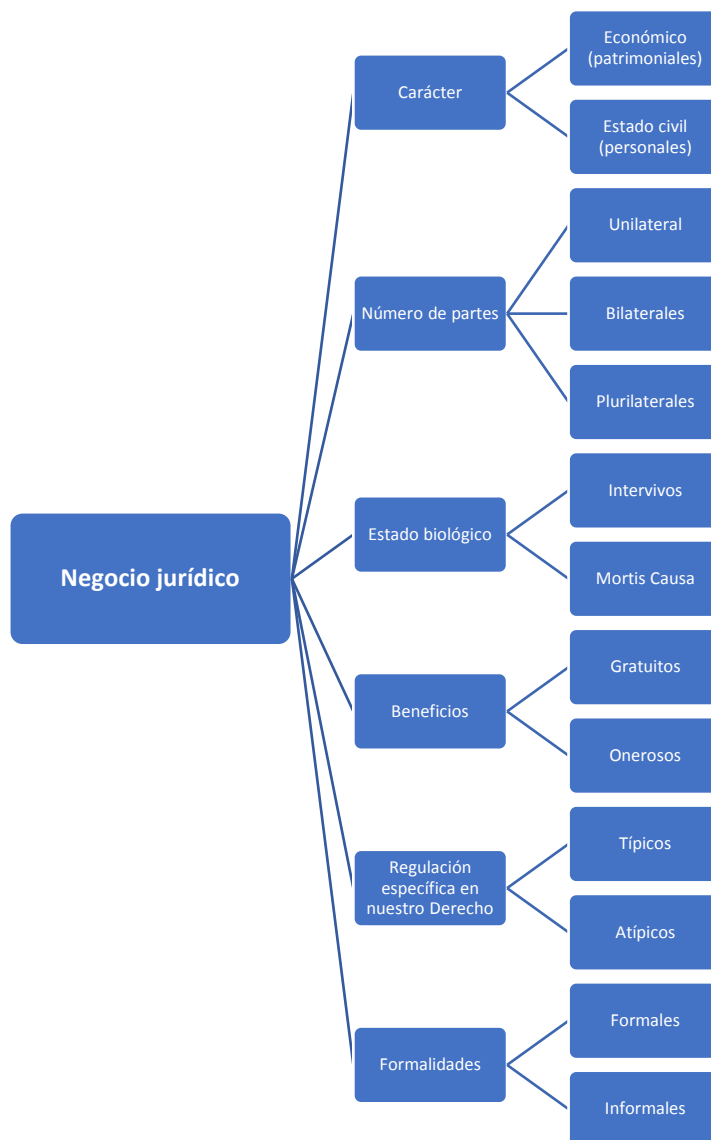


Figura 1: Clasificación del negocio jurídico. Fuente: Elaboración propia en base a Danz y Scialoja.

Como se puede observar, existe una gran similitud en la clasificación de los actos jurídicos y de los negocios jurídicos, ya que ambos conceptos están íntimamente relacionados, porque todo negocio jurídico constituye un acto jurídico, aunque no todos los actos jurídicos constituyan un negocio jurídico.

Se ha podido comprobar que no existe una clasificación universalmente aceptada en relación a las diferentes clases de negocio jurídico. Anteriormente, se han mostrado algunas variables en torno a las que clasificar estos, pero existen otras formas de hacerlo, tal y como expone (Sirgado 2014)²⁸, inspirado en lo establecido desde el Derecho Civil alemán. Primeramente, se tiene una clasificación en función del contenido de la relación jurídica extrapolable del propio negocio jurídico considerado. En este caso, se puede estar frente a un negocio jurídico de tipo obligacional, como es el

²⁸ Sirgado, E. (2014) El negocio jurídico, la abstracción y el Derecho Civil Alemán. *Revista de Derecho*, 6(1): pags 49-68.

caso de la compraventa; de tipo real, como podría ser la transmisión de la propiedad de un determinado bien; de tipo personal o familiar, como la celebración de un contrato matrimonial; o de tipo hereditario, como sucedería con el testamento. Tal y como se puede apreciar en esta primera opción clasificatoria, se está dando respuesta análogamente a una segunda necesidad: la de conocer el grado de autonomía existente en la voluntad a la hora de determinar el contenido de dicho negocio jurídico.

Posteriormente, si se presta atención al contenido de la relación jurídica que se establece, se podría distinguir entre negocio jurídicos de tipo patrimonial o negocios jurídicos de tipo personal. No obstante, se puede profundizar aún más sobre la clase de negocio jurídico de tipo patrimonial, distinguiendo, a su vez, entre el negocio jurídico causal y el negocio jurídico abstracto. Además, si se valora la consecuencia jurídica que trata de alcanzarse por medio del establecimiento del negocio jurídico, se puede distinguir entre negocio jurídico obligacional; negocio jurídico de disposición; y negocio jurídico de adquisición. Y es que no es lo mismo que una persona ceda la propiedad de la vivienda a cambio de una contraprestación económica (negocio jurídico de adquisición); que esta persona lo haga obligada, por ejemplo, por el Estado (estando en este caso ante un negocio jurídico patrimonial obligacional). A fin de cuentas, esta última propuesta proporciona una respuesta a la pregunta de cuáles son los efectos que origina la celebración de un determinado negocio jurídico. Continuando con el negocio jurídico patrimonial (también denominado de enriquecimiento), se observa como todos los negocios de este tipo se realizan buscando, por parte de todos los implicados, alguna razón jurídica determinada. Es decir, que todos los implicados persiguen un mismo fin concreto y específico. Este fin, a su vez, puede ser típico o atípico. Dentro de los fines típicos se distinguen: el cumplimiento; la donación; y la adquisición de algún tipo de derecho o ventaja. No obstante, cualquier fin que no se encuentre prohibido por la Ley o sea contrario a las buenas costumbres entraría dentro de estas posibilidades. En cualquier caso, lo distintivo de este tipo de negocio jurídico (patrimonial) sería que las partes implicadas se atribuyeran algo entre sí, bien de manera discreta o de manera recíproca (Sirgado, 2014; Scialoja, 2017).

A continuación, se realiza un breve análisis acerca de tres tipos de negocio jurídico anteriormente mencionados: el negocio jurídico obligacional; el negocio jurídico de disposición; y el negocio jurídico de adquisición.

El negocio jurídico obligacional es aquel por el cual dos o más personas se obligan, por medio de este, a realizar u omitir una serie de cuestiones determinadas. Por lo tanto, a partir de este negocio jurídico se establece una relación que obliga a ambas partes a un determinado deber, de modo que una de ellas (el obligado o también llamado deudor) tiene la responsabilidad a comportarse según estipule el pacto realizado con respecto al acreedor. A fin de cuentas, este tipo de negocio establece la vía para desarrollar, en un momento posterior, una transmisión de derechos de tipo patrimonial. Además, este tipo de negocios jurídicos requieren de la existencia de relaciones jurídicas entre las partes implicadas, no modificando ni teniendo ningún tipo de efecto sobre otros derechos preexistentes. Esta clase de negocio jurídico tiene por función la de generar una razón jurídica para mantener la prestación en cuestión. No se enfoca tanto en la disminución del activo del deudor, sino más concretamente en un aumento de su pasivo.

Los negocios jurídicos obligacionales producen efectos relativos, ya que solo se produce efecto frente a sujetos determinados, lo que excluye, de alguna manera, a todos aquellos sujetos que no hayan quedado ligados a este de manera expresa en la relación obligacional que se ha establecido. A fin de cuentas, en este tipo de negocios cada una

de las partes asume personalmente el riesgo de insolvencia de las demás partes implicadas.

Dentro de los negocios jurídicos obligacionales se encuentran contratos obligacionales tan populares como el contrato de compraventa; la donación; o los contratos de arrendamientos urbanos entre otros (los cuales se analizarán a continuación con mayor detalle). No obstante, se pueden encontrar otros negocios obligacionales como los relativos a las pensiones de alimentos en Derecho de familia o la compraventa de la herencia.

Dentro de los ejemplos anteriormente mencionados, el contrato de compraventa constituye uno de los negocios jurídicos más frecuentes de la sociedad actual, a través del cual, una parte se obliga a entregar algo a otra parte, a cambio de un determinado precio. Para hablar de este tipo de contrato es necesario dirigirse al Código Civil español, que en su artículo 1445, lo define como el proceso por el cual una parte (denominada vendedor) adquiere la obligación de entregar algo a otra parte (denominada comprador), adquiriendo éste a su vez, la obligación de entregar una determinada retribución económica al primero.

Además, es preciso señalar que el contrato de compraventa está rodeado de numerosas particularidades que lo definen y lo regulan. Por ejemplo, se distingue entre contrato de compraventa civil o mercantil; siendo el segundo el que se practica con la finalidad de adquirir un determinado rendimiento económico a través de la reventa (con puntuales excepciones como pudieran ser la venta de objetos artesanales; determinadas transacciones agrícolas y ganaderas; o la venta por parte de una persona física de los bienes que le exceden habiendo sido comprados para consumo propio, entre otras muchas). Además, la compraventa puede ser de tipo voluntario o necesario, siendo el primer tipo las ventas que se realizan libre y voluntariamente para satisfacer una necesidad puntual del vendedor; y el segundo (necesario) las que se realizan de manera forzosa. A su vez, se distingue la compraventa pública de la privada según si el proceso se lleva a cabo a través de subasta de libre participación (compraventa pública) o si el vendedor y el comprador se ponen en contacto de forma directa y por su cuenta (compraventa privada). Por último, se dirá que en función de la manera en que se ejecute la compraventa se puede distinguir entre compraventa ordinaria (donde el vendedor entrega algo al comprador de manera puntual y única); y compraventa de suministro (donde el vendedor y el comprador acuerdan la entrega repetida en el tiempo de una determinada mercancía a cambio de una serie de pagos recurrentes) (Seco²⁹; Pérez³⁰).

El último punto para tratar en el estudio de la compraventa como negocio jurídico son los elementos reales que intervienen en el propio negocio. Primeramente, se tiene el bien objeto de compraventa, que no ha de ser necesariamente un bien físico o tangible, sino que la compraventa puede hacer referencia al traspaso de la titularidad de un determinado derecho (aunque este tipo de bienes tienen una regulación legal específica según el Código Civil). De forma similar, el bien ha de ser lícito a nivel mercantil, además de reunir unas determinadas características; ser real/posible, si no es

²⁹ Seco, E. (2009) El contrato mercantil de compraventa [Internet]. Marcial Pons. Rescatado de: <https://www.marcialpons.es/media/pdf/100845237.pdf> [Consultado el 18 de febrero de 2022]

³⁰ Pérez, B. (2003) Contrato de compraventa. Capítulo II: El contrato de compraventa [Internet]. Rescatado de: http://metabase.uaem.mx/bitstream/handle/123456789/1706/344_04.pdf?sequence=1 [Consultado el 18 de febrero de 2022]

en el momento presente, en algún momento futuro (y es que, a pesar de no haber ningún problema en que el bien objeto de la compraventa todavía no exista, si este va a ser fabricado en un futuro; nunca podrá constituir objeto de compraventa un bien imposible o irrealizable). Obviamente, como se comentó anteriormente, el objeto de la compraventa ha de ser lícito, quedando expresamente prohibida la compraventa de objetos prohibidos o ilegales. Además, el vendedor ha de acreditar la titularidad del bien objeto de compraventa o contar con la autorización formal de aquel (Perdices³¹).

Además del bien, otro elemento real imprescindible en la compraventa es el precio, ya que es lo que verdaderamente define un negocio jurídico como compraventa (si este no existiera no se podría hablar de compraventa, ya que se estaría estableciendo un negocio jurídico de diferente naturaleza como la donación, entre otros). El precio se conceptualiza como la cantidad económica que el comprador ha de pagar al vendedor a cambio de adquirir la titularidad del bien objeto de compraventa. Además, el precio ha de reunir una serie de características; ha de ser verdadero/real, ha de ser concreto o determinado, ha de poder expresarse en algún tipo de moneda existente, y ha de ser lícito si existe algún tipo de normativa que acote los valores máximos y mínimos en los que puede oscilar (Sánchez³²).

Otro de los ejemplos de negocios jurídicos obligacionales era el contrato de arrendamiento, que hoy en día estos tienen hasta una triple regulación en nuestro régimen jurídico, en función de la fecha de celebración del mismo. Así, se distingue entre:

- Contratos celebrados de manera previa al 9 de mayo de 1985, los cuales quedan regidos por el Decreto 4104/1964 de 24 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Arrendamientos Urbanos.
- Contratos celebrados en el periodo (09/05/1985 – 31/12/1994), los cuales se rigen por denominado “Decreto Boyer”; por la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964 y por lo previsto en las disposiciones transitorias de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994
- Contratos celebrados de manera posterior a los anteriores (a partir del 1 de enero de 1995): se rigen por la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994, debiendo tener en cuenta las modificaciones que sobre ella se realizan por la Ley 4/2013 de 4 de junio; el Real Decreto Ley 21/2018 o el Real Decreto Ley 7/2019.

De la propia Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994 se concluye que el término “arrendamiento urbano” hace alusión al hecho de ceder, por parte de una persona a otra, el derecho a disfrutar de un bien inmueble durante un tiempo determinado a cambio de una compensación económica. Además, a nivel legal ha de distinguirse el arrendamiento para satisfacer la necesidad de habitar una vivienda (arrendamiento de vivienda), del arrendamiento para uso distinto de vivienda, que haría alusión a cualquier arrendamiento que recaiga sobre una edificación pero que no tenga por finalidad el empleo de esta como vivienda. Dentro de esta última categoría se englobarían todos aquellos arrendamientos destinados a la explotación de una actividad comercial o industrial, además de los arrendamientos con el fin de habitar por

³¹ Perdices, A. (2001) Contrato de compraventa: perfección. *Cuadernos Civitas de jurisprudencia civil*, 56(1): pags 577-592.

³² Sánchez, C. (2020) El precio en la compraventa. *Diario La Ley*, 9744(1): pags 1-18.

temporadas específicas una vivienda, como sería el caso de los arrendamientos vacacionales. Por último, se hace referencia al arrendamiento de mobiliario, habitáculos como trasteros o plazas de garaje, que sean cedidos de manera conjunta en el arrendamiento de una vivienda, lo que entraría igualmente dentro de la categoría de “arrendamiento de vivienda”.

Caben destacar algunas particularidades en relación con los contratos de arrendamiento urbano. Primeramente, en relación con la forma de estos, existe el denominado “principio de la libertad de forma”, bien oral o escrita, aunque para cantidades superiores a 9 euros la formalización ha de ser necesariamente por escrito. Debe quedar perfectamente identificado en el contrato, además de la identidad de las partes, la identidad de la finca de arrendamiento; la duración que se ha estimado entre las partes; la contraprestación que el arrendatario realizará al arrendador a cambio del derecho de uso y disfrute de la vivienda, así como el resto de las cláusulas que ambas partes tengan a bien establecer y plasmar en el contrato (Duelo)³³.

Además, como se ha podido comprobar anteriormente, se han creado distintas normativas que complementan a la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994. Por ejemplo, la Ley 4/2013 de 4 de junio, incorporó una modificación con la finalidad de hacer más flexible el mercado de arrendamiento de bienes inmuebles, reforzando la libertad de pactos entre las partes, reduciendo desde los cinco años iniciales hasta los tres años la prórroga obligada del contrato y desde los tres años hasta uno la prórroga tácita. Además, las modificaciones introducidas a través de esta ley permitieron facilitar la recuperación del derecho de uso del bien inmueble por parte del arrendador en el caso de que este necesitase emplear esta vivienda como vivienda habitual. Igualmente, permitía al arrendatario renunciar al contrato de manera libre una vez hubiesen pasado seis meses iniciales desde su formalización, siempre que se avisase con un plazo mínimo de 30 días al arrendador (Vives)³⁴.

Posteriormente, el Real Decreto Ley 21/2018 de 14 de diciembre; y el Real Decreto Ley 7/2019 de 1 de marzo introducen nuevas modificaciones con el objetivo de fortalecer los derechos y la estabilidad de las partes. Así, se aumenta el compromiso desde los tres años hasta los cinco, extendiéndose hasta los siete años en el caso de que el arrendador no sea una persona física, sino que se trate de una persona jurídica. Además, la fianza que debe entregar el arrendatario en el momento de formalización del contrato se limita a un máximo de dos mensualidades, y se establece la necesidad de que sea la persona jurídica arrendataria la que corra con los gastos de gestión inmobiliaria y formalización del contrato (Duelo).

Por último, entre los ejemplos proporcionados, se tiene la donación, la cual es habitualmente conceptualizada como el contrato por el cual una parte manifiesta su voluntad de ceder de manera plenamente gratuita a otra un determinado bien. El código civil español comenta, a este respecto, que la donación se configura como un acto de libertad por la cual una parte cede un determinado bien a otra que lo acepta. No obstante, consultando teoría legal y analizando jurisprudencia, es fácilmente reconocible que la donación no es un acto sino un verdadero contrato que genera obligaciones, aunque en este caso, tan solo para una de las partes, el sujeto que realiza la donación.

³³ Duelo, M. (2021) Actualización normativa del arrendamiento de vivienda en España: desde la LAY hasta la Ley estatal de vivienda. *Revista del sector inmobiliario*, 210(1), pags 11-14.

³⁴ Vives, I. (2013) La modificación de la Ley de arrendamientos urbanos: la libertad de pactos. *Inmueble: Revista del sector inmobiliario*, 137(1), pags 42-44.

Así, y como será analizado con mayor profundidad más adelante, un negocio jurídico típicamente bilateral, al existir dos partes claramente diferenciadas (donante y donatario), constituye un contrato unilateral, ya que solo una de esas dos partes asumirá las obligaciones derivadas del contrato: el donante (Faus)³⁵.

Por su parte, la jurisprudencia afirma que la donación consiste en un negocio jurídico en el que una de las partes y por voluntad propia, con total libertad (*animus donandi*), se empobrece a nivel de patrimonio a la vez que la parte contraria se enriquece con la recepción de la donación, señalando que en el momento en el que existe un interés en ambas partes y/o no existe esa libertad en una de ellas, no puede ser considerado como donación. En resumidas palabras, se trata de la cesión de un bien sin contraprestación económica por la otra parte (STS 359/2011, de 20 de mayo de 2011³⁶).

Hay que tener en cuenta que no necesariamente se ha de producir el acto de transmisión de un bien, puesto que actos como el perdonar una deuda o asumir una deuda ajena suponen, una donación. No obstante, de igual modo, la jurisprudencia muestra que la promesa de donar no constituye una donación, a pesar de que esté hecho se encuentra al margen de nuestro ordenamiento jurídico (STS 265/2019, de 10 de mayo de 2019³⁷).

Por último, se quiere hacer referencia a los distintos tipos de donación que pueden encontrarse recogidas en la normativa legal:

- Donación pura: la donación estándar anteriormente conceptualizada.
- Donación condicional: es un tipo de donación que no sucederá a menos que se den una serie de condiciones determinadas.
- Donación remuneratoria: se realiza para premiar a alguien por cualquier tipo de méritos o servicio prestado, llevándose a cabo siempre y cuando no medien deudas exigibles.
- Donación por causas matrimoniales o *propter nuptias*: donación realizada con ocasión de la celebración de un matrimonio.
- Donación con cláusula de reversión: donación con posibilidad de reversión para el donador (de forma exclusiva).

Se observa que existen una serie de condiciones que permiten anular el contrato de donación, conocidas como causas de revocación, y que incluyen situaciones como que el donatario cometiese algún delito en contra del donante, sus bienes, o sus familiares cercanos; que el donatario no facilitase una alimentación básica al donante en el caso de que éste lo necesitase; que el donatario no se haga cargo de los gravámenes que pudieran quedar pendientes por el acto de donación o que, en caso de una donación

³⁵ Faus, M. (2022) Concepto y clases de donación. VLEX. Rescatado de: <https://vlex.es/vid/concepto-clases-donacion-415989502#:~:text=La%20jurisprudencia%20ha%20sentado%20que,antigua%20STS%20de%205%20de> [Consultado el 10 de marzo de 2022]

³⁶ ES:TS:2011:3332

³⁷ ES:TS:2019:1452

condicional, no se cumpla la condición por la cual se hace esa donación, como podría ser la celebración de un matrimonio si este no llegara a producirse.

En relación al negocio jurídico de disposición, que también reciben habitualmente el nombre de negocios jurídicos reales, engloba todos aquellos negocios que tienen por finalidad el verter sus efectos sobre derechos ya existentes. Esto justifica su denominación, ya que el negocio jurídico de disposición dispone de un derecho pre-existente. Se ha de tener en cuenta que por disposición se entiende toda aquella manifestación de voluntad mediante la cual se transmite o modifica un determinado contenido o se da por concluido un derecho. Esta clase de negocio jurídico, a diferencia de otros anteriormente mencionadas, engloba un número finito de negocios que vienen determinados por el correspondiente ordenamiento jurídico (Espiau³⁸; Sirgado).

Algunos ejemplos que pueden englobarse dentro de este tipo de negocios jurídicos serían la transmisión de la propiedad; la cesión de créditos; la manifestación de la voluntad de abandono de una determinada propiedad o fenómenos como la prenda o la transformación de una deuda en una hipoteca. Tal y como se puede observar este tipo de negocios jurídicos se desarrollan siempre a raíz del derecho que una determinada persona tiene sobre un determinado bien. Como puede resultar obvio, para que este tipo de negocios puedan darse, la persona que disponga ha de tener facultad para ello, teniendo el correspondiente poder de disposición, que en principio le corresponde al titular del derecho, pero que puede presentar ciertas excepciones como los casos en los que el ordenamiento jurídico reconozca la prohibición de disponer por parte de algún tipo de autoridad pública (Espiau).

Al contrario de lo que sucedía con los negocios jurídicos obligacionales, en los de disposición se produce una disminución del activo del disponente (y no un aumento de su pasivo, como sucedía en las primeras). Esto se debe a que, ejemplificando para el negocio de compraventa, anteriormente descrito, este obliga al vendedor a la entrega de un determinado bien, no de la propiedad, como sucede en las disposiciones, donde el derecho en cuestión es afectado de manera íntegra. Las disposiciones tienen un efecto absoluto que incorpora efectos para todas las partes, en contra de los efectos relativos que se producían en los negocios obligacionales, que solo surtían efecto para determinadas personas involucradas. Una vez que se haya ejecutado el negocio, el disponente pierde toda disposición que poseía sobre el derecho del que se trate (Sirgado).

Por último, con respecto al negocio jurídico de adquisición, como su propio nombre indica, hace referencia al mecanismo jurídico a través del cual una determinada persona puede adquirir un determinado derecho. Hay que tener en cuenta que esta clase podría estar contenida tanto en los negocios jurídicos obligacionales como en los de disposición, anteriormente descritos, debiendo destacar que toda adquisición jurídica debe de contar con la presencia de una figura colaboradora que ejerza la asunción de la obligación, o bien que posea un determinado bien que permita al interesado obtener un determinado derecho. No es frecuente encontrar derechos de adquisición de forma estricta o pura, pudiendo constituir un ejemplo la adquisición de una propiedad que no contara con dueño o se encontrar en estado de abandono (Sirgado).

³⁸ Espiau, S. (2019) **La complementación del negocio jurídico de disposición en el Código Civil de Cataluña**. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales.

CONCLUSIONES

3.- CONCLUSIONES

Las conclusiones obtenidas han sido las siguientes:

PRIMERA: Los negocios jurídicos se encuentran presentes en la práctica empresarial y social cotidiana, proporcionando amparo legal a ciertas manifestaciones de la voluntad.

Los negocios jurídicos brindan protección a las personas físicas en actos tan cotidianos como la declaración de últimas voluntades, la celebración de un matrimonio, o el contrato de alquiler de la vivienda habitual entre otros muchos.

SEGUNDA: El negocio jurídico es el centro de la actividad empresarial, entendida esta como la generación de riqueza mediante la transacción, el pacto, el contrato y el intercambio recíproco de bienes y servicios.

TERCERA: Se han podido identificar diferentes clases de negocios jurídicos, sin embargo la doctrina ha propuesto diferentes clases entre los que destacan los siguientes: patrimoniales, personales, unilaterales o plurilaterales, intervivos, mortis causa, gratuitos, onerosos, típicos, atípicos, formales, o informales, entre otros.

Tras el trabajo de revisión de doctrina efectuado, no existe una clasificación oficial de las clases de negocio jurídico, motivo por el cual se han presentado, a lo largo del trabajo, las diferentes clases propuestas en la doctrina consultada.

Al elegir el tema sobre el que debía tratar mi trabajo de fin de grado, evalué todo lo estudiado durante los años de carrera y me decanté por “concepto y clasificación del negocio jurídico: una visión empresarial”, al ser la parte jurídica la que menos peso tenía durante el plan de estudios y ello, podría ayudarme a ampliar mis conocimientos de cara a mi vida laboral.

Hasta que empecé a investigar y estudiar sobre el tema, no podía imaginar la amplitud de lo que ello abarcaba, pues después de muchas horas de trabajo, al comprobar que el mismo se extiende a todas aquellas relaciones en las que la voluntad de las partes, en él intervinientes, buscan una tutela judicial, este se me antojaba ilimitado.

La conclusión a la que he llegado, después de bucear en el tema, es que, dado que la definición de negocio jurídico no está, como tal, recogida en ningún texto legal reglado, es absolutamente necesario seguir los dictados en la doctrina, pues, de otro modo, la declaración de voluntad de las partes que intentan llegar a cualquier tipo de acuerdo no tendría ningún valor ni transcendencia.

“La libertad es el derecho a hacer lo que las leyes permiten”

Charles Louis Montesquieu

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIBLIOGRAFÍA

- Albadalejo, M. (1995). El hecho jurídico. *Revista de la Facultad de Derecho*.
- Beltrán, J.A. y Campos, H.A. (2009). Breves apuntes sobre los presupuestos y elementos del negocio jurídico. *Derecho & Sociedad*.
- Danz, E. (2017). La interpretación de los negocios jurídicos. Olejnik Ediciones.
- De Castro, F. (1985). *El negocio jurídico*. Editorial Civitas, S.A.
- Duelo, M. (2021). Actualización normativa del arrendamiento de vivienda en España: desde la LAY hasta la Ley estatal de vivienda. *Revista del sector inmobiliario*.
- Espiau, S. (2019). La complementación del negocio jurídico de disposición en el Código Civil de Cataluña. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales.
- Gallegos, N. (2006). *La teoría del hecho y acto jurídico aplicada al derecho familiar*. Colección Francisco Santamaría, Pensamientos y Estudios Jurídicos.
- Llanos, E. y Sánchez, M. (2011). El mundo del acto jurídico y del negocio jurídico. *Derecho y cambio social*.
- Morales, R. (2007). Nuevas perspectivas del negocio jurídico. *Derecho y Sociedad*.
- Núñez, W. (2011). Acto o negocio jurídico. Cuestión de términos. *Derecho y cambio social*.
- Palacios, E. (1998). Contribución a la teoría de la nulidad parcial del negocio jurídico. *Themis: revista de derecho*.
- Perdices, A. (2001). Contrato de compraventa: perfección. *Cuadernos Civitas de jurisprudencia civil*.
- Piñero, J. (2004). Contrato y acto jurídico en el derecho comparado. *Anuario de la Facultad de Derecho*.
- Ramírez, E. (2008). *La ineficacia en el negocio jurídico*. Editorial Universidad del Rosario.
- Real Academia Española. (s.f.). Hecho. En Diccionario de la lengua española. Recuperado el 27 de enero de 2022, de <https://dle.rae.es/hecho>
- Real Academia Española. (s.f.). Voluntad. En Diccionario de la lengua española. Recuperado el 29 de enero de 2022, de <https://dle.rae.es/voluntad>
- Sánchez, C. (2020). El precio en la compraventa. *Diario La Ley*.
- Scialoja, V. (2022). *Negocios jurídicos*. Olejnik Ediciones.
- Sirgado, E. (2014). El negocio jurídico, la abstracción y el Derecho Civil Alemán. *Revista de Derecho*.

- Soria, A. (2015). La ineficacia del negocio jurídico. *Forseti*.
- Uribe, H. (2010). La ineficacia del negocio jurídico en el derecho privado colombiano. *Criterios: cuadernos jurídicos y política internacional*.
- Vega, V. (2007). El negocio jurídico: invalidez e ineficacia. *Revista de estudios económicos y empresariales*.
- Vives, I. (2013). La modificación de la Ley de arrendamientos urbanos: la libertad de pactos. *Inmueble: Revista del sector inmobiliario*.
- Calero, F.J. (2020). Manual de Derecho Civil: Tema 08: Los actos jurídicos. Recuperado el 29 de enero de 2022, de:
http://ual.dyndns.org/Biblioteca/Derecho_Civil/Pdf/Unidad_08.pdf
- Pérez, B. (2003). Contrato de compraventa. Capítulo II: El contrato de compraventa [Internet]. Rescatado de:
http://metabase.uaem.mx/bitstream/handle/123456789/1706/344_04.pdf?sequence=1 [Consultado el 18 de febrero de 2022]
- Seco, E. (2009). El contrato mercantil de compraventa [Internet]. Marcial Pons. Rescatado de: <https://www.marcialpons.es/media/pdf/100845237.pdf> [Consultado el 18 de febrero de 2022]

WEBGRAFÍA

- Cobo, J.L. (2018). Límites a la autonomía de la voluntad de los contratos. Rescatado de: Límites a la autonomía de la voluntad en los contratos - ILP Abogados [Consultado el 24 de junio de 2022]
- Coll, F. (2021). El negocio jurídico. Economipedia [Internet]. 19 de junio de 2021. Rescatado de: <https://economipedia.com/definiciones/negocio-juridico.html> [Consultado el 12 de febrero de 2022]
- De Espanés, L.M. (2010). ¿Actos o negocios jurídicos? Rescatado de: <https://fdocuments.es/document/actos-o-negocios-juridico-luis-moisset-de-espanes.html?page=1> [Consultado el 13 de mayo de 2022]
- Faus, M. (2022). Concepto y clases de donación. VLEX. Rescatado de: <https://vlex.es/vid/concepto-clases-donacion-415989502#:~:text=La%20jurisprudencia%20ha%20sentado%20que,antigua%20STS%20de%205%20de> [Consultado el 10 de marzo de 2022]
- Gomá, I. (2018). Comentario de la sentencia del Tribunal Supremo de 10 de enero de 2018 (2/2018) [Internet]. Rescatado de: https://www.boe.es/biblioteca_juridica/comentarios_sentencias_unificacion_doc

trina_civil_y_mercantil/abrir_pdf.php?id=COM-D-2018-34 [Consultado el 14 de abril de 2022]

- Kuzmanovik, R. (2011). Importance of law and tendencies disrupting the legal system. Publicaciones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras. Recuperado el 31 de enero de 2022, de:
https://racef.es/archivos/discursos/209_kuzmanovic.pdf
- Guías jurídicas, Wolters Kluwer. (2022). El acto jurídico [Internet]. Rescatado de:
https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUNDE1MztlUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAtkA0DDUAAAA=WKE [Consultado el 02 de febrero de 2022]
- Guías jurídicas, Wolters Kluwer. (2022-b). El negocio jurídico [Internet]. Rescatado de:
https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUNjYxMztlUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAS5_eszUAAAA=WKE [Consultado el 12 de febrero de 2022]

ANEXO I: JURISPRUDENCIA

- STS 12/2010 de 28 de enero de 2010, Xavier O'Callaghan Muñoz
- STS 19 de octubre de 1987, Excmo. Sr. don Juan Muñoz Campos
- STS 834/2009 de 22 de diciembre de 2009, Juan Antonio Xiol Rios
- STS 359/2011, de 20 de mayo de 2011, Xavier O'Callaghan Muñoz
- STS 265/2019, de 10 de mayo de 2019, Francisco Javier Arroyo Fiestas