

DR 07 5

Derecho civil. La conversión del negocio jurídico. Guión número 21.

Como último tema para este curso, nos vamos a ocupar del comentario de una pequeña monografía del profesor de los mozos, ya antigua relativamente, pues está publicada en el año 1959 en la editorial Bosch. Esta monografía, por su reducida extensión y su claridad expresiva, nos ha parecido susceptible de ser asimilada por nuestros alumnos. El título de la monografía es el de la conversión del negocio jurídico.

Cada uno de los integrantes de este grupo de trabajo se ha responsabilizado de un aspecto concreto y ha asumido el compromiso de traer escrito en un único original y sin copia, para que la exposición tenga que ser necesariamente oral y no leída, el aspecto que más le haya llamado la atención. Esto ha servido para engranar las intervenciones. Aprovecho la oportunidad actual para contestar a varias cartas, aparte de la respuesta individual que ya habrán recibido personalmente, para decir que los nombres responden a personas reales, con sus nombres y apellidos, su domicilio y su carné de alumno, pero que desean mantener su anonimato ante los demás compañeros, y esta es cosa que yo debo respetar.

Comenzará hablando Almudena. A mí me han gustado más las palabras iniciales del prólogo del autor que las contenidas en la primera conclusión, porque en ellas se centra mejor y de una forma para mí más clara la esencia de la figura en cuestión a la que yo reconozco una importancia real y verdadera, y no un mero interés académico. Pero Almudena, yo creo que las palabras y las ideas son las mismas.

Perdón, pero yo creo que, salvo en muy contadas ocasiones, no debemos interrumpirnos unos a otros. Aunque haya algo de verdad en lo que dice Juan Antonio, dejemos que se explique Almudena. Bueno, un poco ya me ha enchafado, pero insistiendo, yo diría que en el prólogo, el autor, al aludir a que la nulidad puede sanarse en el negocio nulo, en muy contados casos, y uno de ellos es precisamente el de la conversión, marca de forma muy clara el ámbito de esta figura.

Bien, Almudena, dinos en qué consiste esencialmente la conversión. Por la conversión, el negocio nulo se transforma en otro válido. Se salva de la nulidad por reunir los requisitos esenciales y formales del negocio en que se transforma, y se alcanza de esta suerte el intento negocial perseguido por las partes.

Ahora, si quieres, Juan Antonio, puedes completar lo que antes ibas a decir. Bien, no sé si realmente vale la pena, pues yo he comparado precisamente el prólogo y la primera conclusión, y he visto que son sustancialmente idénticos, aunque el enriquecimiento que se da en el prólogo consiste en aludir a los diversos casos de sanación del negocio nulo. Lamento mi interrupción anterior, pues a Almudena se le fue la conveniencia de hablar de ella, por mi culpa, y eso nos podría evitar divagaciones posteriores.

Bueno, dinos tú ahora cuál ha sido la idea que más te ha llamado la atención y que desearías comentar. No sé si sabré explicar esta idea, o si me haré un lío con ella, por no dejarme leerlo escrito. Para mí, el acierto más importante y más sorprendente se produce cuando destaca que es la disposición de la norma la que da origen a la conversión, si bien con una base mínima en la existencia de una voluntad favorable a ella, o por lo menos no expresamente contraria a ella.

Y esto con la intención de salvar del naufragio negocial, que es la nulidad, al menos la parte sustancial del intento negocial realizado por los contratantes, si existe base legal para ello. Con esto se reduce notablemente el ámbito de la nulidad, y se hace posible que el intento negocial se logre sin que las partes contratantes estén esclavizadas por un formalismo conceptualista ajeno a la realidad de las cosas. Por otra parte, es evidente que el recurrir a una pretendida voluntad presunta de las partes es una auténtica mentira.

Se encuentra mucho más próxima a la realidad la postura del autor cuando atribuye a la norma la intención de salvar, en la medida de lo posible, el intento negocial como una de las formas de actuación de la buena fe, aludida antes ya en el artículo 1258 del Código Civil, exigida cada día con mayor fuerza por la conciencia jurídica moderna, y ahora sancionada de una forma un tanto grandilocuente en el número primero del artículo séptimo del Código Civil, gracias al nuevo texto articulado del título preliminar. Bueno, me parece que quiere decirnos algo, Pablo, y de paso cortamos la parrafada de Juan Antonio, que ya se estaba embalando. Yo no soy muy partidario de esta institución, pues por lo que he leído del libro en cuestión creo que la tarea es mucho más difícil de lo que parece, y temo que con esta institución, bajo el pretexto de salvar, como se dice, el fin práctico perseguido por los contratantes, se arruine la seguridad del tráfico jurídico, introduciendo un nuevo y grave riesgo.

La conversión se puede producir a espaldas de los contratantes siempre que éstos no tengan una expresa voluntad contraria a ella. A mí eso no me parece seguro. Efectivamente existe cierto volumen de inseguridad que puede ser así introducido, pero se trata de saber si ese margen de inseguridad es o no más dañino que el arruinar el intento negocial de las partes sin salvación posible, cuando existe una base legal para ello.

Fíjate, y después nos lo dirá José Ramón, con sistemática casi del maestro Castán, que los requisitos exigidos para que se produzca la conversión evitan que ésta se dé con tanta generalidad como tú parece que temes. Perdón, perdón, pero yo querría hacer una pregunta que me está inquietando y después a lo mejor se me va la idea. Venga tu pregunta.

Vamos a ver. Por una parte se dice que es requisito esencial para la existencia de la conversión el que las partes no se opongan a ella, y por otra, estima el autor, y yo creo que no me confundo al decirlo, que si las partes supieran que era nulo el negocio que estaban realizando carecería de base legal el proteger del naufragio de la nulidad el resultado práctico perseguido por los contratantes. De esta forma se toma unas veces en un sentido y otras en otro, acarreando una inseguridad de la que nos hablaba antes Pablo y al mismo tiempo, a mi juicio, sin una justificación suficiente para ese cambio de orientación.

¿Es así o yo no he entendido bien? Sí, has entendido bien. Ese problema existe realmente, pero ten en cuenta que el autor hace un equilibrio lógico que a mí por lo menos me ha convencido aludiendo a cómo los efectos del negocio dependen de la voluntad contractual que ha aceptado el contrato. Pero el esquema negocial y sus efectos han sido plasmados inevitablemente por la norma que es la única dueña de los efectos jurídicos y no precisamente por la autonomía de la voluntad negocial.

Yo no me he enterado de nada. Si me lo pudiera decir de otra manera... Veamos si con un ejemplo consigo ser algo más claro. Si yo voy a un estanco a comprar mi habitual cartón de cigarros, mi voluntad es claramente la de adquirir el cartón, pero el efecto de la adquisición se produce tomando en base mi declaración de voluntad, pero no por su propia virtualidad, sino precisamente porque la ley le ha conferido a mi declaración el poder de producir ese efecto.

Si la ley no hubiera reconocido esa posibilidad, por mucho que yo gritase en el estanco, no por eso se iba a producir el efecto jurídico. Aclaro que he querido poner un ejemplo límite y sencillo. Recordad que en ocasiones, como ha dicho Legaz, el propio ordenamiento jurídico reconoce cierto poder de disposición de efectos jurídicos a la autonomía privada.

Y así nos encontramos en el ámbito del derecho dispositivo que funciona como supletorio o integrador de aquella zona negocial del contrato en cuestión, en torno a la cual las partes no hayan dispuesto en otro sentido distinto al previsto en la norma dispositiva. ¿Ha quedado así algo más claro esto? Sí, sí, ahora sí, gracias. Pero es que hay que reconocer que antes se hacía un juego de palabras en el cual yo me perdía.

No, no, las gracias te las dará José Ramón, que ha celebrado mientras consultas de alto nivel, creyendo que yo no tenía atención más que para ti. Y digo esto para quitar un poco de seriedad esta tarde que casi parece una sesión académica. Bueno, José Ramón, tienes la palabra.

Parece que a mí me tocaba solamente hablar de los requisitos para que se produzca la conversión. Pero creo que antes hay una tarea muy importante que no se puede olvidar y que es más importante aún. Se trata de que para saber si la conversión es posible hay que proceder a lo que se llama una doble tarea de calificación.

En primer lugar, hay que averiguar mediante una primera calificación si el negocio realizado es nulo o no. Una vez que con esta primera calificación se ha comprobado la existencia de esa nulidad, hay que volver a hacer otra calificación que yo llamaría, de acuerdo con el profesor de los mozos, segunda, para descubrir si se reúnen los requisitos básicos que permitan el funcionamiento de la conversión. Y aquí es donde entran los requisitos para que exista la conversión.

Estos son un único requisito de carácter subjetivo-negativo, la falta de voluntad contraria expresamente a la conversión en las partes contratantes. A su lado están los típicos requisitos objetivos y esenciales a todo negocio jurídico, pues el negocio nulo se transforma en otro negocio jurídico por la conversión. Y serán en una enumeración muy rápida los del artículo

1261, consentimiento, objeto, causa y forma.

José Ramón, ¿no estás añadiendo algo por tu cuenta a ese artículo? No es verdad, lo dice el autor en la página 161 que he leído mientras el profesor hablaba con Almudena. Sí, sí, es verdad que has comprobado eso y ya aludí yo antes a las consultas de alto nivel que hacías mientras yo contestaba a Almudena. Pero como no has traído el código civil y sin la monografía, no has podido tener abierto el código y has citado el artículo sin darte cuenta del añadido que en colaboración con el autor así introducías.

Bueno, pero el propio autor menciona o no a la forma entre los requisitos objetivos. Sí, sí, efectivamente el autor menciona a la forma entre los requisitos objetivos, pero lo que no menciona es ese artículo del código civil, con lo cual ves la exactitud de mi afirmación anterior de que era una morcilla introducida por ti. Para una vez que se me ocurre citar un artículo del código civil, me equivoco.

No he dicho yo eso. El artículo del código civil está bien citado si no le achacas la exigencia de forma. A mí me llamó también la atención el que se hablara ahí de forma, pero no había tenido ocasión de preguntar por su inclusión.

La verdad es que no constituye falta alguna la mención de la forma entre los requisitos objetivos por el autor, ni mucho menos. Creo que la cosa está suficientemente clara. Es falta achacar al artículo 1261 la exigencia de forma, cosa que no hace el autor, sino exclusivamente nuestro compañero José Ramón.

Pero, fijaos, estamos en tema de conversión de negocio nulo, y por eso es precisamente vital que el negocio en que se va a convertir, ese negocio nulo, reúna, al lado de los requisitos generales de todo negocio jurídico, los específicos de forma del negocio en que pretende convertirse según su especial tipo. Solamente en caso de que concurra esta forma, es posible la conversión, si además concurren los requisitos que antes ha mencionado muy bien José Ramón. De esta forma, se ve muy claramente, en contra de los temores antes mencionados por Pablo, como, pese a la importancia real de la figura de la conversión, su frecuencia, por la necesidad de concurrir todos esos requisitos, no será excesiva.

Subtítulos realizados por la comunidad de Amara.org