

cual el intérprete sustituye una forma representativa poco apta para ser entendida por los interesados en conocerla por una forma equivalente, dotada de eficacia comunicativa idónea. Así, por ejemplo, la interpretación musical o la dramática. La fidelidad exigida debemos entenderla como fidelidad a lo que la forma trata de comunicarnos.

Ordena Betti en su esquema los diversos tipos de interpretación, agrupándolos de acuerdo con sus respectivas funciones. En la *función cognoscente* clasifica la interpretación filológica y la interpretación histórica en su doble aspecto. En la *función representativa o reproductiva*, que se practica en orden a la dicción o traducción de un texto de otra lengua, la interpretación dramática y la musical. En el tercer grupo de la función normativa encuadra la interpretación jurídica, la interpretación teológica y la interpretación psicofísica. Esta clasificación no aspira, desde luego, a ser exhaustiva.

Volviendo al campo puramente jurídico, propugna Betti una interpretación técnico-jurídica, que opere con los instrumentos conceptuales de la dogmática. Insiste en ponernos en guardia contra el peligro de una cristalización del derecho, que es algo vivo y actuante. Entre el espíritu actual y la objetivización del espíritu observada en la tradición se desenvuelve una lucha sin cesar que es una continua dialéctica, un continuo alternarse de atracciones y repulsiones que influyen sobre el proceso interpretativo, modificando continuamente sus resultados. Finaliza Betti con una invocación al espíritu, en abierta oposición con la astucia, con la violencia o con la "ley de la jungla". Únicamente el espíritu vence al espíritu, pero el espíritu que vence es siempre un espíritu que da vida.

Concluye el folleto con un índice de una amplia "*Teoria generale dell'interpretazione*", cuya próxima publicación anuncia el ilustre Profesor de Roma, y el lector de esta prolucción no puede menos de esperar con justificada expectación.

H. GOMEZ PEDREIRA

CARIOTA FERRARA: "Il negozio giuridico nel Diritto privato italiano". Nápoles, 1948.

En los últimos tiempos se ha hablado insistentemente de una crisis del negocio jurídico como categoría unitaria y abstracta de carácter general. Buena prueba de la actitud de "recelo" de algunos hacia un concepto dogmático-jurídico que se considera un tanto alejado de la vida real e incluso del derecho positivo de muchos países, que no lo consagran legislativamente, es el desplazamiento—más o menos consciente—de la "teoría del negocio jurídico", siendo substituída por una "doctrina general del contrato". Pero son todavía muchos los que, pese a todas las críticas negativas, siguen creyendo en el negocio como figura general llena de vida. Forzoso es reconocer que esta "fe" exige más, porque poco o nada cuesta creer en lo que se ve: los Códigos suelen contener unas "disposiciones generales" sobre los contratos, que facilitan enormemente la otra construcción. Pero la verdad es que ambas doctrinas no se excluyen mutuamente y tienen reservado un vastísimo campo.

Ultimamente, Stolfi¹ recogió las ya clásicas razones que justifican la crisis de la figura del negocio jurídico, admitiéndolas globalmente. Y, sin embargo, llegó a una afirmación rotunda, alegando que si bien la realidad es *diversidad*, el pensar es unidad, que el pensamiento jurídico supone reunir las diferentes normas en un solo principio. Y el principio que permite reconducir a unidad las múltiples normas del Derecho civil es, sin duda alguna, el del escrupuloso respeto de la autonomía de la voluntad individual, cuyo instrumento para darle cauce jurídico es, por excelencia, el negocio.

El libro de Cariota Ferrara demuestra una vez más, eficazmente, la profunda vitalidad de la figura general del negocio jurídico, a pesar de que el nuevo Código italiano no le otorgó expreso reconocimiento legislativo, limitándose a la disposición expansiva del artículo 1.324.

La utilidad de la categoría es tan manifiesta, que ha dado ocasión al ilustre maestro de la Universidad de Bari para revisar toda una serie de conceptos, introducidos por la más reciente dogmática jurídica, desde N. Coviello hasta nuestros días, tomando posición frente a las nuevas clasificaciones sobre la base de su efectiva consistencia y realidad, como elaboraciones conceptuales vivas o vacías de contenido dentro del marco —“existencial” me atrevería a decir, si el término no estuviera tan desprestigiado por el abuso—del negocio jurídico. La obra de C. F. ofrece en este sentido un amplio tema de meditación sobre lo vivo y lo muerto en el negocio.

Veamos ahora, en rápida síntesis, cuál es el pensamiento del autor. Para C. F. hay que abandonar el dogma de la voluntad, descartando así todas las soluciones que del mismo derivan. En el derecho positivo italiano no puede encontrarse reconocido el imperio *absoluto* del querer, lo cual iría en contra de las exigencias de la seguridad y prontitud de la vida jurídica moderna. Así, se aleja prudentemente de la tradicional y extrema doctrina subjetiva, vuelta a poner de relieve recientemente por Stolfi—incluso con un aparatoso ropaje político de ocasión—, que defiende a ultranza el dogma de la voluntad. Pero tampoco niega C. F. que la voluntad permanezca como *elemento esencial* y básico del negocio—con lo que se aparta del otro extremo, el de la teoría objetiva (normativista). del negocio, brillantemente defendida por Betti²—, si bien dicho principio debe ser *limitado* por los de la responsabilidad y confianza. De este modo queda también como elemento esencial la manifestación, en homenaje a esta última doctrina. Por eso, a juicio de C. F., son justas y legítimas las definiciones que ponen como esencia del negocio la “manifestación de voluntad” dirigida a un fin práctico.

Con esto sigue la pauta de la más reciente doctrina, inspirada en una idea conciliadora. Las discrepancias afectan más bien a la dirección del querer: voluntad dirigida a los efectos jurídicos (el llamado “propósito —*intento*—jurídico”) y voluntad dirigida al *scopus* o fin práctico (pro-

(1) *Teoria del negozio giuridico*, Padua, 1947. Vid. la recensión de Ortega en este ANUARIO, vol. I, fasc. 1, págs. 204-206.

(2) *Teoria del negozio giuridico*, Turin, 1943.

pósito o intento empírico típico). C. F. precisa esta dirección en el sentido del fin práctico, que a su juicio puede ser incluso un propósito atípico (función jurídico-práctica del negocio, innominada, modelada sobre la base esquemática fundamental de una de las categorías de causas típicas: causa onerosa o causa lucrativa, en los negocios patrimoniales), en virtud de la autonomía privada.

Pero el autor añade aún que el ordenamiento jurídico tutela ese fin práctico, al cual va dirigida la manifestación de voluntad, teniendo en cuenta, por otro lado, la responsabilidad del sujeto y la "fides" de los demás, que confían en la producción, modificación o extinción *normal* de un determinado estado de cosas. De tal modo, junto a la voluntad y a la manifestación resultan magistralmente expresados en la definición del negocio jurídico los límites objetivos del imperio del querer, que derivan del principio de responsabilidad combinado con el de la confianza.

Para C. F. el negocio jurídico es, pues, "la manifestación de voluntad que se dirige a un fin práctico y que el ordenamiento tutela, teniendo además presente la responsabilidad del sujeto (o de los sujetos) y la confianza de los terceros".

Con toda razón ha podido decir C. F. que se sitúa en el punto medio de opuestas teorías, pensando que—por esta vez—*in medio stat veritas*. Aparece el escrupuloso estudio del autor como un planteamiento ecléctico que liga al mismo tiempo la teoría del negocio jurídico al principio de la voluntad (manifestación de voluntad) y al de la responsabilidad (culpa) y confianza ("fides"). Pero en realidad no se trata de un "eclecticismo inteligente", conciliador de posiciones antagónicas, ni mucho menos de una "aurea mediocritas" que huya del "exagero" que suponen todas las tesis noblemente audaces—por ejemplo, la de Betti—, sino que estamos en frente a la búsqueda, encuentro y exposición calurosa de una verdad, que consiste precisamente en el equilibrio de encontrados factores.

Por otra parte, la concepción de C. F. es tal vez la que traduce mejor el espíritu del nuevo Código italiano, que no se ligó "a priori" a ninguna ideología fanática ni a ningún dogma determinado, sino que intentó coordinar en los diversos momentos de la disciplina del negocio la tutela de la voluntad individual con la protección del "interés social" o, si se quiere mejor, del "bien común". Está en lo cierto C. F. cuando hace notar que, aunque se quiera sostener que el negocio jurídico no tiene otro valor que el de ser un producto de la construcción científica, no sólo está fuera de discusión la utilidad del concepto, sino que debe también ser admitido, sin duda alguna, que no puede cada autor darle la configuración que crea más oportuna: aun siendo el negocio fruto de un proceso de abstracción realizado por la doctrina, está condicionado por las normas que en el Código regulan las figuras particulares, de donde abstrayendo se debe obtener la figura general (págs. 117-118).

En el negocio distingue C. F. los siguientes elementos: voluntad, manifestación, capacidad, legitimación, causa, objeto.

Voluntad y manifestación se juntan en una superior unidad: "manifestación de voluntad". La manifestación, por sí misma, es la exterioriza-

ción de la voluntad; sobre su base, la voluntad se hace reconocible por los terceros. Las manifestaciones pueden consistir en cualquier comportamiento, incluso omisivo, o bien en una declaración. A veces, por disposición excepcional, debe expresarse en una forma determinada (por ejemplo, por acto escrito).

La voluntad debe ser manifestada. Sin ello es como si no existiese. Por el contrario, una manifestación sin la correspondiente voluntad es inválida. La voluntad debe contemplar la manifestación como tal y el contenido de la misma. Por otro lado, hace falta que no haya sido influenciada en su determinación por causas perturbadoras. Esto se desprende de la misma naturaleza del negocio en cuanto manifestación de voluntad y del consiguiente imperio del principio del querer. Pero éste es limitado por el principio de la responsabilidad, combinado con el de la confianza. Por tanto, si falta la *voluntad de la manifestación* el negocio es inválido, salvo que el comportamiento—del cual el sujeto no tenía la voluntad, y ni siquiera el conocimiento—le sea imputable a título de responsabilidad (autorresponsabilidad) por haber violado el deber de conocer el significado del comportamiento en la vida de los negocios y el deber de comportarse de un modo normal, vigilante, como corresponde a un hombre medio. Igualmente, si la manifestación es querida, pero no lo es su *contenido*, de tal modo que se determine una divergencia entre voluntad y manifestación, el negocio es válido, excepto si tal discordancia es atribuida a título de responsabilidad al declarante y no sea reconocible por los demás (falta de seriedad en el querer, reserva mental, simulación, error obstativo o sobre la declaración, o disenso). A la postre, la voluntad no debe ser desvirtuada en el proceso de su formación: si lo es por vicio de voluntad (como el error-vicio, el dolo o la violencia), el negocio será inválido, ya que se trata de vicios determinantes, y en el caso del error por ser también reconocible.

Así, pues, toda falta o perturbación del querer es, según el pensamiento de C. F., causa de invalidez por el principio de la voluntad, salvo los límites impuestos por la responsabilidad combinada con el principio de la confianza de los terceros.

En cuanto a la capacidad de obrar, su falta da lugar a la invalidez: la incapacidad legal (menor edad, interdicción, inhabilitación), siempre, excepto cuando el menor haya ocultado de propósito la edad (principio de la responsabilidad). La incapacidad natural (locura, sonambulismo, delirio febril, etc.) da lugar a la invalidez, si del acto resulta la mala fe de la otra parte; en otro caso, no (principio de la confianza).

La legitimación, entendida como aptitud para poner en práctica un negocio en virtud de una relación entre el sujeto y el objeto del mismo, unas veces se requiere para la validez; otras, para la no impugnabilidad o para la simple eficacia del negocio.

Concibe C. F. la causa como la razón o función *jurídico-práctica* (en lugar de *jurídico-económica*, porque en su pensamiento el negocio jurídico no queda relegado simplemente al campo de los negocios patrimoniales, sino que se extiende fuera del mismo; por ejemplo, negocios de derecho

de familia) que debe existir y ser lícita, pues de otro modo el negocio sería nulo, salvo que se trate de negocios abstractos en los cuales la falta de la causa (del enriquecimiento) tiene una trascendencia ulterior: la *condictio indebiti*. C. F. niega la existencia en el Derecho italiano de una abstracción propia, tanto absoluta (formal) como relativa (con los efectos indicados), admitiendo tan sólo, dentro de ciertos límites, una abstracción impropia de carácter procesal (inversión de la carga de la prueba de la causa).

El objeto debe ser igualmente existente, lícito y—además—posible, determinado o determinable.

El triunfo del principio de la voluntad, limitado por el de la responsabilidad en unión con el de la confianza, influye también decisivamente en materia de interpretación del negocio. El fin que el intérprete debe perseguir es determinar la voluntad (lo realmente querido). Sobre la letra del negocio debe darse preferencia al espíritu, a la voluntad real. Por otra parte, la interpretación está sujeta a los criterios rectores de la buena fe, lealtad y diligencia, que deben inspirar la conducta de las partes en la formación del contrato. Esto quiere decir que al comportamiento de cada una de ellas y a las expresiones que emplean se les debe atribuir el significado normal, precisamente en el cual la otra parte confirmó con plena razón para ello.

También aquí se verifica que el principio de la voluntad viene limitado por el de la responsabilidad y por el de la fe o confianza de los terceros.

He aquí, a grandes rasgos, el cuadro de conjunto del negocio jurídico en el pensamiento de C. F., sintéticamente delineado. Lo hemos transcrito porque ayuda a formar un criterio sobre el libro que comentamos.

Es difícil encontrar en toda la literatura iusprivatista antigua y moderna una concepción de líneas tan claras y precisas como las que diseña con maestría Cariota Ferrara, una de las más destacadas figuras del pensamiento jurídico italiano contemporáneo.

Juan BAUTISTA JORDANO

CASTRO Y BRAVO, Federico de: "Derecho civil de España. Parte general. Libro preliminar. Introducción al Derecho civil." 2.^a edición. Instituto de Estudios Políticos. Madrid, 1949.

Esta segunda edición de "Derecho civil de España", mantiene el plan y orientación de la primera, pero ha sido sometido a una revisión tan amplia (es de nueva redacción quizás más de un tercio de su texto), que para ella resulta estrecha la vieja fórmula—por cierto no usada—de edición corregida y aumentada. Para poner la obra al día se ha recogido la legislación, la jurisprudencia y la doctrina publicada desde 1942 hasta mediados de 1949; se estudian críticamente algunas de las más importantes sentencias y se exponen y discuten las opiniones de los autores españoles y extranjeros (entre los españoles: Castán, Garrigues, Hernández Gil, Legaz, Lois, Marín Pérez, Martín Ballesteros. De la Plaza,