

# LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD Y LA EVOLUCIÓN DE LAS FORMAS DE PRESTAR EL CONSENTIMIENTO

Ricardo de Ángel Yáguez  
*Catedrático (e.) de Derecho civil. Universidad de Deusto*

## SUMARIO

- I. Preliminar, a modo de visión panorámica.
  1. Propósito de este apartado preliminar.
  2. Consentimiento y *declaración de voluntad*.
    - 2.1. El consentimiento y su “declaración”.
    - 2.2. La “declaración” en la semántica.
    - 2.3. “Declaración” y “signo”, en la semiología.
    - 2.4. La “declaración” en el Derecho.
  3. El caso del contrato: su “forma” y su “formación”.
    - 3.1. La *forma* del contrato, en los códigos.
    - 3.2. La preocupación por la “formación” del contrato.
    - 3.3. La *conducta*: su reconocimiento -con carácter general- como “forma” de expresar la voluntad (o el consentimiento).
- II. La “declaración de voluntad”, desde la doctrina del negocio jurídico hasta las comunicaciones y los contratos por vía electrónica.
  1. Los portentosos análisis conceptuales sobre *voluntad, consentimiento y declaración*.
    - 1.1. El origen de “*declaración de voluntad*”.
    - 1.2. La *dogmática* de la declaración de voluntad.
      - 1.2.1. Declaración de voluntad en el acto jurídico y en el negocio jurídico.
      - 1.2.2. Las *formas* de la declaración de voluntad.
  2. El último paso del proceso: las comunicaciones y los contratos por vía electrónica.
    - 2.1. Síntesis del desarrollo del proceso.
    - 2.2. La Directiva sobre aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información.
      - 2.2.1. Transposición de la Directiva al Derecho español. La Ley de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico.
      - 2.2.2. La Ley de firma electrónica.
      - 2.2.3. La Ley de acceso electrónico de los ciudadanos a los servicios públicos y la Ley sobre uso de las tecnologías de la información y la comunicación en la Administración de Justicia.
      - 2.2.4. La adaptación, en lo que respecta a la actividad notarial.
- III. La voluntad, y su declaración, en códigos nacionales.
  1. El Código civil francés.
  2. Código civil alemán.
  3. El Derecho suizo.

4. Código civil italiano.
  5. El Código civil portugués de 1966.
  6. El Código civil de Québec de 1991.
  7. El *nuevo* Código civil holandés.
  8. Código civil de Grecia.
  9. El Código civil de Brasil de 2002.
  10. El Código civil de Japón reformado.
- IV. En el Código civil español y en la legislación notarial.
1. Previo.
  2. El *consentimiento* y su *expresión*.
  3. La *voluntad*, presupuesto del consentimiento.
  4. La *intención* en el Código civil.
  5. La declaración de voluntad en el Código civil.
  6. La declaración de voluntad en la legislación notarial.
    - 6.1. La Ley del Notariado.
    - 6.2. El Reglamento del Notariado.
- V. La *forma* y la *formación* del contrato en proyectos (nacionales y supranacionales) de codificación.
1. Proyectos *nacionales* de reforma.
    - 1.1. El proyecto argentino de 1999.
    - 1.2. El conocido como “*Proyecto Catala*”, de Francia.
    - 1.3. El Proyecto francés (parlamentario) de 2008.
    - 1.4. La *Propuesta de anteproyecto de Ley de modernización del Derecho de obligaciones y contratos*, de España.
  2. Proyectos de *codificación* europea.
    - 2.1. Dos “licencias” respecto de lo que el epígrafe anuncia.
      - 2.1.1. Los *Principios* de UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales.
      - 2.1.2. Los trabajos sobre el llamado “*Common Core*”.
    - 2.2. Los proyectos  *europeos*.
      - 2.2.1. El *Contract Code* de McGregor.
      - 2.2.2. Los *Principios de Derecho contractual europeo (PECL)*.
      - 2.2.3. Los *Principios de Derecho contractual comunitario*.
      - 2.2.4. El Borrador del *Marco común de referencia*.
      - 2.2.5. El documento titulado *Normativa común de compraventa europea*.
      - 2.2.6. El “*Código de Pavía*” (o “*proyecto Gandolfi*”).
- VI. Referencias bibliográficas.

## I. PRELIMINAR, A MODO DE VISIÓN PANORÁMICA

A mi juicio, fue grande el acierto de los organizadores del 11º Congreso Notarial Español cuando propusieron como eje o columna vertebral del mismo, en sus diferentes sesiones, el concepto de *autonomía privada*.

Digo *concepto*, casi inevitablemente influido por la dogmática jurídica, pero en realidad la autonomía privada es mucho más que eso. Es la expresión de lo que probablemente constituya la más representativa cualidad del ser humano, esto es, su capacidad para decidir sobre la forma en la que quiere relacionarse con quienes le rodean. Dicho de otro modo, la autonomía privada es, a estos efectos, sólo una manera convencional (diríase *científica*) de dar nombre a lo que constituye el bien más significativo de la persona: su libertad; a los fines que nos ocupan, su aptitud para decidir sobre su propio destino. Expresado de otra manera, su posibilidad de *autodeterminación*.

*Sistemas jurídicos* es la expresión que utilizamos habitualmente para dar nombre, de forma genérica, a las diversas maneras en las que los grupos humanos de la Historia han *organizado* su convivencia, tanto en lo personal como en lo económico <sup>(1)</sup>.

La *autonomía privada*, expresión harto académica con la que hoy damos nombre a la aptitud de la persona para “autodeterminarse” (dicho de otro modo, para decidir de forma libre sobre sus propios intereses), es un atributo del individuo consecuente a su condición de ser de naturaleza racional. Y, además, y quizá por eso, la *autonomía* es una inclinación inherente al ser humano <sup>(2)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> No parece necesario dejar constancia de que cuando me refiero a la *organización* de los grupos humanos, no aludo sólo a los casos en los que los propios grupos, como tales, se han dotado a sí mismos de determinadas fórmulas de convivencia (lo que, hablando en términos históricos, es cosa de hace poco más de dos siglos), sino que aludo también a lo que -igualmente en términos históricos-, constituye una evidencia; a saber, que en el largo deambular del ser humano desde los primeros tiempos que se conocen, los grupos humanos no *se han organizado*, sino que *han sido organizados*, muy por encima del individuo, por los poderes sociales que en cada momento se han visto revestidos de la potestad de dirigir y ordenar -crueldades incluidas- a los demás.

<sup>(2)</sup> En una brillante síntesis, DÍEZ-PICAZO, Luis, “A vueltas con la autonomía privada en materia jurídica”, *La Ley*, número 7765, 29 de diciembre de 2011, pp. 3-7, el maestro escribió: «El reconocimiento de un poder de autonomía privada o de creación normativa privada está anclado en la Constitución en el artículo 10 y en el reconocimiento de la dignidad de la persona. La autonomía privada es un principio general del Derecho y

La Historia nos muestra cómo en tantas y tan dilatadas épocas de la humanidad, la facultad del individuo de autodeterminarse y de decidir se ha visto sofocada por poderes externos; en ocasiones, hasta llegar a situaciones de auténtica asfixia, en las que hablar de *autonomía* es una concesión anacrónica o un sarcasmo.

No obstante, tan poderosa es la condición del ser humano que, contemplando los sistemas jurídicos históricos (e incluyendo en ellos los caracterizados por las más altas cotas de autoritarismo), se ve emerger -como sobreponiéndose al poder más tiránico- la libertad del individuo en sus relaciones *particulares* con los demás.

### 1. Propósito de este apartado preliminar

Sobre la base del concepto (o *principio*) de la autonomía de la voluntad, se me ha propuesto un estudio sobre “*la evolución de las formas de prestar el consentimiento*”.

En este trabajo intento formular algunas modestas aportaciones sobre lo que su título sugiere. Pondré la mirada en el pasado, desde luego, pero mi objetivo principal consiste en describir cuál es el presente *estado de la cuestión*, tanto en el plano doctrinal como en el legal. Y, tratando de imaginar el futuro, he de dedicar atención a la manera en que se contempla la prestación del consentimiento en actuales y meritorios proyectos de *codificación*, entendiendo por tales no sólo los que podríamos llamar “nacionales”, sino también los calificables como “europeos”, en cuanto que persiguen el objetivo de un uniforme *sistema* de Derecho contractual para una buena parte de nuestro viejo continente.

Me ha parecido oportuno dedicar este apartado I, como reza su título, a una especie de *visión panorámica* del tema que abordo, formulando unas observaciones de carácter general (y también preliminar) sobre cómo se ha entendido y se entiende la expresión “prestar el consentimiento”.

En una primera parte, me ocuparé de aspectos terminológicos. Pero no será para caer en el nominalismo (al menos así lo pretendo), sino para enlazar la palabra *consentimiento* con el concepto que conocemos como *declaración de voluntad*.

---

también una regla que expresa un modo de entender las relaciones económicas y el sistema económico en general basado en la iniciativa privada en la actividad económica, de cuya existencia y amplitud depende que se pueda hablar de libre mercado».

En la segunda parte, mi intento es el de dar un significado distinto del habitual a la palabra “*formas*”, cuando se utiliza, como aquí ocurre, en el sentido de expresión, manifestación o exteriorización de un *querer humano* encaminado a la producción de un determinado efecto jurídico. Aludiré a la *formación* del contrato, que, al margen del juego de palabras, tiene mucho que ver con la *forma* del mismo.

Sobre estas bases, los siguientes apartados II a V procurarán desmenuzar lo que anticipo en el presente I. Y el VI pretende ser un capítulo bibliográfico (desde luego, sin ningún intento de exhaustividad) al que poder acudir para que sean salvadas las inevitables limitaciones de esta discreta aportación.

## 2. Consentimiento y *declaración de voluntad*

Me refiero ahora, pues, al primero de esos dos objetivos que he anunciado.

### 2.1. *El consentimiento y su “declaración”*

El título asignado a esta aportación me produjo en un principio una cierta desazón, precisamente por la presencia en él de la palabra “*consentimiento*”.

Mi inquietud se disipó cuando, formulada la correspondiente consulta, por la organización del Congreso se me dijo que si se había acudido a la expresión “*prestar el consentimiento*”, era porque la palabra “*consentimiento*”, precisamente, es la que en nuestra formación y en nuestra terminología, sin duda influidas por la del Código civil, más gráficamente expresa la *materialización* de la autonomía de la voluntad.

*Consentimiento* es palabra que, ciertamente, puede aplicarse a cualquier voluntad humana. Según el Diccionario de la Real Academia, la primera acepción es *acción y efecto de consentir*. A su vez, según la misma autoridad, *consentir*, acepción 5 (que es precisamente la que se indica en el Diccionario como específica del Derecho), se identifica con “*otorgar*”, “*obligarse*”. Y estos dos últimos verbos conducen a la idea del acto por el que una persona adopta por sí misma, es decir, unilateralmente, una decisión<sup>(3)</sup>.

---

<sup>(3)</sup> Respecto a “*otorgar*”, el Diccionario, al referirse a la acepción de la palabra en Derecho, dice: “*disponer, establecer, ofrecer, estipular o prometer una cosa*”.

No obstante, *consentimiento*, desde el punto de vista etimológico y en una estricta perspectiva jurídica, mueve a una idea de, por lo menos, bilateralidad; es decir, lo que una persona expresa, *no a otra o a otras*, sino *con otra o con otras*. Cosa que no sucede en el caso de la palabra *voluntad*, que significa, sin más, libre albedrío o libre determinación. En este sentido, es significativo que esa palabra (voluntad), presente desde luego en diversos lugares de nuestro Código civil, sea, con mucha diferencia, la más utilizada en materia sucesoria, es decir, en los artículos 657 a 1.087<sup>(4)</sup>.

Decía que el Diccionario atribuye a *consentimiento* el significado de “acción y efecto de consentir”, primera acepción. Pero la segunda, precedida de la observación de que es la propia del Derecho, dice que consentimiento es “*conformidad de voluntades entre los contratantes, o sea entre la oferta y su aceptación, que es el principal requisito de los contratos*”. Lo cual, por cierto, concuerda con lo que nos dice el recurso al latín<sup>(5)</sup>.

Por todo ello, he querido entender, y así se me ha permitido, que cuando el título del trabajo habla de *prestar el consentimiento*, quiere decirse -y precisamente en correspondencia con la idea central de autonomía privada-, *declarar la voluntad*. Dicho de otro modo, es a la *declaración de voluntad*, tan habitual en nuestro particular lenguaje, a la que he entendido que debía referirme.

La expresión *declaración de voluntad*, presente en los más tempranos pandectistas, se ha convertido en una de las principales de la terminología jurídica. Se encuentra ya en autores anteriores a Savigny, pero había de ser éste el que la convirtiera en concepto medular de su brillantísima “construcción” del Derecho romano estudiado y aplicado en su época. Me refiero a la palabra alemana *Willenserklärung*, que en los diccionarios histórico-jurídicos se pone explícitamente en relación con la expresión latina *declaratio voluntatis*<sup>(6)</sup>.

---

<sup>(4)</sup> Es suficientemente elocuente que el artículo 658, capital en la materia, diga que «la sucesión se defiende por *la voluntad del hombre* manifestada en testamento y, a falta de éste, por disposición de la ley».

<sup>(5)</sup> En ese idioma, *consensus* puede ser el participio pasado de *consentio, consentire*. Este verbo, de *cum, sentio*, significa “decidir de común acuerdo”. *Consensus* puede ser también un sustantivo; en tal concepto, significa “consenso, acuerdo, unanimidad”: SEGURA MUNGUÍA, Santiago, *Nuevo diccionario etimológico latín-español y de las voces derivadas*, Bilbao, Universidad de Deusto, 2001.

<sup>(6)</sup> Así se pone de manifiesto en *Deutsches Etymologisches Rechtswörterbuch*, de Gerhard KÖBLER, 1995, que puede consultarse en [www.koeblergerhard.de/derwbhin.html](http://www.koeblergerhard.de/derwbhin.html).



El hecho es que la locución *declaración de voluntad* vino a ser luego aceptada, sin vacilación y con rara unanimidad, en los diferentes idiomas, por toda la doctrina europea. Me refiero, desde luego, a la continental, porque el mundo jurídico anglosajón -refractario en general a los conceptos acuñados por la pandectística- siguió expresándose con su propia terminología <sup>(7)</sup>.

La *declaración de voluntad* vino, así, a dar nombre a uno de los “elementos” del concepto que probablemente ha sido objeto de una mayor elaboración por la ciencia del Derecho. Me refiero, desde luego, al *negocio jurídico*. Hasta tal punto es así, que para no pocos autores, el negocio jurídico *es* la declaración de voluntad. Por ejemplo, en Ennecerus <sup>(8)</sup>; y, entre nosotros, en Albaladejo <sup>(9)</sup>.

---

<sup>(7)</sup> En el lenguaje del *common law*, por ejemplo, las hipotéticas traducciones al inglés de “derecho subjetivo”, “negocio jurídico” e incluso “acto jurídico”, resultan inimaginables. O, por lo menos, resultaban hasta hace muy poco tiempo, cuando la “incomunicación” entre *common law* y *civil law* (o Derecho codificado) era ostensible. Sólo en los últimos tiempos, cuando esa “incomunicación” va cediendo, encontramos en inglés expresiones jurídicas hasta hace muy poco tiempo impensables. En este sentido, es notable el caso de *juridical act*, que desde hace no más de dos décadas, según creo, se encuentra ya en trabajos de Derecho en inglés (luego me referiré a esta curiosa circunstancia).

<sup>(8)</sup> ENNECERUS, Ludwig, *Derecho civil (parte general)* -integrante del *Tratado de Derecho civil* de ENNECERUS, Ludwig, KIPP, Theodor, y WOLFF, Martin-, decimotercera revisión por Hans Carl NIPPERDEY, edición española, con traducción y notas de Blas PÉREZ GONZÁLEZ y José ALGUER, Barcelona, Bosch, 1934. Es sobre ella como haré las citas en este trabajo. En la página 11 del tomo I, volumen segundo, dijo el autor que hay tres grupos capitales de actos jurídicos: declaraciones de voluntad, actos de Derecho y actos contrarios a Derecho. Añadió que por “declaraciones de voluntad” se tienen las exteriorizaciones de la voluntad del particular dirigidas a un efecto jurídico. La gran importancia de las declaraciones de voluntad -continuaba- reside en que el hombre forma por sí mismas y mediante ellas sus relaciones jurídicas dentro de los límites trazados por el ordenamiento jurídico. Y poco después, afirmó: «Al supuesto de hecho global, del cual deriva en estos casos el efecto jurídico, se llama, como veremos más tarde, negocio jurídico. *Las declaraciones de voluntad son, pues, actos negociales, ya que, por sí solos o junto con otros requisitos, forman el supuesto de hecho de un negocio jurídico*». En la página 53 del mismo volumen, Ennecerus manifestó de nuevo con contundencia que si el negocio jurídico consiste únicamente en una declaración de voluntad, que es reconocida por sí sola como base del efecto jurídico, la declaración de voluntad y el negocio jurídico son una misma cosa. Sólo sometió esta afirmación a la circunstancia de que, a veces, la declaración de voluntad no produce el efecto jurídico por sí sola, sino únicamente en relación con otras declaraciones de voluntad o con otras partes del supuesto de hecho.

<sup>(9)</sup> ALBALADEJO, Manuel, *El negocio jurídico*, Barcelona, Librería Bosch, 1958. En la página 34 escribió: «Esta declaración de voluntad, por sí sola o en unión de otras, o bien en unión de otros elementos que no sean declaraciones de voluntad, o de unas y otros

Ahora, ateniéndome a la expresión misma de *declaración de voluntad*, no me parece inoportuno contemplarla desde tres puntos de vista: el de la semántica, el de la semiología y el de la técnica jurídica.

## 2.2. La “declaración” en la semántica

En el común entendimiento, declaración de voluntad significa expresión o manifestación de un *querer*.

Pero la semántica, estudio del significado de las palabras, nos arroja una luz adicional, en cuanto que la etimología de la palabra *declaración* conduce al verbo latino *declaro, declarare*, cuya procedencia del adjetivo *clarus* se pone de relieve por los latinistas. De suerte que *declarare* es “hacer ver claramente”, “poner de manifiesto”, “manifestar”<sup>(10)</sup>. Por cierto, la propia palabra *manifestación* (tan frecuente en los textos legales y en documentos de contenido jurídico) encierra la misma idea, puesto que el latino *manifestare* significa “descubrir”, “revelar”<sup>(11)</sup>.

La palabra *declaración*, con las particularidades de cada idioma, se encuentra en todas las lenguas románicas. Pero, aún más, la palabra alemana *Erklärung* responde a la misma idea, puesto que el verbo *erklären*, en su acepción más común, significa “aclarar”<sup>(12)</sup>. En aplicación del criterio lingüístico según el cual, en cualquier idioma, las palabras cursan o evolucionan desde las más breves hasta las más extensas o complejas, no parece atrevido entender que *erklären* deriva del adjetivo (también puede ser adverbio) *klar*; es decir, “claro” (o “clara”)<sup>(13)</sup>.

---

conjuntamente, es constituida en fundamento del efecto jurídico, y el hecho que lo produce -formado, pues, necesariamente al menos por una declaración de voluntad, pero posiblemente por más declaraciones y otros elementos- se llama negocio jurídico». Páginas más adelante (45), ALBALADEJO, al referirse a la “esencia” del negocio jurídico escribió: «A tenor de lo hasta ahora dicho, *queda claro que la esencia del negocio jurídico reside: En cuanto al acto (género próximo) que es el negocio, en contener una declaración de voluntad. En cuanto al efecto, en producirse ex voluntate (diferencia específica)*».

<sup>(10)</sup> SEGURA MUNGUÍA, Santiago, *Nuevo Diccionario...*, citado.

<sup>(11)</sup> Me remito también al citado diccionario de SEGURA MUNGUÍA.

<sup>(12)</sup> Sin perjuicio de que también pudiera traducirse al español como “comentar”, “explicar”, “exponer”, etc.

<sup>(13)</sup> También puede traducirse por “evidente”, “obvio”, “patente”, etc.



La semántica, pues, lleva a ver en la *declaración de voluntad* la expresión “*clara*” de lo que es un querer humano, de cualquier clase o signo que sea <sup>(14)</sup>.

### 2.3. “Declaración” y “signo” en la semiología

Pero cuando hablamos de *declaración de voluntad*, con la carga de sentido jurídico que tiene la expresión, quizá sea igualmente reveladora la contemplación desde el punto de vista de la rama del saber (para algunos, ciencia) que conocemos como semiología (o *semiótica* si se atiende a la preferencia de los anglosajones). La semiología consiste en el estudio de los signos, su estructura y la relación entre el significante y el concepto de significado.

La persona se comunica de forma característica con las palabras, dichas o escritas. También de esa manera, expresa de ordinario lo que quiere. No obstante, no es menos claro que el ser humano se *manifiesta* también con otros “signos”. De ellos, el más revelador es la *conducta*, el comportamiento, esto es, lo que uno hace o deja de hacer. Pero a veces el “signo” consiste en un *gesto*, en una acción en sí misma no expresiva de una determinada cosa o eventualmente reveladora de varias <sup>(15)</sup>.

### 2.4. La “declaración” en el Derecho

Las consideraciones a las que conducen la semántica (las palabras) o la semiología (los signos, las actitudes, las conductas) fueron la base de una abrumadora doctrina sobre las *formas* de la declaración de voluntad. Fue particularmente densa en lo conceptual, y abundante en lo casuístico,

---

<sup>(14)</sup> Están, por ejemplo, las *declaraciones* de saber o conocer algo (piénsese en un testigo o en un perito), las declaraciones sentimentales y las que expresan una intención o un deseo.

<sup>(15)</sup> No puede faltar en este punto la alusión a algo que se encuentra en todo trabajo que se ocupe de las *formas* de declaración de voluntad. Me refiero al académico ejemplo de la subasta de vinos en Tréveris; en ella, levantar la mano significaba elevar la puja en cien marcos. El ejemplo consiste en preguntarse si se habría formulado una declaración de voluntad por parte de quien, entrando en la sala, levantó la mano para saludar a un amigo. Al referirse a este imaginario “caso”, como eventualmente constitutivo de una “*conducta expresiva*”, DE CASTRO, Federico (*El negocio jurídico*, Madrid, Instituto Nacional de Estudios Jurídicos, 1971, pp. 66-67), hizo la observación de que si al hacerse la adjudicación a favor de la persona que levantó la mano, éste advirtiese al rematador del equívoco sufrido, no habría existido declaración de voluntad negocial, pues la advertencia hecha habría *completado* el gesto.

en la civilística alemana anterior y posterior al Código civil de aquel país<sup>(16)</sup>.

También fue densa y abundante en países en los que, no existiendo en sus códigos una reglamentación del negocio jurídico, y ni siquiera del acto jurídico, los autores no pudieron prescindir de la innegable riqueza que resulta de indagar en el significado de la *declaración de voluntad*<sup>(17)</sup>.

Reflexionando por vía de abstracción (como los pandectistas lo habían hecho sobre los textos romanos), la civilística europea ha hecho suya una *doctrina general* de declaración de voluntad. Ha sido, en general, intentando construir principios o criterios sobre la base del régimen legal propio de los actos jurídicos más característicos; sobre todo, el contrato y el testamento.

De esta suerte, creo que puede afirmarse sin riesgo de error que la teoría de la declaración de voluntad es, dentro de la dogmática jurídica, una de las materias sobre las que más numerosas y brillantes opiniones se han expresado. Y la bondad de esa doctrina, casi “agotada” en la primera mitad del siglo XX, se acredita con su permanencia en el tiempo y su extensión en el espacio.

---

<sup>(16)</sup> A efectos del presente trabajo, me sirvo, sobre todo, de los siguientes autores: WINDSCHEID, Bernhard, *Lehrbuch des Pandektenrechts*, cuya primera edición fue en 1875, Düsseldorf, J. Buddeus (utilizo la valiosísima edición italiana, con traducción y notas de Carlo FADDA y Paolo Emilio BENZA, cinco volúmenes, Turín, Unione Tipografico-Edictrice Torinese, 1930); VON TUHR, Andreas, *Der allgemeine Teil des deutschen bürgerlichen Rechts*, Leipzig, Duncker und Humblot, 1910-1918 (uso la traducción al español con el título *Derecho civil. Teoría general del derecho civil alemán*, traducción de Tito RAVÁ, tres tomos, cada uno de ellos con dos volúmenes, Buenos Aires, Depalma, 1946-1948; editado luego en Madrid, Marcial Pons, 1998-2005); y FLUME, Werner, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, v. II, 3.<sup>a</sup> edición, Berlín, Springer, 1979 (mi lectura, en este caso, es sobre la edición en español, *El negocio jurídico*, traducción de José María MIQUEL GONZÁLEZ y Esther GÓMEZ CALLE, Madrid, Fundación Cultural del Notariado, 1998).

<sup>(17)</sup> Sin perjuicio del análisis del concepto en las abundantes obras de carácter general sobre el negocio jurídico, por ejemplo en Italia y en España, me parece particularmente significativa la monografía de SALEILLES, Raymond, *De la déclaration de volonté. Contribution à l'étude de l'acte juridique dans le code civil allemand (art. 116 à 144)*, París, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1929. En ella, el autor “trasladó” al pensamiento jurídico francés un amplio desarrollo de las reglas contenidas en los artículos 116 a 144 del Código alemán, en los que, dentro del régimen del negocio jurídico, se reglamenta, precisamente, la declaración de voluntad. Se advertirá que Saleilles utilizó la expresión “acto jurídico”, traicionando así, de alguna manera, el original en alemán; lo que se explica fácilmente, si se tiene en cuenta que en la terminología jurídica francesa nunca se ha aceptado lo que sería una exacta traducción (precisamente al francés) de la locución “negocio jurídico”.

No obstante, creo que sería equivocado (por incompleto) ver en la *forma* de la declaración de voluntad sólo lo relativo a su aspecto “*externo*”; esto es, lo referente a cómo *debe o puede hacerse* tal declaración.

Por el contrario, considero que la *forma* de la declaración de voluntad puede tener mucho que ver con la *realidad misma* de esa declaración. Quiero decir que cuando la ley impone una determinada *manera* de expresar la voluntad (se observará que evito repetir la palabra “*forma*”), lo que pretende es asegurarse de que esa voluntad es un *resultado* verdaderamente consciente y libre.

Cuando, por poner el ejemplo más convincente, la ley impone una determinada *forma* para el testamento, creo que lo que en verdad pretende es que la declaración del testador no esté sujeta a circunstancias externas que perturben lo que de otro modo sería su verdadera voluntad. Del mismo modo, entiendo que cuando el artículo 633 de nuestro Código civil exige que la donación de cosa inmueble se haga en escritura pública, lo que la norma quiere es que la decisión del donante sea consecuencia de una suficiente reflexión; es decir, no producto de un circunstancial “arrebato”<sup>(18)</sup>.

Y esto, sin perjuicio de que la *forma* pueda constituir también un instrumento para robustecer la *eficacia* de la declaración de voluntad; por ejemplo, a efectos de su prueba en un procedimiento judicial o para que la declaración de voluntad surta efectos respecto a terceros (es característico el caso de la inscripción en un Registro público).

### **3. El caso del contrato: su “forma” y su “formación”**

La segunda cuestión tiene también algo que ver con las palabras, pero va mucho más allá. Se refiere concretamente a los contratos, y tiene que ver con su “*formación*”.

#### *3.1. La forma del contrato, en los códigos*

Desde siempre, cuando hablamos de la *forma* de los actos jurídicos, nos referimos a la manera en la que en el pasado o ahora se *ha manifestado* y se *manifiesta* la voluntad de la persona para poder producir efectos jurídicos.

---

<sup>(18)</sup> Lo cual se corresponde, a mi juicio, con el hecho de que, como es patente, para nuestro Código civil los bienes realmente dignos de consideración, los que merecen la pena, son los inmuebles.

Se trata del proceso histórico que ha conducido desde las formas más arcaicas (rituales, sacramentales) hasta el principio de *libertad de forma* que hoy prepondera <sup>(19)</sup>.

Aunque no seamos romanistas, en la mente de todos está -al menos como recuerdo de nuestros tiempos de estudiantes- el carácter *ceremonial* (diríase cuasi-teatral) de las fórmulas contractuales más clásicas del Derecho romano. La *mancipatio* <sup>(20)</sup> era toda una *ceremonia*, no carente de vestigios de lo religioso (o litúrgico). La *sponsio*, y luego la *stipulatio*, eran también una especie de “rito”, en el que la pregunta del acreedor y la respuesta del deudor, con una fórmula determinada, daban lugar a la *obligatio*. Otra manifestación de lo que hoy llamaríamos compraventa (la *in iure cessio*) era igualmente una “escena”: un proceso judicial *ficticio*, en el que no había ninguna controversia. Originariamente, fue un modo de transmitir la propiedad, mediante la *escena* de que el adquirente reivindicaba la propiedad de la cosa frente al transmitente, afirmando ser dueño del bien; el transmitente, demandado, guardaba silencio al respecto, por lo que el magistrado dictaba una resolución confirmando la afirmación del demandante.

Y qué decir respecto a la *forma* del matrimonio. La *confarreatio* era otro *rito*, en el que los contrayentes compartían, a modo de símbolo, una torta de harina <sup>(21)</sup>. Otra *forma* matrimonial clásica, la *coemptio*, como se desprende de su propio nombre, fue la que simulaba una compra simbólica de la mujer por parte del marido.

El desenlace del proceso hacia la *libertad de forma*, en lo que respecta al contrato, se encuentra en el Código francés y en todos los que siguieron su huella. En el Código Napoleón fue de forma implícita, resultante de la interpretación conjunta del originario artículo 1108 y del 1109.

---

<sup>(19)</sup> Ese proceso fue magistralmente descrito en su día por BUSSI, Emilio (*La formazione dei dogmi di diritto privato nel diritto comune*, Padua, Casa Editrice Dott. Antonio Milani, 1937), desde el Derecho romano clásico hasta el *Derecho común* previo a la codificación (sobre todo, en pp. 217-272). Entre nosotros, recientemente, lo ha expuesto también FERNÁNDEZ DE BUJÁN, Antonio, *Derecho privado romano*, 4.<sup>a</sup> edición, Madrid, Iustel, 2011, pp. 309-344.

<sup>(20)</sup> Muy gráfico: de *manus, capere*, coger con la mano.

<sup>(21)</sup> *Confarreatio* deriva de *farreum*, que significaba precisamente pastel o torta de harina de trigo.

En el Código italiano de 1865, la libertad de forma se desprendía así mismo de la interpretación sistemática de varios de sus artículos (1098, 1103, 1104 y 1108). En suma, estaba igualmente presente el *solus consensus obligat*.

Lo mismo sucedió con el Código civil portugués de 1867. Su artículo 686, gráficamente rubricado como “*forma externa de los contratos*”, dispuso que la validez de los contratos no depende de formalidad alguna externa, salvo de aquellas que estén prescritas por la ley a efectos de la prueba, o en el caso en que la ley, por disposición especial, declare sustancial una determinada forma.

El ciclo de los códigos europeos obedientes a la tradición romano-francesa se cerró con el nuestro, cuyo artículo 1.258, en sus categóricas primeras palabras, habla por sí solo (“*los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento...*”).

Lo mismo ocurrió, aunque en parte con diferentes raíces, en el Código civil alemán<sup>(22)</sup>.

Pero en todos los códigos se advierte una concepción del contrato como un acontecimiento, por así decirlo, *instantáneo*, es decir, en el que la concurrencia del consentimiento de las partes se desarrolla y agota en un momento. La única excepción era la constituida por los contratos perfeccionados mediante un sistema de oferta y posterior (en el sentido de no simultánea) aceptación; esto es, los contratos *inter absentes*<sup>(23)</sup>, que dieron lugar a tanta literatura entre los pandectistas.

---

<sup>(22)</sup> ENNECERUS, obra citada, I, 2º, pp. 118-119, escribió: «Mientras que el Landrecht prusiano, después de sentar el principio de la libertad de forma, lo sujetaba a excepciones tan numerosas y tan amplias que lo desplazaban como tal principio, y mientras el C.c. francés constriñe a llenar la forma en casos de alguna importancia, al menos indirectamente al excluir la prueba testifical para los contratos de más de 150 francos, el C.c. alemán, de acuerdo con el derecho común (y también con el austríaco) ha mantenido la libertad de forma como regla. *Esta solución es indudablemente justa, pues una disposición general de forma significa un entorpecimiento tan grande para el tráfico que a veces casi necesariamente deja de ser observada; y además su última consecuencia es que el contrayente de buena fe se entrega al de mala fe, porque el hombre de conciencia se considera también obligado por la promesa sin forma, al paso que el de mala fe no tiene escrúpulo en invocar la invalidez del negocio en que no se ha llenado la forma legal*».

<sup>(23)</sup> Recuérdese el párrafo segundo originario del artículo 1.262 de nuestro Código, sobre la “*aceptación hecha por carta*”.

Esos códigos carecen de una reglamentación, siquiera mínima, de las relaciones mantenidas entre las partes en la fase previa a la perfección del contrato; esto es, a lo que hoy conocemos como *negociaciones preliminares* <sup>(24)</sup>.

### 3.2. La preocupación por la “formación” del contrato

Ese silencio de los códigos contrasta llamativamente con la intensa atención que a la “formación del contrato” (expresión que hoy es casi universal) se dedica en los proyectos de codificación europea, de carácter académico, que hoy nos merecen tanta atención.

Es el caso de los conocidos como *Principios de Derecho contractual europeo*, resultado del trabajo llevado a cabo por un grupo de juristas reclutados de todos los Estados miembros de la Unión Europea bajo la presidencia del profesor danés Ole Lando <sup>(25)</sup>.

Lo mismo se observa en los *Principios del Derecho contractual comunitario*, resultado de la actividad de un grupo de trabajo denominado *Research Group on the Existing Private Law (Acquis Group)* <sup>(26)</sup>.

---

<sup>(24)</sup> Desarrollé con detalle este extremo en DE ÁNGEL YÁGÜEZ, Ricardo, “Lealtad en el periodo precontractual (la conducta de las partes en las negociaciones preliminares, según proyectos de Derecho contractual europeo y conforme a otros trabajos prelegislativos)”, en *Anuario de Derecho civil*, tomo LXIII, fascículo II, abril-junio 2010, pp. 575-636.

<sup>(25)</sup> *Principios de Derecho contractual europeo. Parte I y II*, con el subtítulo “Los trabajos de la ‘Comisión de Derecho contractual europeo’, edición: Ole LANDO y Hugh BEALE”, edición española a cargo de BARRES BENLLOCH, Pilar, EMBID IRUJO, José Miguel, y MARTÍNEZ SANZ, Fernando, Madrid, Consejo General del Notariado, 2003.

<sup>(26)</sup> Publicado con el título de *Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles), Contract I*, Munich, Sellier, 2007. Traducido al español por ARROYO I AMAYUELAS, Esther, “Los principios del derecho contractual comunitario”, *Anuario de Derecho civil*, 2008, pp. 211-239. Al hacer referencia a este documento, y a esta autora, no puedo omitir aquí -sin perjuicio de remitirme al apartado V- la cita de un reciente trabajo de esta última (ARROYO I AMAYUELAS, Esther, “¿Qué es la *forma* en el derecho contractual comunitario de consumo?”, en *Anuario de Derecho civil*, tomo LXI, fascículo II, abril-junio 2008, pp. 519-542). La autora pone de relieve cómo es lugar común en la doctrina la afirmación según la cual se está ante un fenómeno de neoformalismo contractual comunitario, que es especialmente relevante en el Derecho de consumo. A partir de esta observación, ARROYO I AMAYUELAS señala que es menos frecuente encontrar una explicación clara de lo que deba entenderse por *forma* en el Derecho comunitario. Entendiendo que las expresiones “forma del contrato” o “forma o formalismo contractual” son ambiguas, la autora considera que en el Derecho comunitario alcanzan un significado más amplio que el de forma del negocio; lo que se quiere significar -añade- es la presencia de la forma en toda la operación de



Y lo mismo, pero aún con mayor extensión y detalle, se encuentra en el borrador del formidable trabajo científico denominado *Marco común de referencia* (en siglas del inglés, *DCFR*), resultado de la encomienda hecha en el año 2005 por la Comisión Europea <sup>(27)</sup>.

En todos esos proyectos se advierte una marcada preocupación por colmar el llamativo silencio de los códigos nacionales en relación con lo que, situados en el marco de este trabajo, podríamos llamar *formación de la declaración de voluntad*. Dicho de otro modo, se subsana el error (o la simplificación) consistente en entender que las declaraciones de voluntad por las que se concierta el contrato son una especie de decisión casi irreflexiva o un producto espontáneo, antes del cual está “*la nada*”.

Como acabo de decir, frente al modelo *esquemático* que resulta de nuestros códigos, según el cual las declaraciones de voluntad constitutivas del contrato parecen ser fruto de un breve cruce de conversaciones, la realidad de nuestros días acredita que en la mayor parte de los casos -sobre todo cuando hablamos de relación entre empresas-, los contratos son consecuencia o resultado de intensas, complejas y duraderas negociaciones preliminares, en las que las partes formulan abundantes *declaraciones* (aquí, la palabra, sin adjetivos ni predicados).

Al suceder esto, tanto en el plano doctrinal como en el de proyectos nacionales o supranacionales de codificación se ha suscitado una cuestión que antes se resolvía mediante el recurso a una formulación técnicamente impecable pero aquejada también de un gran “simplismo”. Es decir, la, en buena medida, rudimentaria afirmación de que sólo hay contrato cuando efectivamente se produce la concurrencia de consentimientos que la definen.

Por eso, hoy son motivo de especial atención los requisitos que deben darse para que pueda entenderse concluido un contrato. Ha contribuido a ello, desde luego, la experiencia jurisprudencial, pues son

---

contratación, lo que incluye el contrato y todas las obligaciones legales accesorias y complementarias de la prestación principal, cuando éstas tengan carácter formal. Principalmente, es el caso de la obligación de información. La cuestión fue apuntada por HERAS HERNÁNDEZ, María del Mar, “La forma de los contratos. El neoformalismo en el Derecho de consumo”, en *Revista de Derecho Privado*, enero-febrero 2005, pp. 27-50.

<sup>(27)</sup> El trabajo, elaborado conjuntamente por el *Study Group on a European Civil Code*, y por el *Research Group on the Existing Private Law (Acquis Group)* y constituido por seis volúmenes, fue publicado bajo la dirección de Christian VON BAR y Eric CLIVE, Munich, Sellier, 2009.

muchos los casos en los que es objeto de contienda la determinación de si una manifestación, hecha por una de las partes en el curso de las negociaciones preliminares, fue o no constitutiva de una genuina *declaración de voluntad*. Parece como si se formulase de nuevo, pero en términos muy pragmáticos, la conocida teoría de los pandectistas -aunque muy discutida- de que existe una diferencia entre *declaración de voluntad* y *voluntad de declarar* <sup>(28)</sup>. También, creo, influye el impacto del modo de pensar del Derecho anglosajón, en cuyas construcciones teóricas la palabra “*voluntad*”, hablando del contrato, no es precisamente frecuente; se acude mucho más a la idea de “*intention*”.

Esta última palabra, “*intención*”, tal y como la entienden los juristas del *common law*, podría interpretarse por los continentales como una toma de posición en la controversia doctrinal que tantísima tinta hizo correr en la dogmática del *civil law*. Me refiero a la intensa polémica entre *voluntaristas* y *declaracionistas*, precisamente en relación con el verdadero significado de “*declaración de voluntad*”. Pero no es así: en el pensamiento anglosajón, la apelación a la *intención* no excluye, en absoluto, la posibilidad de que tal intención, como genuina expresión de la voluntad de contratar, sea deducida de hechos objetivos <sup>(29)</sup>.

---

<sup>(28)</sup> Esta distinción, aunque en su formulación es algo “bizantina”, no es del todo irrelevante, en la medida en que existen actos jurídicos (la llamada por la dogmática alemana “*actuación de la voluntad*”) en los que no concurre la finalidad de ser comunicados, pero que, no obstante, producen el efecto de crear, modificar o extinguir derechos o relaciones jurídicas. Es el caso de la ocupación (artículo 609 del Código civil), la adquisición de la posesión por acto propio (artículo 438), el abandono (artículo 612), la aceptación de la herencia a la que se refieren los artículos 999 y 1.000, la confirmación tácita (artículo 1.311), etc. Por otro lado, los llamados, también por la doctrina alemana, “*actos reales*” se caracterizan por la nota de que requieren sólo que se lleve a cabo un resultado de hecho, pero productor de efectos jurídicos por imperativo de la ley. Son, por ejemplo, el hallazgo de un tesoro (artículo 351 del Código civil), la edificación, plantación o siembra (artículo 358), los casos de la llamada “*conmixtion*” (artículos 381 y 382), la adquisición de la posesión y su abandono (artículos 438 y 460) o el de la constitución del deudor en estado de mora (artículo 1.100), en tanto en cuanto el autor del acto puede, incluso, no tener la *voluntad* de que se produzcan los efectos que el ordenamiento atribuye a su conducta.

<sup>(29)</sup> En este punto, me parece muy significativo lo dicho por Harvey McGREGOR en su valioso *Contract Code*, publicado en español con traducción y nota preliminar de DE LA CUESTA SÁENZ, José María, y VATTIER FUENZALIDA, Carlos, Barcelona, Bosch Editor, 1997. En su muy estimable trabajo académico, el artículo 51, sobre acuerdos no dirigidos a quedar las partes jurídicamente vinculadas, dice: «1) *Un acuerdo no es contrato si las partes no pretenden quedar jurídicamente obligadas por él; sin embargo, la intención de quedar jurídicamente obligado se presume.* 2) Esta presunción puede ser enervada, a) si el acuerdo es de tal naturaleza que la exigibilidad jurídica no se le atribuye usualmente, o b) *por las palabras o conductas de las partes o las circunstancias en que se celebra el acuerdo*».

La cuestión a la que me refiero está nítidamente definida en el *Marco común de referencia*. El artículo 4:101 del Libro II (“*Contratos y otros actos jurídicos*”), con el que comienza su Capítulo 4 -precisamente el que versa sobre “*formación del contrato*”-, dispone: «Requisitos para la conclusión del contrato. Un contrato se concluye, sin ningún otro requisito, si las partes: (a) *tienen la intención de establecer una relación jurídica vinculante o producir cualquier otro efecto jurídico*; y (b) alcanzan un acuerdo suficiente».

El artículo siguiente, el 4:102, titulado “*Cómo se determina la intención*”, reza: «La intención de una parte de establecer una relación jurídica vinculante o producir cualquier otro efecto jurídico se determina *por medio de las declaraciones o conductas de esa parte*, cuando hubiesen sido razonablemente interpretadas por la otra».

Y el artículo 4:103, desarrollando las mismas ideas, dice: «Acuerdo suficiente. (1) El acuerdo es suficiente si: (a) *los términos del contrato han sido suficientemente definidos por las partes para que el contrato produzca efectos*; o (b) *los términos del contrato, o los derechos y obligaciones de las partes, derivados de él, pueden ser suficientemente determinados de cualquier otro modo para que el contrato produzca efectos*. (2) Si una de las partes se niega a concluir un contrato, aunque las partes hayan convenido en algún extremo determinado, no hay contrato, a no ser que se hubiese alcanzado un acuerdo sobre el extremo en cuestión»<sup>(30)</sup>.

### 3.3. *La conducta: su reconocimiento -con carácter general- como “forma” de expresar la voluntad (o el consentimiento)*

---

<sup>(30)</sup> Las precedentes traducciones son mías. Debo advertir, por eso mismo, que la traducción del apartado (2) del artículo 4:103 exigiría, a mi juicio, decir que “*se hubiese alcanzado efectivamente un acuerdo sobre el extremo en cuestión*”. Digo eso porque, de no ser así, el texto en inglés adolece, también a mi entender, de un posible error en la formulación de la norma. En efecto, si la hipótesis o premisa de ese apartado es la de que las partes “*have agreed on some specific matter*”, no acierto a comprender el significado de la salvedad constituida por las últimas palabras de la norma: “*unless agreement on that matter has been reached*”. Me parece que lo que ese último inciso del apartado quiere decir es que no haya duda (es decir, sea patente) que las partes han llegado a un acuerdo sobre ese *extremo determinado* (“*some specific matter*”). Las reglas del *DCFR* relativas a las “disposiciones generales” del Libro I y a “contratos y otros actos jurídicos”, del Libro II, han sido objeto de comentario, entre nosotros, por Eduardo VALPUESTA GASTAMINZA en *Unificación del Derecho patrimonial europeo. Marco común de referencia y Derecho español*, obra colectiva coordinada por el propio Valpuesta Gastaminza, Barcelona, Bosch, 2011; en concreto, pp. 89 a 129.

No es cosa *nueva* que una manera determinada de actuar (una conducta, un modo de proceder, un comportamiento) pueda ser considerada como *forma* de declaración de voluntad. De hecho, y sin tener que ir más lejos por ahora, son abundantes los artículos de nuestro Código civil en los que la norma asigna a una conducta el carácter de acto de aceptación, de asentimiento, de rechazo o, en general, de manifestación de un *querer algo*.

A veces, una conducta es significativa de una voluntad *tácita*, bien sea por disposición legal, bien como consecuencia de una valoración judicial <sup>(31)</sup>. En otras ocasiones, se suele decir que una conducta revela una declaración de voluntad *presunta*. Cuando me refiero a esta última, quiero decir, desde luego, fundada en una presunción legal (esto es, de las contempladas y reguladas en el artículo 385 de la Ley de Enjuiciamiento civil) <sup>(32)</sup>.

Lo anterior parece incontrovertible.

Pero a lo que ahora me refiero es a otra cosa. Estoy manifestando mi opinión de que en los códigos más recientes, así como en los proyectos de codificación que conocemos desde el final del siglo XX hasta los

---

<sup>(31)</sup> En la más reciente jurisprudencia, por ejemplo, la sentencia del Tribunal Supremo de 14 de noviembre de 2011 (LA LEY 236540/2011) otorgó el carácter de declaración de voluntad tácita (era un caso de promesa de venta de acciones de una sociedad anónima) al hecho de que el destinatario de la promesa, pocos días después de recibirla, había remitido al administrador de la sociedad una comunicación manifestando su propósito de vender al remitente de la oferta las acciones de las que era titular. El Juzgado había estimado la demanda. La Audiencia la estimó parcialmente. Pero el Tribunal Supremo, desestimando el recurso de casación del demandado, resolvió en el mismo sentido en el que lo había hecho el Juzgado. Se basó en que había habido una oferta, completa y emitida con voluntad de quedar obligado, al remitir el demandante al demandado un borrador de contrato en el que le proponía la compra de las acciones de la que el último era titular; hubo aceptación del destinatario de la oferta, coincidente con ésta en cuanto a las acciones y su precio, probada por la comunicación que el aceptante remitió al administrador a los efectos estatutarios pertinentes.

<sup>(32)</sup> En otras palabras, no estoy hablando de la conducta de la que el juzgador extrae la “certeza” de una declaración de voluntad en aplicación de una de las denominadas “presunciones judiciales” del artículo 386 de la misma Ley procesal. Esto es, cuando a partir de un hecho admitido o probado, el tribunal *puede* presumir la certeza, a los efectos del proceso, de otro hecho, si entre el admitido o demostrado y el presunto existe un enlace preciso y directo según las reglas del criterio humano. En cuanto a este tipo de presunciones, las judiciales, no parece necesario resaltar la importancia del párrafo segundo de apartado 1 del artículo 386, cuando *impone* que la sentencia en la que se aplique el párrafo anterior deberá incluir el razonamiento en virtud del cual el tribunal ha establecido la presunción. En todo caso, procede recordar que DE CASTRO (*op. cit.*, p. 67, nota 26) ya puso de manifiesto la no clara distinción entre las presunciones de voluntad y las declaraciones tácitas.

comienzos del XXI (incluyo los proyectos *oficiales* y los *académicos*, sean nacionales, sean supranacionales) tienen la característica de atribuir a las conductas el significado de declaración de voluntad, pero haciéndolo *con carácter general*, esto es, no reducido a un concreto episodio dentro del marco de la *formación* del contrato o del desarrollo de un determinado acto jurídico (o, si se quiere, insisto, de un determinado negocio jurídico o de un contrato).

De esta manera, la *prestación del consentimiento* adquiere (desde el punto de vista de su “forma”) un relieve mucho mayor que el que hasta ahora se le había venido atribuyendo en el plano del Derecho positivo.

Y para terminar este apartado introductorio y *panorámico*, no me resisto a dejar de mencionar un aspecto de las *conductas* que me parece particularmente visible en las más recientes formulaciones “prenormativas” (permítaseme la palabra) europeas.

Me refiero a la presencia de lo que podríamos llamar *conductas hipotéticamente exigibles*, es decir, comportamientos (o efectos de los mismos) que constituyen presupuesto de una norma. Probablemente por influencia del pensamiento jurídico anglosajón, son abundantes las “reglas” en las que una de las partes de la relación *conoció algo o debió haberlo conocido* (es decir, *supo o estuvo en condiciones de haber sabido*). Y ello, para negar significado jurídico a la posterior alegación de esa parte de que, en efecto, *no conoció o no supo*. Podría decirse que se trata de conductas que, actuando a modo de “cargas”, expresan la diligencia y el cuidado que uno mismo tiene que poner en sus propios asuntos, en el sentido de que una *conducta* no diligente no pueda ser invocada frente a otros.