REVISTA DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE LA SANTÍSIMA CONCEPCIÓN

SECCIÓN
Artículo de investigación

DOI
https://doi.org/10.21703/issn2735-6337/2026.n49.07

RECIBIDO
13/05/2026

ACEPTADO
13/11/2026

PUBLICADO
13/11/2026

AUTORÍA
Jhoni Shang Castilla Colquehuanca
ORCID 0000-0003-1267-7775

CÓMO CITAR
Castilla Colquehuanca, J. S. (2026). Vigencia y resiliencia del código civil peruano: el negocio jurídico indirecto y los actos heterónomos y complejos. Revista de Derecho (Universidad Católica de la Santísima Concepción), (49), 1-22. https://doi.org/10.21703/issn2735-6337/2026.n49.07

ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN

Vigencia y resiliencia del código civil peruano: el negocio jurídico indirecto y los actos heterónomos y complejos

The Continuing Relevance and Resilience of the Peruvian Civil Code: Indirect Legal Transactions and Heteronomous and Complex Legal Acts

Jhoni Shang Castilla Colquehuanca
Universidad Nacional del Altiplano, Puno, Perú
jscastilla@unap.edu.pe

RESUMEN: El artículo examina la vigencia del concepto de código civil y su capacidad de adaptación a las relaciones sociales contemporáneas, tomando como eje el negocio jurídico indirecto y su vinculación con los actos heterónomos y complejos. Mediante un análisis jurídico-doctrinal, con referencias históricas y de derecho comparado, revisa los fundamentos de la codificación, las transformaciones de la autonomía privada y las principales posiciones sobre la configuración del negocio jurídico indirecto. Se sostiene que el paradigma individualista y singularista, predominante en la construcción tradicional de las categorías civiles, resulta insuficiente para explicar determinadas manifestaciones colectivas de voluntad y situaciones jurídicas complejas. Sobre esta base, se propone comprender el negocio jurídico indirecto como una figura autónoma, caracterizada por una estructura compleja y pluralista, cuya finalidad práctica excede los esquemas negociales tradicionales. Se concluye que la revisión de estas categorías puede contribuir a la resiliencia del código civil, al favorecer su adaptación a nuevas necesidades sociales dentro de los límites del ordenamiento jurídico.

PALABRAS CLAVE: Actos jurídicos complejos; actos jurídicos heterónomos; autonomía privada; código civil; negocio jurídico indirecto.

ABSTRACT: This article examines the continuing relevance of the concept of the civil code and its capacity to adapt to contemporary social relations, focusing on indirect legal transactions and their relationship with heteronomous and complex legal acts. Through a doctrinal legal analysis incorporating historical and comparative law perspectives, it reviews the foundations of codification, transformations in private autonomy, and the principal scholarly positions on indirect legal transactions. It argues that the individualist and singularist paradigm under-

© 2026, los autores. Artículo de acceso abierto bajo licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional (CC BY 4.0): se permite su uso, distribución y reproducción en cualquier medio, citando a los autores y la fuente original. https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es

lying traditional civil law categories is insufficient to explain certain collective expressions of intent and complex legal situations. On this basis, the article proposes understanding indirect legal transactions as an autonomous category characterized by a complex and pluralist structure, whose practical purpose extends beyond traditional transactional frameworks. It concludes that reconsidering these categories can contribute to the resilience of the civil code by facilitating its adaptation to new social needs within the limits of the legal system.

KEYWORDS: Civil code; complex legal acts; heteronomous legal acts; indirect legal transaction; private autonomy.

I. INTRODUCCIÓN

Es necesario comenzar este artículo precisando que, cuando nos referimos al código, aludimos a él como concepto o abstracción jurídica, y no a un determinado código o cuerpo normativo individualizado (o sea, a una realidad normativa concreta); es decir, reflexionamos sobre el concepto de código.

Hecha la aclaración, conviene hacer algún alcance sobre ciertos términos empleados en el presente trabajo, habida cuenta de que se trata de palabras poco frecuentes.

La palabra reminiscencia denota la actividad de recordar algo; en este caso, deseamos rememorar cómo surge (o se construye) la idea o concepto de código, para comprender bien su dimensión o magnitud y, por tanto, su importancia, y reflexionar sobre su vigencia.

Por su parte, resiliencia describe la aptitud de algo para afrontar tensiones y la capacidad de adaptarse a las nuevas situaciones, lo que, en relación al concepto de código, se refiere a su cualidad de poder enfrentar las circunstancias contingentes que se le presentan, así como su facultad de adaptación a las nuevas exigencias de las relaciones sociales.

Ahora bien, avanzada la teoría contemporánea del derecho, conforme a la constatación de las relaciones sociales o de las mismas sociedades de hogaño (que no son homogéneas sino heterogéneas o plurales y divergentes en muchos aspectos), advertimos que hoy las normas jurídicas (que no pueden ser sino regulativas de aquellas, como resultado de su comprensión y explicación), siempre de cara a las exigencias de la realidad actual, no pueden estar establecidas solo ex post ni ser rígidas; es decir, los esquemas abstractos normativos no pueden ser ni exhaustivos ni inflexibles, sino que deben ser dúctiles, de modo que estén en consonancia con la dinámica cada vez más vertiginosa de las referidas relaciones sociales actuales, tanto más en un mundo globalizado que acoge ampliamente las nuevas tecnologías.

Así, es importante pensar en generar nuevas categorías jurídicas (o mecanismos jurídicos) que puedan, de ese modo, renovar el ordenamiento jurídico o que permitan reformular las instituciones o figuras jurídicas ya existentes.

A propósito de lo indicado, en el presente trabajo traemos a colación una figura jurídica que puede permitir lograr el cometido descrito a partir de ciertos casos concretos: el negocio jurídico indirecto. Para ello, se emplea un análisis jurídico-doctrinal, con referencias históricas y

de derecho comparado. Antes de ocuparnos de lleno de esta figura, es necesario hacer algunas precisiones.

II. REMINISCENCIA Y VIGENCIA: SOBRE EL FUNDAMENTO DEL CONCEPTO DE CÓDIGO Y SU ACTUALIDAD

Ya en un trabajo anterior hemos abordado el tema de este acápite, cuyas ideas podemos resumir expresando que el concepto de código, entre otras cosas, está estrechamente relacionado con una cierta concepción del derecho, esto es, la idea del derecho como un conjunto de normas jurídicas positivas, la cual fue sostenida por el denominado positivismo jurídico. A mayor precisión, dicho concepto (el de código) se relaciona con los antecedentes del iuspositivismo (esto es, la jurisprudencia de conceptos [Savigny y Puchta], la jurisprudencia de intereses [Heck] y la jurisprudencia analítica [Austin]), además de los fundamentos o tesis que sostiene dicha corriente de pensamiento filosófico jurídico (como la ley como centro de todo, el juez como boca de la ley, los conceptos abstractos y genéricos, etc.), de cuya revisión muy bien se advierte la conexión con el concepto de código; asimismo, se dio cuenta de que el código no solo cumplía una función instrumental, sino que, en rigor, se configuraba como el instrumento que plasmaba la ideología de un Estado, por lo que constituía una especie de constitución o cumplía la función de esta última, de algún modo; sin embargo, se apuntó también que en la actualidad la constitución ha reclamado su lugar y ahora es ella la que regula la ideología jurídica y política de los estados, no obstante, eso no implica que se desplace al código (por lo menos, no en los asuntos que le son propios) o que diluya su idea, sino que solo diferencia los tópicos de los que se ocupa cada norma (tanto la ley o código como la constitución). Por lo demás, remitimos a dicho artículo de nuestra autoría[1].

Con todo, no hay duda de la vigencia del concepto de código: ora porque en la actualidad a las relaciones jurídicas o situaciones jurídicas subjetivas se han agregado las situaciones jurídicas constitucionales o esenciales (o posiciones jurídicas constitucionales), por lo que de ningún modo puede pensarse que todo se ha constitucionalizado, pues no puede ser admisible que todas las situaciones sean esenciales o iusfundamentales, lo cual claramente sería inapropiado, aun para el propio derecho constitucional, pues, por ejemplo, ya nada de fundamental tendrían los derechos fundamentales de los que se ocupa la Constitución; ora porque el propio concepto de código ha migrado al interior de la constitución, puesto que las constituciones contemporáneas procuran ser más regulativas de la realidad que otrora.

III. RESILIENCIA DEL CONCEPTO DE CÓDIGO

Como hemos dejado apuntado recientemente, el código, que de suyo también denota la idea de cuerpo o sistema normativo, no puede quedarse en la noción de un cuerpo normativo o sis-

1 Castilla (2024), p. 21.

tema acabado o como producto acabado, sino que debe, además (necesariamente), considerar una segunda dimensión conceptual, la cual le permita responder a la exigencia (siempre de la realidad) de ductilidad de la que hacíamos mención renglones atrás, para que, de ese modo, pueda cumplir con ese carácter de resiliencia propio o inmanente de todo sistema que, como tal, siempre tiende a mantenerse o subsistir, recurriendo incluso a su propia adaptación, con tal de no expirar.

Pues bien, a tal reflexión debe acogerse el código, ya que, hoy en día (y más que nunca), debe buscar adaptarse a las exigencias de la realidad albergando nuevas figuras jurídicas, figuras jurídicas más flexibles o haciendo dúctiles las ya existentes; y, precisamente, una de dichas figuras puede ser el así llamado negocio jurídico indirecto, el cual permite mayor dinamismo a la libertad negocial actual, según daremos cuenta líneas más adelante.

IV. EL NEGOCIO JURÍDICO INDIRECTO

A. ANTECEDENTES

El negocio jurídico indirecto tiene antecedentes históricos y teóricos y, de algún modo, también normativos. Veamos.

1. Antecedente histórico

Si bien, históricamente, el negocio jurídico indirecto no tiene un antecedente como tal, sí se pueden encontrar atisbos o figuras similares.

En efecto, podemos hallar antecedentes incluso en el derecho romano, con los así llamados "actos aparentes" (consistentes en la realización de un cierto acto que, en realidad, encubría un propósito práctico distinto, como es el caso previsto por la Ley de las XII Tablas (siglo V a. C.)[2], donde se establecía la sanción de la pérdida de patria potestad a quien vendiera a su hijo tres veces, por lo que, el padre vendía al menor buscando lograr la emancipación del mismo), incluso, ya desde su periodo arcaico, el cual estaba más basado en la jurisprudencia romana. Posteriormente al periodo clásico (siglo II a. C.-III d. C.), el derecho romano perdió el resplandor que había presentado por siglos, en tanto la jurisprudencia se presentaba cada vez con más contradicciones, lo que causaba inseguridad jurídica al momento de resolver un caso, por lo cual, el emperador Justiniano (527 d. C.-565 d. C.) llevó adelante la empresa más grande de recopilación con el *Corpus Iuris Civilis*[3], que recogía la producción jurídica relevante que fue reducida a cuatro obras, como son el Digesto, las Institutas, el Codex y las Novelas; no obstante, dicha situación generó que los contratos romanos pasaran a tener una taxatividad cerrada, de modo tal que solo los que tuvieran un remedio jurídico, reconocido previamente (ex ante) en el Corpus Iuris contaban con protección jurídica, por lo que los sujetos, de facto, celebraban otros

2 Ley de las XII Tablas (siglo V a. C.).

3 *Corpus Iuris Civilis (siglo VI d. C.).*

convenios no reconocidos, solo que lo hacían fundamentándose únicamente en la confianza y la buena fe, aunque, claro está, estos convenios no podían ser exigidos jurídicamente. Por ello, se acuñan figuras jurídicas como la *condictio causa data causa non secuta*, la *actio praescriptis verbis* y la *condictio propter poenitentiam*, acciones procesales abstractas destinadas a evitar el enriquecimiento sin causa; de ahí que, si una de las partes de un convenio sinalagmático hubiese cumplido su prestación, por razones de justicia y equidad, el ordenamiento romano, a través de las acciones señaladas, permitía la restitución de lo ejecutado o, alternativamente, el cumplimiento de lo programado por la otra parte, con lo cual se contractualizaban, indirectamente, supuestos que no eran convenios reconocidos como contratos, que posteriormente fueron identificados como contratos innominados[4].

2. Antecedente teórico

Se afirma que la doctrina alemana sería la responsable de la elaboración científica del negocio jurídico indirecto, donde, más allá de los esfuerzos de Ihering y de Enneccerus, sería Kohler quien efectuara la primera elaboración sistemática del tema. Se explica que este autor parte de dos proposiciones, a saber: i) que el aspecto causal de los negocios puede no coincidir con el económico; y, ii) que el fin práctico, propio de un negocio, se puede lograr también a través de la combinación de otros negocios. De este modo, en atención a estas dos premisas que, en definitiva, llevan a las mismas consecuencias, concluirá Kohler sobre la existencia de negocios en los cuales, aun cuando se quiera producir lo que expresa el negocio, se intenta también llegar posteriormente a un resultado ajeno al medio empleado (negocios ocultos o encubiertos). Así, en este contexto, se podían distinguir tres subtipos: a) negocios fiduciarios; b) la interposición real de persona o *fiducia cum amico*; c) negocios que, aun no pudiendo considerarse fiduciarios, porque el medio no rebasa el fin, no obstante, se emplean para un fin posterior. A ello se agrega el aporte de Rabel, quien, recuperando lo señalado por Ihering, explicará que la esencia de dicho negocio no reside en la separación artificiosa entre forma y contenido, sino en el empleo efectivo del negocio cuyas consecuencias se aceptan, modificando solo su estructura en algunos aspectos, no esenciales, por otra parte, para conseguir de hecho los resultados queridos (negocios figurados o imitativos)[5].

Asimismo, se señala que también en Italia tuvo tratamiento teórico la precitada figura jurídica. Ferrara sería uno de los primeros juristas italianos en ocuparse del tema; sin embargo, su brillante exposición para diferenciarlo de la hipótesis de la simulación no logra abarcar la totalidad de la extensión y la autonomía del negocio jurídico indirecto. Es Messina quien plantea el problema en su amplia extensión, cuyo aporte es fundamental para estudios posteriores de la doctrina; este autor sostenía que los negocios indirectos representaban un fenómeno que indubitablemente existe en la práctica, sin embargo, los fines ulteriores que obran en ellos no dan lugar a una divergencia, jurídicamente apreciable, entre el aspecto empírico y jurídico, sino que permanecen dentro de los límites de la autonomía concedida a las partes para la realización

4 Bautista (2019), pp. 103-127.

5 Rubino (2018), pp. 9-11.

de las diversas intenciones inherentes a cada negocio. Así también, Pestalozza trata el tema, en una concepción original y aislada que esgrime sobre el negocio indirecto, al comprenderlo como negocios ocultos, pero reales, en los cuales carece de importancia la presencia de una específica intención ulterior, y solo es esencial la situación objetiva, para la cual permanece oculta la verdadera causa del negocio. Se plantea que esto sería factible en dos supuestos: en el caso de los negocios causales, que no revelan ya en sí su causa, como la tradición; y, en segundo lugar, en aquellos negocios cuya relación interna está oculta y es distinta de la relación externa, como son, sustancialmente, los negocios abstractos y la tradición de inmuebles y de títulos al portador[6].

Después de un lapso en que la doctrina italiana cesa de abocarse al tema, es Ascarelli quien vuelve sobre el asunto, no sin antes ver el tema de manos de Kohler y Messina, efectuando un planteamiento interesante, al manifestar que los negocios indirectos son negocios típicos reales, cuyos fines ulteriores pertenecen al campo de los motivos, y que no pueden obtener trascendencia jurídica, salvo para aquellas normas que en sí mismas se refieren a un sencillo resultado práctico, alcanzado del modo que sea. Se aprecia el mérito del autor de haber renovado el interés sobre el fenómeno, al ampliarlo desde el punto de vista sociológico y sobre los problemas que presenta de iure condendo, así como el haber enriquecido su campo de acción con nuevos ejemplos, dirigiendo sus investigaciones al derecho mercantil y hacia el empleo indirecto de las sociedades anónimas; pero también, se agrega, centra la atención en la figura en su aspecto más álgido, esto es, la calificación jurídica del negocio y la eventual trascendencia del fenómeno indirecto. Con las críticas de Santoro-Passarelli sobre la no autonomía dogmática del negocio indirecto, entre otros, se advierten la existencia y la utilidad práctica de la figura, que ya no son desconocidas, enrolándose las investigaciones en dos direcciones: los que, en vías de ajuste, dirigen su examen a una valoración dogmática general de la figura (donde están autores como Greco, Mazzoni, Graziani, De Genaro, Pugliati y Grassetti); y los que dirigen sus investigaciones hacia aplicaciones prácticas particulares de la figura, sin adoptar posiciones en orden a su significado dogmático (en el cual se ubican autores como Carnelutti, Cicu, Salv. Romano, Lordi), salvo algunas excepciones de autores que llegan a ciertas conclusiones generalizables, bien afirmando (como Candian, Pellegrini, Brosio) o negando (como Ravà) la importancia jurídica del fenómeno[7].

3. Antecedente normativo

No obstante la amplia discusión o debate que existe sobre el así llamado negocio jurídico indirecto, debemos apuntar que esta figura, por lo menos en Hispanoamérica, tiene también ya un antecedente normativo. En efecto, en la realidad normativa argentina, en su relativamente nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (CCCN), vigente desde 2015[8] (que derogó el anterior Código Civil, que fue obra del reconocido jurista argentino Dalmacio Vélez Sársfield), en su libro primero (parte general), en la sección primera del capítulo 9 (del título IV), referida a

6 Rubino (2018), pp. 12 y 13.

7 Rubino (2018), pp. 13-15.

8 Ley N.º 26.994, de 2014 (Código Civil y Comercial de la Nación), art. 385.

las disposiciones generales de la ineficacia del acto jurídico, en su artículo 385, ha reconocido expresamente y regulado dicha figura jurídica, con el siguiente texto y *nomen iuris*: "ARTICULO 385.- Acto indirecto. Un acto jurídico celebrado para obtener un resultado que es propio de los efectos de otro acto, es válido si no se otorga para eludir una prohibición de la ley o para perjudicar a un tercero".

Sin perjuicio de la denominación que se le ha dado, acorde con la teoría que sanciona dicho cuerpo normativo (esto es, la teoría del acto jurídico), se advierte que la figura de marras ya tiene un reconocimiento positivo u objetivo, en una precisa realidad normativa, de lo que se desprende que no se puede negar su existencia, por lo menos en el derecho comparado vecino.

B. REFLEXIÓN SOBRE LA PERCEPCIÓN DEL ACTO O NEGOCIO JURÍDICO Y SU CLASIFICACIÓN

Tanto a nivel nacional como del derecho comparado, hay una postura mayoritaria que sostiene la negación del acto o negocio jurídico indirecto como categoría autónoma, sustentada, sobre todo, si se examina detenidamente, en la clásica manera de estudiar o comprender las diferentes instituciones, figuras y categorías jurídicas, esto es, desde el punto de vista del individuo o actuación individual y, con ello, la realización de actos singulares, así como la percepción homogénea de la sociedad, cuando ambas cosas han cambiado desde hace un buen tiempo a esta parte, conforme a la objetividad o realidad de las relaciones sociales contemporáneas, pues ni las actuaciones son individuales y singulares, ya que hoy en día las actuaciones de los individuos son casi siempre colectivas o en masa o son actuaciones complejas, ni tampoco la sociedad es homogénea, sino pluralista o, más aún, compleja (tanto más si se tiene en cuenta otros aspectos)[9].

Esta situación exige, en principio, una reflexión sobre cómo ver la autonomía privada y el acto o negocio jurídico y, en segundo término, sobre su clasificación.

1. Percepción (autonomía privada y acto o negocio jurídico)

a) Percepción individualista-singularista (autonomía privada y acto o negocio jurídico)

Conforme al tiempo o contexto en que se desarrolló la percepción del acto o negocio jurídico (siglo XVI en adelante), para su comprensión y conceptualización, se pensó en actos individuales o actos realizados por un individuo y, por consiguiente, en actos singulares, pues las mismas situaciones de vida no eran complejas, conforme al avance tecnológico, social, económico, político y cultural de ese tiempo.

Traemos a colación esta reflexión que ya se ha efectuado y de la que se es consciente (puesto que este reparo se observa en algunos trabajos anteriores al presente); sin embargo, todavía hoy en día hay, ya sea por inercia intelectual o como resabio de la cultura negocial clásica, rezagos de aquella manera de estudiar tal institución jurídica, por cuanto, como veremos en el análisis

9 Para tener una idea cabal de lo que se afirma véase un trabajo de introducción al estudio del derecho privado moderno o acorde con la contemporaneidad: Sirena (2024), pp. 27-39.

del concepto de negocio jurídico indirecto, se hacen cuestionamientos a su consideración como figura autónoma, justamente porque estos, como recalcamos, aunque sea de modo indirecto o inconsciente, están enmarcados o prefijados por dicha perspectiva teórica del acto o negocio jurídico.

En primer lugar, es necesario advertir la relación entre acto jurídico o negocio jurídico y autonomía privada, puesto que, como bien se ha dicho, la autonomía privada se desarrolla y manifiesta a través del negocio jurídico, de modo tal que la autonomía privada es autonomía negocial, y ambas figuras (autonomía y negocio) derivan del mismo principio de libertad y se aferran de manera indisoluble, al punto de que se ha afirmado categóricamente que la crisis o el declive (y con ello, también su reconfiguración, replanteamiento, etc.) de una es al mismo tiempo el declive o la crisis de la otra[10]. Conforme al tránsito del Estado absolutista al Estado de derecho, se reconoció, entre otros, el principio de libertad, por lo que se dejó librado a la autonomía privada de los individuos el desarrollo pleno de aquella (la libertad), comprendiéndose como paradigma que esta significa que no debe ser de ninguna manera intervenida por el heteros o el otro (el Estado) en la autorregulación de sus intereses sino únicamente estableciendo límites (como son el orden público, las buenas costumbres y las normas imperativas), pues de lo contrario ella misma no podría ni siquiera ser comprendida o concebida como tal.

Y es que, como se sabe, producto del influjo del aspecto económico (la clase burguesa) se impulsó una manera de comprender el negocio o acto jurídico, conforme a la ideología liberal de la época, enalteciendo la actuación del individuo, por lo que lo propio ocurrió con la forma de ver a la autonomía privada. A este respecto, resulta pertinente lo expresado por Salvi, cuando dice que el sistema jurídico afirmado entre los siglos XVIII y XIX en los países donde tuvo lugar la revolución industrial y se generalizó el modo de producción capitalista, se basa en la idea de que todo lo relacionado con la actividad económica y las relaciones sociales (la sociedad civil) está confiado al derecho privado, fundado en el principio de igualdad formal y libertad individual, correspondiéndole al Estado únicamente garantizar esta libertad desde el exterior, afirmándose de esta manera los principios de individualismo jurídico, igualdad frente a la ley, propiedad privada y contrato[11]. En efecto, por tal razón se afirmó que el llamado dogma de la voluntad tuvo ciertamente un significado ideológico, de modo tal que la noción de contrato como expresión de voluntad del individuo encontró correspondencia en el planteamiento liberal con que se desarrolla el capitalismo industrial y comercial[12].

Como se recuerda, la palabra autonomía (del griego *autós* + *nómos*) significa ley que los individuos se dan, en régimen de libertad e independencia; de donde se concluye que la autonomía de los privados denota la libertad que los individuos tienen, frente al Estado, de regular por sí mismos sus relaciones. Esto es así, pues históricamente el análisis de las formas jurídicas de la autonomía privada se conecta a la noción de derecho subjetivo, de Estado liberal y de derecho de los privados. La autonomía negocial era máxima y tuvo su cúspide en las codificaciones del siglo XIX, en que el privado podía expresarse de la manera más libre posible, por lo que el Estado

10 De Lorenzo (2024), pp. 255-257.

11 Bianca (2007), pp. 20 y 21.

12 Sirena (2024), pp. 46 y 47.

debía abstenerse de cualquier intervención (en las relaciones económicas); de ahí que el contrato (como se decía en la experiencia angloamericana) fuera sagrado e intangible como la propiedad. Es en este punto cuando aparece la teoría del negocio jurídico que en abstracto constituye una figura jurídica general de declaración de voluntad, comprehensiva de los contratos, de las declaraciones unilaterales, de cualquier contenido, e indiferente a la posición de los sujetos (ricos, pobres, fuertes, débiles, de clase profesional, etc.)[13].

Se debe, pues, reflexionar sobre la importancia que tiene la concepción del negocio o acto jurídico o los aspectos que a partir de ello se pueden resaltar, para, según esto, fundamentar su ampliación a las situaciones jurídicas subjetivas complejas. Así, tal teoría es importante porque cumple una doble función: permite, en primer lugar, desde el punto de vista cognitivo si se quiere, racionalizar el uso de los conceptos y construir un andamiaje general de la disciplina de los actos de voluntad (declaraciones unilaterales, contratos) y, en segundo lugar, desde la perspectiva ideológica, hacer neutral el negocio jurídico desprovisto de cualquier interferencia relativa al contenido económico de la prestación, a la pertenencia social de los autores de ello o a las circunstancias del caso concreto[14].

Después se dice con acierto que, al menos en Italia, la teoría del negocio jurídico se ha empleado para exaltar (aun de manera anacrónica) la voluntad del individuo, sobre la base de una implícita ideología individualista, comprendiéndolo, por tanto, como garantía de las libertades del ciudadano, así como también se lo usa para salvar los valores que él expresa y para disciplinar, con finalidades prácticas, los institutos extraños al área del contrato[15].

Con lo recientemente acotado, se refuerza lo que habíamos indicado ya líneas atrás, así como queda claro que, entonces, el concepto mismo de autonomía privada no es entendido sino como proyección de la individualidad o de la voluntad individual.

Por su parte y en consecuencia, el concepto mismo de acto jurídico o negocio jurídico, en tanto constituye un "acto de autonomía" (por consiguiente, un tipo de acto o forma en que se da la autonomía privada), fue comprendido también desde tal perspectiva o, aún más, sobre un paradigma individualista y, por tanto, como acto singular; es decir, se puede hablar del concepto mismo de negocio o acto jurídico desde la perspectiva de los actos singulares o particulares, lo cual se da, como veremos renglones más adelante, aun cuando se haya hablado del concepto de parte o interés y de actos compuestos.

Resulta pues que, cuando se revisan los libros sobre acto o negocio jurídico, como los libros que son manuales de derecho privado, cursos, o, incluso, trabajos intitulados como "teoría del acto o negocio jurídico", notaremos que se dedica todo un capítulo al menos, cuando no el libro entero (como pasa en algunos casos), solamente a hablar del concepto o definición del acto o negocio jurídico, en la mayoría de los casos previo tratamiento del concepto de autonomía privada, sin embargo, todos, si se examina detenidamente, lo hacen desde la perspectiva que llamaremos "individualista-singularista" (que simbolizaremos como i+s); de donde "individualista" designa al individuo, parte o interés, en buena cuenta al sujeto, y "singularista" denota al

13 Alpa (2017), p. 399.

14 Alpa (2017), p. 400.

15 Alpa (2017), p. 401.

acto, el tipo de acto, su causa, en definitiva al acto de autonomía considerado en sí mismo y su contenido. Ello se evidencia en las definiciones o concepciones que se han esgrimido del acto o negocio jurídico, sirvan a modo de ejemplo las que a continuación presentamos.

El acto jurídico es el hecho jurídico, humano, voluntario, lícito y con declaración de voluntad[16].

Los hechos humanos voluntarios son actos jurídicos cuando la voluntad del sujeto se exterioriza por su manifestación en un acto consciente[17].

El acto jurídico es la manifestación de la voluntad directa y reflexivamente encaminada a producir efectos jurídicos[18].

Nótese el enfoque (i+s) desde el cual se desarrolla, pues no se habla en plural sino en singular. También ocurre con las definiciones que se hacen desde la teoría del negocio jurídico, de las que no daremos cuenta ahora por habernos ocupado ya de ellas en un trabajo anterior.

b) Perspectiva colectivista-pluralista (autonomía privada y acto o negocio jurídico)

Pues bien, conforme a lo apuntado, se aprecia que hubo una manera de concebir tanto a la autonomía privada como al negocio jurídico, esto es, según el paradigma individualista-singularista; sin embargo, este ha cambiado atendiendo al avance tecnológico actual y la complejidad de las relaciones sociales que nos ofrece el contexto social y económico contemporáneo.

Los supuestos de las relaciones sociales, en una sociedad como la moderna (que es pluralista y no homogénea y que, además, cada vez es cambiante o dialógica, tanto más con los avances tecnológicos), nos ofrecen un panorama, por influjo o exigencia de las relaciones sociales mismas, en el que aquel paradigma no se muestra ya como intangible, sino que necesita ser reconfigurado o revisado, pues ni los individuos actúan de manera individual ni sus actos están caracterizados únicamente por la singularidad de los mismos.

Claro está que se podrían comprender ya como un intento por replantear este paradigma las explicaciones en que se afirmó que, en primer término, se hace referencia al concepto de parte o interés para designar que de un lado de la relación jurídica correspondiente pueda estar más de una persona, pero que sí coinciden en el sentido de la manifestación de la voluntad (la cual se dijo que podía contener varias declaraciones de voluntad, aunque esta debía ser unitaria); y, en segundo orden, la referida propiamente a la unidad del acto de autonomía de voluntad o privada, la que se explicó que podría, eventualmente, verse inmersa en varios tipos de actos o tipos de negocios (como es el caso de los negocios mixtos o los actos compuestos), según los propósitos que se buscan, esto es, dado por la causa abstracta del tipo negocial, pues por virtud de ese paradigma singularista cada uno de los tipos negociales debe ser entendido de manera claramente diferenciada, por lo que, hay una cierta renuencia a la forma de entender verdaderos actos complejos. Así, por ejemplo, los tipos de actos por los cuales se busca el intercambio de bienes y servicios, los que procuran realizar actos de liberalidad, etc.

16 Romero (2013), p. 35.

17 Compagnucci (1992), p. 38.

18 Villegas (2016), p. 18.

Esto es así porque, si se revisan los actos jurídicos mixtos, los contratos coligados, o los actos compuestos, aun así, se advierte en los mismos este paradigma singularista, ya que podemos notar que en ellos de lo que se trata de algún modo es de ver que haya una cierta diferenciación del acto o tipo negocial al cual se agregan cláusulas u otros tipos negociales.

No obstante, retomando el tema de la autonomía privada, advertimos en este punto que a esta se la entendía siempre, incluso más que el concepto de negocio jurídico, de modo bien marcado por ese paradigma singularista, pues esta supone, sobre todo por influjo de aquel, la ausencia absoluta de intromisión, tolerándose únicamente que se la limite, pero de ninguna manera se acepta que haya intervención en su contenido, recuérdese a este respecto el famoso aforismo jurídico que dice, por ejemplo, que el contrato es ley entre las partes. De ahí que se hable de acto jurídico autónomo.

Esto ha cambiado, pues hoy en día se habla de acto jurídico autónomo y acto jurídico heterónomo. Los actos jurídicos autónomos vienen a ser aquellos actos donde la voluntad de una o más partes constituye el origen de la creación, modificación, regulación o extinción de situaciones jurídicas subjetivas. Por tanto, y en sentido opuesto, se suele entender generalmente por actos jurídicos heterónomos a aquellos actos en los cuales ocurre una de dos cosas: o la voluntad individual es influenciada o condicionada por la voluntad de otro u otros sujetos, o tal voluntad individual es también influenciada por normas externas (se precisa que, en este tipo de actos solo se producen sus propios efectos jurídicos a condición de que hayan sido realizados por su autor con suficiente juicio y discernimiento de su propia acción[19]); incluso, a esto nosotros agregamos un tercer supuesto, esto es, que la voluntad no solo es influenciada por una persona o por la norma, sino que realmente o necesariamente puede ser colectiva, como hemos desarrollado en un trabajo nuestro anterior donde hablamos de la manifestación de la voluntad conjunta-copulativa y conjunta por mayoría[20], a cuya revisión remitimos.

A modo de paréntesis, y al margen de la profunda discusión que hay o subyace entre que el acto produce efectos porque es un acto de autonomía o porque el ordenamiento jurídico lo autorice para ello (ya se había advertido sobre las innumerables polémicas que hay al respecto, en Francia sobre el tema de la causa del contrato y en Alemania sobre si el acto de voluntad es la causa eficiente o solo la condición del efecto de derecho[21]), incluso, hay alguna reciente postura (que al revisar las diferentes teorías que hay sobre el tema, como son: el negocio jurídico como acto de autonomía, el negocio jurídico como realidad prejurídica recogida por el ordenamiento jurídico, el negocio jurídico como hecho productor del derecho, y el negocio jurídico como hecho jurídico) que concluye categóricamente que en rigor no hay autonomía sino heteronomía. En efecto, en tal investigación se sostiene que, en realidad, si es la ley la que autoriza la autonomía privada, una autonomía autorizada no es más que un oxímoron, porque si la ley autoriza es porque ella se reserva la causalidad jurídica, sacando a la voluntad del plano de la autonomía y ubicándola como mero acontecimiento que es tomado en consideración para desencadenar los efectos jurídicos; tal conclusión equivale a decir que se disuelve la noción misma de la autono-

19 Sirena (2024), p. 390.

20 Castilla (2022), pp. 121-153.

21 Duguit (2021), p. 61.

mía privada, al aceptarse que todos los actos obligan, al igual que los hechos, por virtud de la ley, se está disolviendo la característica esencial del acto jurídico como acto de la autonomía de la voluntad. Así pues, se dice que los hechos y los actos participan de la misma dinámica, al ser dependientes de la norma. En suma, entonces, ya que el negocio jurídico es el supuesto de hecho al cual el ordenamiento jurídico legal concede la fuerza jurígena, pierde sustento el intento de trazar una línea para distinguir el negocio del simple acto lícito y de la voluntad jurídicamente relevante, ya que en los tres casos el comportamiento (la voluntad) tiene relevancia como mero presupuesto de los efectos predispuestos por la ley; de este modo, pierde sentido una categoría construida a partir de la autonomía privada, pues en ningún caso esta impone la relevancia jurídica que es siempre, en todos los casos, resorte del derecho. Así, no es válido predicar una noción de acto jurídico como un acto de autonomía privada o como autorregulación de intereses, por cuanto la relevancia la pone la norma; de ello se sigue que, no habría otra posibilidad que hablar de la heteronomía que toma en consideración a la voluntad del otorgante, por lo que, la heteronomía del negocio jurídico importa la exclusión de la voluntad como eje del negocio[22].

Como se aprecia nítidamente de lo señalado, la autonomía privada misma ya no se entiende bajo la incolumidad que supone el referido paradigma individualista de tal concepto, puesto que el concepto mismo de libertad ha cambiado, ya que el Estado no solo debe reconocer o garantizar libertad, sino que, en rigor, el Estado debe ayudar a desarrollar o construir libertad, por lo que, circunstancialmente, aquel mediante normas puede intervenir en la autonomía privada.

Así, actualmente, podemos afirmar categóricamente que hay modalidades (el modo tiene que ver con la manera de ser de algo) de la autonomía privada, que se dan, precisamente, a través de los actos autónomos y actos heterónomos.

Lo mismo sucede con la voluntad, que no solo puede ser individual o unitaria (en el sentido de que es emitida por una persona o en un sentido unitario con la intervención de una o más personas), sino que puede ser "colectiva" o "compuesta".

Lo propio ocurrió, como correlato, entonces, con el concepto de acto o negocio jurídico, que ya no se conceptúa de modo singularista, esto es, que, de algún modo, se pueda identificar o individualizar el tipo negocial o la combinación de estos que se pueda efectuar, sino que estos también pueden ser entendidos de forma "pluralista", o sea, que, en rigor, se pueda comprender actos jurídicos complejos, de los cuales daremos cuenta en el siguiente *ítem*. Generalmente, este tipo de actos no son comprendidos de manera debida, razón por la cual se rechazan supuestos o ejemplos de estos actos o negocios jurídicos, como es el caso del negocio jurídico indirecto. De esto se sigue que, así como hay, de cara a la autonomía privada, actos jurídicos autónomos y actos jurídicos heterónomos, asimismo, hay, esta vez de cara al acto de autonomía mismo, actos o negocios jurídicos directos o negocios jurídicos con tipo negocial o causa específicos o plenamente identificados o combinados o mixtos (pero en los cuales se puede identificar los elementos de cada tipo) y actos o negocios jurídicos indirectos o de tipo o causa no específica o de tipo o causa compleja o compuesta. Claramente, este tipo de negocio o acto, visto desde el paradigma anterior no es comprendido, en absoluto; es más, parecería una mera abstracción, sin embargo, no es sino una descripción objetiva de lo que ocurre con las relaciones sociales actuales.

22 De Lorenzo (2024), pp. 330-332.

De este modo, podemos hablar no solamente de acto individualista-singularista (una sola persona manifestando voluntad para la realización de un tipo negocial), conforme al paradigma anterior, sino que también, y muy bien, podemos hablar de acto individualista-pluralista (una sola persona manifestando voluntad para la realización de dos o más tipos negociales o combinaciones de este último que, sin embargo, se pueden identificar, de algún modo), de acto individualistas-singularista (varias personas manifestando voluntad, en un solo sentido o interés, para la realización de un tipo negocial), de acto individualistas-pluralista (varias personas manifestando voluntad, en un solo sentido o interés, para la realización de dos o más tipos negociales o combinaciones de este último que, sin embargo, se pueden identificar, de algún modo), de acto colectivista-singularista (cuando se trata de la manifestación de voluntad común o conjunta-copulativa, para la realización de un tipo negocial), y, finalmente, de acto colectivista-pluralista (cuando se trata de la manifestación de voluntad común o conjunta-copulativa, para la realización de un negocio complejo o compuesto).

En verdad es así, por cuanto no solo en el derecho del consumidor se puede hablar de esta forma de relacionarse, sino también, e incluso antes bien, en el derecho Civil debe hablarse también de ello, puesto que, como dijimos según el contexto social actual (con todo lo que de suyo implica), es claro que en la cotidianeidad también se dan estos supuestos de relaciones complejas, no solo en relaciones masivas o de gran escala, como es el caso del derecho del Consumidor.

Esto ya ha sido advertido, de algún modo, por la doctrina, pues, a nuestro juicio, otra manera de plantear el tema es el referido al asunto de los intereses privados o individuales y los intereses públicos. Al respecto, explica bien el profesor Di Majo que, por la tradición secular heredada, se ha entendido que la tutela de carácter civil, garantizada por las leyes que se definen como civiles, es definida como aquella referida a los intereses que diferencian (y califican) la posición del sujeto respecto a bienes o utilidades individuales, susceptibles de apropiación o disfrute individuales (nótense los derechos subjetivos patrimoniales del tipo de la propiedad o de los derechos de obligación); o a formas de ser de la propia persona del sujeto, considerado principalmente en su consistencia física y moral (véanse los derechos de la persona). De ahí que, no sea casualidad que se defina a la tutela civil como una tutela al servicio de los derechos subjetivos del individuo, es decir, de los derechos que precisamente definen la posición diferenciada (y de ventaja) del sujeto respecto a los demás sujetos y a la colectividad en general. Sin embargo, tal manera de comprender la tutela civil entra en contraste con la exigencia cada vez más frecuente de los ordenamientos modernos de dar forma y relevancia a clases o categorías de intereses que no guardan relación con posiciones diferenciadas del individuo respecto a bienes o utilidades (susceptibles justamente de pertenencia o disfrute individuales), sino con posiciones calificables en base a elementos o criterios diversos de aquellos, por decirlo así, patrimoniales o individuales[23].

A fin de evidenciar dicho cambio, se mencionan como ejemplos el interés de una determinada zona de los habitantes de la misma en que esta no sea modificada perjudicialmente; o, precisamente y concatenado con lo que indicamos un párrafo antes de la presente cita, el interés de los consumidores a que los productos industriales estén libres de sustancias que los tornen nocivos o que en las contrataciones no figuren cláusulas de determinado tipo, entre otros ejemplos. Lo

23 Di Majo (2023), pp. 70 y 71.

cierto es que, en estos casos, el carácter común de estos intereses es que estos intereses no están referidos a la posición diferenciada del individuo en relación con un bien o una utilidad susceptible de disfrute individual (pues del ambiente no solo hay un goce individual sino también un goce colectivo), sino que se trata de intereses comunes o difusos en amplias esferas; tampoco se puede afirmar, por ello, que se trate de intereses generales o públicos, ya que estos siguen siendo privados (en tanto que el Estado u otras organizaciones públicas no los hagan suyos), por lo tanto, se podrá decir, como mucho que los intereses difusos tienen carácter general pero no público[24].

2. Clasificación

Si bien es cierto que en la doctrina civil (como ocurre también en la nacional) existe alguna referencia a los actos compuestos, lo cierto es que ellos no han merecido un debido tratamiento de cara a las relaciones sociales complejas de la actualidad.

En efecto, se ha desarrollado la clasificación entre actos jurídicos simples y los actos jurídicos complejos, siendo la distinción en que, en los primeros, se requiere la participación de dos o más partes o la combinación de diferentes voluntades para producir un efecto jurídico; mientras, en el segundo caso, se tiene que estos se caracterizan por tener una estructura más elaborada que los actos jurídicos simples y pueden incluir la concurrencia de diferentes voluntades o la combinación de prestaciones.

Así, en la doctrina nacional se ha indicado que los actos simples son aquellos que crean una sola relación jurídica, por ejemplo, el contrato de compraventa con el cual se crea una relación obligacional entre vendedor y comprador; en tanto que el acto jurídico es compuesto cuando genera varias relaciones jurídicas de distinta naturaleza, como es el caso del matrimonio que genera, entre otros, el deber de los cónyuges de hacer vida en común, que es una relación jurídica de naturaleza extrapatrimonial y la sociedad de gananciales, que es una relación jurídica de naturaleza patrimonial[25].

Otro intento lo constituyen los así llamados negocios mixtos o, en particular, los contratos mixtos que son aquellos que las partes realizan mezclando o uniendo en un negocio unitario solamente elementos de varios negocios típicos, o bien elementos en parte propios de un negocio típico o de varios negocios típicos y en parte nuevos, o bien elementos, todos, no pertenecientes a ningún tipo legal y diversos entre sí. De este modo, los negocios mixtos no pueden formar una categoría, ya que comprenden figuras diversas, de las cuales algunas caen dentro de un tipo de negocio y, por consiguiente, no tienen ninguna autonomía, y otras son negocios atípicos[26]. Se complementa que los contratos mixtos pueden ser de dos clases: de tipo modificado o de tipo múltiple[27].

24 Di Majo (2023), pp. 70 y 71.

25 Torres (2018), p. 153.

26 Cariota Ferrara (1956), p. 180.

27 Pais de Vasconcelos (2008), p. 533.

Si bien se mira, nos daremos cuenta de que el criterio para tal clasificación o es el individuo o la sumatoria de las voluntades también individuales o de las prestaciones o tipos negociales o elementos de estos (pero claramente diferenciables), lo cual no se condice con todos los supuestos en que pueden comprenderse la complejidad de tales actos o negocios jurídicos.

En efecto, ello es así, razón por la cual ya, al menos en la doctrina comparada, se han desarrollado explicaciones sobre los nuevos supuestos de actos complejos.

Lo propio ha ocurrido en otras ramas del derecho, como es el derecho administrativo, donde se ha conceptualizado a los actos complejos como aquellos cuya voluntad final de la Administración requiere la intervención de agentes u órganos distintos, con cierta autonomía, o un contenido propio, en cada una de las manifestaciones; y, a los actos compuestos como aquellos que no están integrados por voluntades autónomas, aunque sean múltiples, precisándose que, en realidad, solo existe una voluntad autónoma, es decir, con contenido propio, el resto son meramente instrumentales, porque se limitan a verificar la legitimidad del acto con contenido propio[28].

Es más, en dicha área se ha revisado tal concepción, al sostenerse que las nociones de acto complejo y compuesto deberían merecer un nuevo enfoque analítico. Se explica que, lo importante en este análisis debe ser la distinción entre la voluntad-fin y las voluntades-medio. Y es que, la voluntad final es el resultado de todas las manifestaciones ocurridas durante la formación del acto, razón por la cual el acto al que corresponde la voluntad final de la Administración solo se considerará perfecto y completo cuando hayan intervenido todas las voluntades intermedias. En tanto que, la voluntad-medio será retratada en un acto específico realizado por un agente administrativo. Estos actos intermedios deben ser apreciados por sí mismos. Sin embargo, si se medita con calma, notaremos que no es el acto lo que es complejo o compuesto; sino que, y más bien, es la voluntad última de la Administración la que exige varios actos en el proceso de formación de aquella. Así, este es el resultado de un proceso complejo, mas no el acto en sí. Por tanto, se concluye que, hay ciertas voluntades administrativas que solo completan su ciclo de formación si se practica más de un acto intermedio en dicho proceso. De ahí que solo en relación con esto podamos hablar de complejidad o composición. Por último, cabe destacar que la voluntad de los órganos colegiados se configura como un simple acto colectivo; lo que se debe a que las voluntades formativas son *interna corporis* y se disuelven en el proceso de formación, de modo que solo una voluntad se proyecta en el mundo jurídico[29].

Lo propio ha ocurrido también en el ámbito del derecho procesal. Precisamente, dentro del marco de una propuesta teórica muy importante de los hechos jurídicos procesales, con ocasión de referirse a los conceptos de proceso y procedimiento, en tanto que el proceso siempre implica procedimiento, se dice que el proceso es un acto-complejo, esto es, que se trata de un acto jurídico cuyo soporte fáctico es complejo y está formado por varios actos jurídicos. Se expresa que, en el acto-complejo hay un acto-final que lo caracteriza, define su naturaleza y le da su denominación; y, de otra parte, está el acto o los actos condicionantes de dicho acto final, los cuales, esto es, los actos condicionantes y el acto final, se relacionan entre sí, ordenadamente en el tiempo,

28 Carvalho Filho (2015), p. 132.

29 Carvalho Filho (2015), p. 133.

de modo que constituyen partes integrantes de actos destinados a un cierto fin. De esta manera, el procedimiento se encuadra en la categoría "acto-complejo de formación sucesiva", ya que los diversos actos que componen el tipo normativo se suceden en el tiempo[30].

Como se observa, en la doctrina de habla portuguesa no es extraño hablar de este tipo de actos, y es que allá ya se ha establecido incluso una clasificación de los tipos complejos, que son los siguientes: a) los tipos complejos de formación concomitante o instantánea, en los cuales todos los actos ocurren en la misma unidad de tiempo; b) los tipos complejos de formación cronológicamente indiferente, donde los actos se suceden en el tiempo, pero en un orden no prefijado ni necesario, por lo que, pueden variar indiferentemente; y c) los tipos de formación sucesiva, en cuyo caso, a diferencia del supuesto anterior, los actos sí se suceden en un orden necesario y preestablecido[31].

En efecto, el ordenamiento jurídico no puede permanecer renuente a lo que ocurre en la realidad, razón por la cual ya se ha dicho en la doctrina comparada que, refiriéndose a un replanteamiento de cómo entender el tema de la nulidad, si se tiene en cuenta principalmente el resultado alcanzado en la práctica y aun cuando el acto haya sido realizado de manera atípica, la nulidad no existe, no se decreta ni es reconocible, por la prevalencia que el ordenamiento jurídico da al resultado (consecuencia) previsto por él, el cual habiéndose alcanzado, no puede descartarse en favor de la regularidad del supuesto (tipicidad). De ello se sigue que, en el ámbito del derecho público, así como en el ámbito de las normas imperativas, la invalidez se correlaciona con la consecuencia más que con el presupuesto normativo, hablándose, en este caso, de fungibilidad de formas o tipos. El ordenamiento jurídico valida la conducta atípica, dada su adecuada instrumentalidad para alcanzar el fin deseado[32].

De esta forma, en el campo de la autonomía privada, que es puesta por ley objetiva a disposición de la voluntad de los sujetos de derecho (personas físicas o jurídicas), también aquí se plantea el problema de la existencia o no existencia material de lo alegado, así como su adecuación o inadecuación (tipicidad). El problema de la libre y sana voluntad también asume en él particular importancia, pero aquí, como consecuencia del énfasis dado a la voluntad privada, en su intención, es esta la que prevalece. Así, como corolario de esta postura, se tiene que, si el resultado fue el resultado de la voluntad privada, puede volver a estipular la consecuencia, validando la atipicidad, eliminar la relevancia de la inadecuación, rectificar, ratificar, validar, etc. De este modo, la descalificación, en este campo, por tanto, no se refiere a la mera relación de causalidad entre lo supuesto y la consecuencia (acto-hecho). Tampoco da particular importancia a la consecuencia fijada por la ley objetiva (acto jurídico en sentido estricto), sino que converge en la correspondencia entre lo deseado por la voluntad de los sujetos (autonomía privada) y lo que estos pretendían imputar al supuesto como consecuencia. Y como esta consecuencia fue resultado de la determinación de la voluntad de los sujetos, todo el problema de la adecuación o

30 Didier Jr. y Nogueira (2015), p. 41.

31 Calmon de Passos, citado por Didier Jr. y Nogueira (2015), p. 41.

32 Calmon de Passos (1990), p. 49.

inadecuación se agota y se desenvuelve alrededor y a partir de esta voluntad privada manifestada o declarada en el caso concreto.[33]

Conforme a lo precedentemente expuesto, se señala que, en el ámbito de los hechos-actos jurídicos no es necesario considerar la nulidad, dada la absoluta irrelevancia de la voluntad del sujeto actuante, ya que solo la existencia o no existencia material de lo supuesto puede ser atendida. Luego, se expresa que, cuando se trata de actos jurídicos en sentido estricto, es decisiva la circunstancia de que la consecuencia se atribuya al supuesto directamente, por prescripción de la ley objetiva, sin consideración de la adecuación entre la voluntad del sujeto y ese resultado, así quedan pues excluidos del ámbito del testamento del sujeto, es ella, consecuencia, en sí misma, la que asume relevancia y es a partir de allí que el supuesto queda descalificado y, por tanto, se define su invalidez. Por consiguiente, la inadecuación (atipicidad) del supuesto, en sí misma, no implica la nulidad del acto, si se produjo la consecuencia objetivamente prevista por la norma. De ese modo, en este caso tendríamos una atipicidad irrelevante, una mera irregularidad, porque la insuficiencia del supuesto no era suficiente para frustrar la consecuencia prescrita, normativamente, en el caso, ya que se podría decir que hubo una insuficiencia del supuesto, pero una adecuación de la consecuencia, y ello porque es la consecuencia lo que privilegia el orden jurídico, y no la descalificación del supuesto. Así, en este caso opera lo que se llama fungibilidad de formas, o fungibilidad de tipos, o principio de finalidad de la ley o del perjuicio[34].

Ahora bien, se enseña que, si, por el contrario, el acto jurídico (en sentido amplio) es uno de aquellos en los que la relevancia de la voluntad de los sujetos se basa en la consecuencia (resultado) de la conducta, es decir, si estamos en una situación en la que el ordenamiento jurídico ha permitido a los sujetos definir, ellos mismos, la consecuencia buscada por su conducta (negocio jurídico), la prevalencia del resultado deja de ser un problema de exégesis de la norma jurídica objetiva, para pasar a ser un problema de exégesis de la norma establecida por la voluntad privada, dentro de los límites fijados por el ordenamiento jurídico. Por tanto, si esta querida consecuencia no se da (sin olvidar que esta sentencia, en primer lugar, es de los interesados), se impone la invalidez. Claro está que aquí, dada la relevancia de la voluntad del sujeto actuante, el problema de la validez o invalidez casi se agota en el análisis e investigación de esta voluntad. Y, justamente, porque es esto lo que prevalece, es en gran medida posible que los propios interesados validen la inadecuación, quienes, dado su interés en la correlación con el resultado alcanzado, pueden adaptar el evento atípico que operó como supuesto, convirtiéndolo en una consecuencia supuesta válida de la consecuencia alcanzada. Por tanto, lo que en el acto jurídico en sentido estricto ocurre ex *vi legis*, aquí ocurre por fuerza de la voluntad convergente de las partes interesadas[35].

33 Calmon de Passos (1990), p. 50.

34 Calmon de Passos (1990), p. 56.

35 Calmon de Passos (1990), pp. 56 y 57.

C. LAS SITUACIONES JURÍDICAS COMPLEJAS

Otra temática que viene a cuento a fin de reforzar el cambio de paradigma al que hemos hecho referencia, es el de las situaciones jurídicas subjetivas, las cuales también deben ser comprendidas de modo que salgan de ese paradigma individualista-singularista. Se explica al respecto que, conforme al citado paradigma, en la tutela de las situaciones jurídicas subjetivas se muestra como elemento central el derecho subjetivo, por tanto, se protege el interés individual, sin embargo, se enfatiza que, en el orden moderno, el interés es tutelado en cuanto conforme no solamente al interés del titular, sino también a aquel de la colectividad; de hecho, se expresa que, en la mayor parte de las hipótesis, el interés da lugar a una situación subjetiva compleja y comporta tanto poderes como deberes, obligaciones o gravámenes. Se enseña pues que, es en tal perspectiva en que se encuadra la crisis de la noción de derecho subjetivo; mientras este ha nacido para expresar un interés individual y egoísta, la complejidad de las situaciones subjetivas (en las que están presentes momentos de poder y deber, de forma que la distinción entre situaciones subjetivas activas y pasivas no debe ser entendida en sentido absoluto) expresa la configuración solidaria del orden constitucional[36] (italiano, aunque también de muchos otros países como el nuestro).

De ese modo, se aprecia el cambio radical, conforme al nuevo sistema de fuentes, de la configuración y la tutela de las situaciones subjetivas, pues como se indicó, el derecho subjetivo (figura controvertida desde siempre) pierde definitivamente su centralidad y emerge la exigencia de diferenciar los intereses y de preparar formas y técnicas de tutela de las personas garantizadas con nuevos órganos y nuevos instrumentos distintos en función del tipo de interés a tutelar y el balance de valores a realizar[37].

En definitiva, las situaciones jurídicas subjetivas de hogaño son, por influjo de la realidad misma, complejas o compuestas de un conjunto de partes, de actos o tipos de actos, los cuales no solo se pueden dar de forma instantánea o periódica, sino también continuada, conforme vimos; en consecuencia, estas situaciones jurídicas subjetivas, de forma similar o igual a los tipos complejos, devienen también complejas o compuestas.

D. CONCEPTO DE NEGOCIO JURÍDICO INDIRECTO

1. Premisa

Como hemos desarrollado a lo largo de las líneas que anteceden, si se piensa, sin mayor reflexión, sobre la figura jurídica del negocio jurídico bajo tal paradigma individualista-singularista, claramente no es factible siquiera plantear el tema, pues a primera vista el asunto se presenta incluso como traído de los cabellos, pues no es posible ni entender a la autonomía privada desvinculada de la mera individualidad, así como del principal medio por el que esta se actúa, como es el negocio jurídico, comprendido este último, a su vez, también como acto singular, dado de forma

36 Perlingieri (2015), pp. 759 y 760.

37 Perlingieri (2015), p. 760.

individual, conjunta o mixta, pero claramente identificable, y no en forma compleja o compuesta en los términos que hemos expuesto.

Por tanto, enseguida veremos la concepción genérica y las concepciones que se han esgrimido sobre el negocio jurídico indirecto, para después hacer el análisis correspondiente, según lo apuntado.

2. Noción

En términos generales, se entiende que el negocio jurídico indirecto puede ser comprendido como una situación jurídica subjetiva negocial que describe la situación en que una persona (o personas, según sea el caso) se encuentra o realiza, como producto de haber empleado un esquema negocial, con el interés de alcanzar una finalidad práctica distinta a la prevista para dicho esquema negocial, sin la intención de engañar ni de evadir una prohibición legal.

En la doctrina, encontramos las siguientes definiciones.

Se indica que se trata de un acto efectivo y real (en el sentido de que no es aparente ni simulado) en el que, para obtener un fin no ilícito, se emplea una vía oblicua, transversal o indirecta; hay una discordancia entre el medio negocial empleado (regularmente un acto típico) y el fin buscado, que es ajeno al propio medio empleado[38].

Se comprende al negocio indirecto como un procedimiento o vía negocial indirecta, que los estipulantes pueden escoger[39].

Los actos indirectos exigen el empleo de un medio o procedimiento oblicuo para alcanzar el resultado, que no se podría obtener directamente[40].

El negocio jurídico indirecto es un negocio verdadero y querido por las partes, aunque con él se persiga un fin distinto del que normalmente persigue el tipo de negocio utilizado[41].

3. Crítica principal

Una cuestión u obstáculo insalvable del negocio jurídico indirecto, se señala, lo constituye la causa como requisito del negocio, pues si para la validez de cada negocio se necesita de una causa adecuada y si para determinar su particular eficacia hay que atender al propósito concreto o empírico de las partes, quedará cerrado el camino al negocio jurídico indirecto, ya que para calificar cualquier negocio causal (no abstracto), habrá que considerar el propósito real, la finalidad práctica pretendida, y ello también aunque propósito y fin se busquen utilizando estructuras o formas inadecuadas, se haga abierta u ocultamente[42].

38 Tobías (2018), p. 1152.

39 Scognamiglio (1991), pp. 166 y 167.

40 Cifuentes (2004), p. 331.

41 Albaladejo (1993), p. 176.

42 De Castro (1985), p. 449.

4. Definición

Si revisamos con cierta acuciosidad las diferentes concepciones y, aún más, la crítica que hay al negocio jurídico indirecto, que hemos presentado, ninguna de las mismas escapa a ese paradigma individualista-singularista al que hemos hecho referencia, bajo cuyo manto es casi imposible configurarlo como autónomo o independiente.

Sin embargo, si consideramos el replanteamiento sobre el concepto de autonomía, sobre el concepto de acto y las clases de actos (conforme hemos desarrollado), podremos plantear la independencia del negocio jurídico indirecto como figura jurídica autónoma, esto es, rompiendo el paradigma anterior, de modo que podemos definir al acto o negocio jurídico indirecto como un acto jurídico o negocio jurídico que puede ser de tipo individualista o colectivista (según sea el caso), necesariamente complejo y pluralista, puesto que ni los intereses o situaciones jurídicas subjetivas son simples, ni las causas o tipos negociales son plenamente identificados o identificables. Por supuesto, remitimos la fundamentación de esta concepción a todo lo anteriormente expuesto.

Seguramente el lector y muchos autores que, eventualmente, pudieran leer esta definición (aunque no creemos que ello ocurra) la van a encontrar como una elaboración conceptual o construcción ilógica o casi incomprensible, lo cual es normal teniendo en cuenta que como dijimos, se estudia siempre desde el paradigma tantas veces mencionado.

Pero no necesitamos más que ver la realidad práctica jurídica para terminar de comprender tal noción, puesto que nuestra sociedad actual se muestra así de compleja, de ahí la necesidad de contar con instrumentos que respondan de manera idónea a la misma y le permitan al código tener esa resiliencia debida, por lo que, consideramos que el negocio jurídico indirecto, bajo el análisis efectuado, ayuda a dicho cuerpo de normas a cumplir tal papel.

V. CONCLUSIONES

La mayoría, cuando no la totalidad, de las instituciones, figuras y categorías jurídicas civiles se han erigido bajo el paradigma individualista-singularista.

Se debe replantear dicho paradigma, alcanzando instrumentos adecuados, si se quiere responder de manera idónea a las exigencias de la sociedad actual, compleja y pluralista, por parte del código en su aptitud de resiliencia, y uno de esos mecanismos bien puede ser la figura del negocio jurídico indirecto.

RESEÑA DEL AUTOR

Jhoni Shang Castilla Colquehuanca es posdoctorando en la Universidad de Bolonia (Italia) y Doctoris Scientiae en Derecho por la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional del Altiplano de Puno (Perú), donde es docente ordinario asociado en pregrado y posgrado. Es maestrando en Derecho Privado en la Universidad de Buenos Aires (Argentina) y magíster en Derecho Procesal por la Universidad Nacional de Rosario (Argentina). Correo: jscastilla@unap.edu.pe.

CONFLICTO DE INTERESES

El autor declara no tener conflictos de intereses.

FINANCIAMIENTO

Este trabajo no contó con financiamiento.

BIBLIOGRAFÍA

Albaladejo, Manuel (1993): *El negocio jurídico*, 2.ª edición (Barcelona, Librería Bosch).

Alpa, Guido (2017): *Manual de derecho privado (italiano)* (Traducc. de Davide Bocchi, Bolivia, Grupo Editorial Kipus).

Bautista Quispe, Ulises (2019): "El negocio jurídico indirecto: ¿una categoría necesaria o un diseño inexistente?", en: *Anuario de investigación del CICAJ 2018-2019* (Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, Departamento Académico de Derecho, Centro de Investigación, Capacitación y Asesoría Jurídica), pp. 103-127. Disponible en: https://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/169819.

Bianca, C. Massimo (2007): *Derecho civil. 3. El contrato*, 2.ª edición (Traducc. de Fernando Hinestrosa y Édgar Cortés, Bogotá, Universidad Externado de Colombia).

Calmon de Passos, José Joaquim (1990): "Esboço de uma teoria das nulidades", en: *Revista de Doutrina e Jurisprudência* (núm. 32), pp. 41-57. Disponible en: https://bd.tjdft.jus.br/handle/tjdft/35032.

Cariota Ferrara, Luigi (1956): *El negocio jurídico* (Traducc. de Manuel Albaladejo, Madrid, Aguilar).

Carvalho Filho, José dos Santos (2015): *Manual de direito administrativo*, 28.ª edición (São Paulo, Atlas).

Castilla Colquehuanca, Jhoni Shang (2022): "La manifestación de voluntad conjunta-copulativa y conjunta por mayoría: a propósito del VIII Pleno Casatorio", en: *La nulidad y la ineficacia del acto jurídico: perspectivas teórico-prácticas tras el octavo pleno casatorio* (Lima, Instituto Pacífico), pp. 121-153.

Castilla Colquehuanca, Jhoni Shang (2024): "El código civil como mecanismo de transformación social: a propósito de la legalidad de la ley y la legalidad de la constitución", en: Vidal Ramos, Roger y Verástegui Huaynate, Josué (coordinadores), *Libro de ponencias del XX Congreso Nacional de Derecho Civil: en homenaje a los 40 años del Código Civil peruano* (Lima, Zela e Instituto Peruano de Derecho Civil).

Cifuentes, Santos (2004): *Negocio jurídico*, 2.ª edición (Buenos Aires, Astrea).

Compagnucci de Caso, Rubén (1992): *El negocio jurídico* (Buenos Aires, Astrea).

De Castro y Bravo, Federico (1985): *El negocio jurídico* (Madrid, Civitas).

De Lorenzo, Miguel Federico (2024): *El negocio jurídico: crisis y fragmentación de una categoría* (Buenos Aires, Ad-Hoc).

Di Majo, Adolfo (2023): *La tutela civil de los derechos* (Traducc. de César E. Moreno More, Puno, Zela).

Didier Jr., Fredie y Nogueira, Pedro Henrique Pedrosa (2015): *Teoría de los hechos jurídicos procesales* (Traducc. de Renzo Cavani, Lima, ARA Editores).

Duguit, León (2021): *Teoría general del acto jurídico* (Traducc. de G. S. M. O., Buenos Aires, Olejnik).

Pais de Vasconcelos, Pedro (2008): *Teoria geral do direito civil*, 3.ª edición (Coimbra, Almedina).

Perlingieri, Pietro (2015): *El derecho civil en la legalidad constitucional* (Traducc. de Agustín Luna Serrano y Carlos Maluquer de Motes y Bernet, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana y Grupo Editorial Ibáñez), vol. II.

Romero Montes, Francisco Javier (2013): *Acto jurídico* (Lima, Grijley).

Rubino, Domenico (2018): *El negocio jurídico indirecto* (Traducc. de L. Rodríguez-Arias, Buenos Aires, Olejnik).

Scognamiglio, Renato (1991): *Teoría general del contrato* (Traducc. de Fernando Hinestrosa, Bogotá, Universidad Externado de Colombia).

Sirena, Pietro (2024): *Introducción al derecho privado* (Traducc. de Enlil Iván Herrera Pérez, Puno, Zela).

Tobías, José W. (2018): *Tratado de derecho civil: parte general* (Buenos Aires, La Ley), tomo III.

Torres Vásquez, Aníbal (2018): *Acto jurídico*, 6.ª edición (Lima, Jurista Editores), vol. I.

Villegas Muñoz, Alberto (2016): *Notas sobre teoría del negocio jurídico* (Medellín, Biblioteca Jurídica Diké).

NORMAS CITADAS

Fuentes históricas

Ley de las XII Tablas, Roma, siglo V a. C.

Corpus Iuris Civilis, compilación justinianea, siglo VI d. C.

Legislación argentina

Ley N.º 26.994, que aprueba el Código Civil y Comercial de la Nación, publicada el 8 de octubre de 2014, especialmente el artículo 385 de su anexo I. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/235975/texto.