

presa (3) y se contengan buenas referencias en los Tratados y obras de conjunto, no existe una obra semejante a la que comentamos. Incluso puede ser una buena fuente de información para el legislador que se decida alguna vez a acometer la reglamentación de esta materia, que en algunos aspectos está siendo reclamado por las necesidades del comercio (4).

Alberto BALLARIN  
Letrado de la D. G. R. N.

CORREIA, Eduardo: "A conversão dos negócios jurídicos ineficazes".  
Coimbra, 1949.

El ilustre profesor de Derecho penal de la Universidad de Coimbra, doctor Eduardo Correia, sale en este trabajo de los límites de su especialidad para demostrar sus profundos conocimientos de la técnica civil, precisamente en uno de los puntos más interesantes y discutidos: la conversión del negocio jurídico.

Comienza el autor advirtiendo que la ineficacia de los negocios jurídicos no siempre es incurable. El remedio que el Ordenamiento proporciona para sanar la ineficacia es la conversión, o sea la transformación—dadas ciertas condiciones—de un negocio ineficaz en otro susceptible de producir—total o parcialmente, del mismo modo o de otro semejante—los efectos jurídicos queridos.

Agrupando Correia en tres apartados las diferentes teorías sobre el fundamento de este instituto.

1) Según Satta, para que sea posible la conversión de un negocio ineficaz en otro válido es preciso que en el negocio primario se pueda captar una voluntad real—expresa o tácita—que sirva de base al negocio secundario.

Esta teoría parte de una concepción individualista que eleva el papel de la voluntad a la categoría de fuente de todo el Derecho, y coloca la voluntad real y psicológica en el centro del negocio jurídico, condicionando los efectos de éste a su adecuación al contenido de aquella voluntad.

Critica Correia esta teoría alegando que si hubiera de existir una voluntad real en la que debiera fundarse la conversión, nos encontraríamos ante este dilema: o la ineficacia del negocio no fué prevista, en cuyo caso no puede hablarse de voluntad real, pues ésta no fué representada y sin representación no hay voluntad, o fué prevista y se dispuso expresa o tácitamente la validez de otro negocio para tal hipótesis, y entonces existirá una manifestación de voluntad en alternativa a la que si llamamos conversión será reconociendo de antemano que tal figura carece en absoluto de autonomía.

(2) Vid. *Los negocios jurídicos sobre la empresa mercantil*, de CALVO ALFAGEME. "Anales de la Academia Matritense del Notariado". Madrid, 1944.

(3) Alguien ha habido ya que se ha presentado en el Registro de la Propiedad pretendiendo inscribir la prenda de empresa en el libro de hipoteca mobiliaria, como prenda sin desplazamiento.

2) Otra corriente, representada por Larenz, Bodda, Pugliati y Raúl Ventura, prescinde del elemento voluntad al fundamentar la conversión. No es la voluntad la que crea los efectos jurídicos del negocio, sino el ordenamiento, el cual determina el criterio a seguir para encuadrar el querer manifestado por las partes en uno de los tipos negociales previstos. Si una manifestación de voluntad no es idónea para quedar incluida en el tipo contractual elegido por las partes, puede acontecer que se declare la nulidad del acto o que se reconozca que esa voluntad es idónea en referencia a otro tipo negocial. En este último supuesto estaremos en presencia de una conversión.

Esta teoría parte de una concepción universalista, dentro de la cual el Ordenamiento es fuente de todos los efectos jurídicos, quedando la voluntad relegada al papel de condición necesaria para que se produzcan los efectos concretos que la Ley impone.

Correia hace notar que esta teoría viene a negar a la voluntad su función modeladora y su papel decisivo en la elección del tipo negocial. Aun cuando los efectos jurídicos deriven de la Ley, para que puedan considerarse ligados a un negocio es necesario que se armonicen con el contenido de la voluntad negocial que se deduce de la voluntad declarada. No existiendo voluntad modeladora del contenido negocial, no puede determinarse el tipo de contrato que las partes celebran ni, por tanto, el conjunto de sus efectos. Dentro de esa doctrina la conversión tendría que ser configurada como posibilidad de que determinado contenido negocial, que las partes no quieren ni incluyen en sus declaraciones, sustituyese a otro que fué querido, pero resulta jurídicamente ineficaz. De esta forma viene a negarse a la voluntad su primordial función modeladora del contenido negocial.

3) Por último, según la moderna dogmática alemana, recogida en el B. C. B., existe en este instituto una ficción basada en una voluntad hipotética, la que las partes hubieran tenido de prever la ineficacia del negocio que celebran. Es ésta la teoría que Correia acepta.

El autor hace constar que la doctrina portuguesa, de acuerdo con el articulado legal, admite que el juez pueda integrar las lagunas del contrato (cuando la reglamentación de esos puntos que constituyen lagunas sea indispensable para dar ejecución al restante contenido esencial de las declaraciones de voluntad), de armonía con la voluntad que razonablemente puede pensarse tendrían las partes si hubiesen previsto esas lagunas.

Por tanto, si el contenido de los negocios, tal y como fué querido, puede integrarse por el juez apoyándose en la voluntad hipotética de las partes, también será posible que basándose en esa voluntad hipotética pueda el intérprete construir un nuevo negocio que sustituya al efectivamente querido cuando éste resulte ineficaz.

No cabe invocar la inestabilidad jurídica y el arbitrio judicial que tal sistema acarrearía, porque esos inconvenientes se presentan en todos los supuestos de integración, sin que ese subjetivismo—controlable por vía de recurso—sea suficiente para impedir al intérprete proceder a integrar las lagunas. Por el contrario, el principio de economía de los efectos ju-

rídicos viene a reforzar la legitimidad de la conversión, concebida de esta manera.

Correia examina una serie de supuestos en los que el Ordenamiento portugués permite que un negocio jurídico se mantenga apoyado en una voluntad hipotética de las partes, o reconoce casos particulares de conversión. Ello le lleva a concluir que en el sistema jurídico portugués el principio general de la conversión encuentra ciertas manifestaciones. Los preceptos legales invocados demuestran que no es extraña al Ordenamiento lusitano la posibilidad de asentar un negocio sobre la voluntad hipotética de las partes. Con ello se elimina el argumento de más peso que puede esgrimirse contra la conversión: el que no pueda considerarse admitida en la Ley. El hecho de que la Ley no la prevea de modo general y expreso, supone sólo una laguna del sistema jurídico que será necesario colmar. Y la buena fe y la economía jurídica exigen que se colme esa laguna, admitiendo así la conversión de un negocio ineficaz en otro válido apoyado en la voluntad hipotética de las partes.

Cuando ante la imposibilidad de conseguir los efectos del negocio perseguido en vía primaria se procura investigar si las partes (de haber previsto la ineficacia) hubieran querido otro negocio que atenuada o aproximadamente alcanzase los mismos fines, se está a operar sobre los efectos que las partes querían conseguir de modo efectivo a través de la celebración de un negocio. La confianza que depositaron en la producción de esos efectos impone que se averigüe la voluntad hipotética que conduce a la conversión. Y será la propia medida de esa confianza la que ha de marcar los límites de la voluntad hipotética que constituye la base del negocio sucedáneo del ineficaz.

Este modo de construir el instituto de la conversión no es compatible con el tradicional dogma de la voluntad. Simplemente atribuye a la voluntad de las partes, dentro de la teoría del negocio jurídico, un papel modelador; la voluntad deja así de tener un sentido meramente psicológico, para recibir significado a través del cruzamiento con otros intereses en el plano teleológico en que todo el Derecho se sitúa.

Después de precisar el fundamento de la conversión estudia Correia los presupuestos de esta figura.

En primer lugar, es necesario que exista un negocio ineficaz. En cualquier hipótesis de ineficacia es posible admitir la conversión, siempre y cuando las razones que conducen a la ineficacia no impidan construir la voluntad hipotética de las partes, base del nuevo negocio.

Pero es necesario que la ineficacia sea real y no meramente posible; así, por ejemplo, en los casos de anulabilidad—en los que el negocio produce sus efectos hasta tanto que sea anulado—el funcionamiento de la conversión sólo puede tener lugar cuando la anulabilidad sea invocada y el negocio deje de producir efectos.

Es necesario que las partes no conozcan la ineficacia del negocio, ni siquiera la prevean eventualmente, ya que el fundamento de la conversión radica en la voluntad hipotética de las partes, es decir, la voluntad presumible en el caso de que hubiesen previsto la ineficacia. Pero basta

que uno solo de los contratantes la desconozca para que esta figura pueda entrar en juego.

Es preciso, además, que en el negocio primario ineficaz se encuentren los requisitos indispensables para la validez del secundario en que aquél va a convertirse. Pero no se necesita que en el ineficaz se encuentre la voluntad del contenido del nuevo negocio, pues la conversión exige que las partes no hayan previsto la ineficacia, y, por tanto, mal podrán querer otro negocio que aquel se les figura eficaz. Ahora bien; sí que es preciso que en el negocio primario se encuentre el material indispensable para construir el secundario. La finalidad económico-jurídica que las partes revelan querer alcanzar con la celebración del negocio ineficaz, es la que permitirá determinar que ellas querrían también el otro negocio si hubiesen previsto la ineficacia del primero. Por tanto, la causa será el instrumento más idóneo de valoración para construir la voluntad hipotética.

Sobre la relevancia de los motivos para poder llegar a impedir la conversión, el autor idea un ingenioso expediente que no deja de ser susceptible de crítica.

El negocio secundario en el que el primario ineficaz se convierte, no implica una sustitución de la voluntad de las partes por la de la Ley. Es la voluntad hipotética de los contratantes, deducida de la finalidad que persiguen, la que fundamenta el nuevo negocio. No se trata de averiguar lo que las partes razonablemente harían en caso de ineficacia, sino de precisar lo que querrían, dada la voluntad concreta manifestada en el negocio para llegar a conseguir una determinada finalidad jurídico-económica.

De esta forma, en la conversión la voluntad de las partes continúa a modelar sus intereses, en la medida en que los efectos se mantienen dentro del dominio negocial fijado y querido por los contratantes. Precisamente, por haber sido trazada por la voluntad de las partes la finalidad jurídico-económica que persiguen, puede la Ley—en nombre de la confianza por ellos depositada y de la economía jurídica—sustituir a los contratantes en la modelación de los contenidos negociales, que no habiendo sido efectivamente queridos por ellos, es de suponer lo serían si hubiesen previsto que el negocio celebrado para conseguir aquella finalidad era ineficaz, y fuesen, por tanto, forzados a proveer a sus intereses por otro camino.

Cuando se dan todos los requisitos apuntados puede tener lugar la conversión. Pero esto no significa que necesariamente se producirá. Ha de ser requerida por las partes y no decretada de oficio por el juez. La conversión es un medio para proteger la confianza de las partes en la tutela jurídica, y, por tanto, no puede imponerse contra los propios intereses y la propia voluntad de ellos.

Este es, en esquema, el contenido del trabajo del profesor Correia. Un estudio sistemático y claro. En él se alían el análisis de la dogmática más relevante con la exégesis convincente de los preceptos del Ordenamiento en referencia a la materia. Pero sobre todo destaca por su afán de presentar las soluciones dentro del marco de los intereses, médula del Derecho, siguiendo así la orientación dominante en la escuela jurídica de Coimbra.

Mucho puede esperar la doctrina iusprivatista portuguesa del profesor

Correia si prosigue en este campo su investigación. Tanto, cuanto ya ha demostrado dentro del dominio del Derecho penal.

Gregorio-José ORTEGA PARDO

CRUSELLS INGLES, José, Intendente Mercantil: "Letra de cambio. Código de comercio, jurisprudencia, ley uniforme". Editorial Crusells.

La mejor recensión que de la obra que nos ocupa pudiera hacerse sería copiar el prólogo que a la misma ha escrito Gay de Montellá, donde en pocas líneas se da completa noticia de lo que va a ser el libro que se abre a nuestra curiosidad. Se trata sencillamente de un libro práctico.

No es a juristas precisamente a quien más puede aprovechar el libro del Sr. Crusells sobre la letra de cambio, sino a comerciantes, negociantes, empleados de Banca, en fin a todas aquellas personas que giran la letra, la acepta, endosan, avalan, etc., etc.

El autor tiene una virtud fundamental, la claridad de la exposición; no habrá en su libro muchas teorías ni citas doctrinales (aunque estas últimas no falten) pero se abordan y enfocan con criterio ponderado, con citas jurisprudenciales, en fin, con la suficiente amplitud todos los problemas que en la vida de la letra pueden surgir. El método de exposición con preguntas y respuestas y un cuestionario después de cada capítulo, y con gráficos aclaratorios de conceptos, es enormemente práctico, es un método que pudieramos llamar catequístico que quizás pueda parecer algo infantil al jurista acostumbrado a tener entre sus manos obras doctrinales como la que sobre los títulos de crédito escribió don Agustín Vicente Gella por ejemplo, pero esta forma de escribir del autor tiene la ventaja de que su obra puede llegar perfectamente a toda clase de público y que interesará muy particularmente a aquellas personas que intervienen en la vida de la cambial sin grandes conocimientos jurídicos.

Comienza el autor definiendo la letra de cambio, y hablando de las personas que intervienen en la misma y acto seguido trata de dos problemas a cual más interesantes para quien tiene algo que ver con una letra, el del timbre de las mismas y el de la letra de cambio y los bancos.

Sigue luego exponiendo el derecho positivo español sobre las letras de cambio y tras un capítulo dedicado a la Exposición de Motivos del Código de Comercio de 1885, en que lo que en definitiva hace es poner epígrafes a dicha Exposición, aborda en los sucesivos los problemas de la forma de la letra, de los términos y vencimientos de la misma, de las obligaciones del librador, del endoso, de la presentación y aceptación de las letras, del aval, del pago, de los protestos de la intervención en la aceptación y el pago de las acciones cambiarias, del recambio y la resaca y de la acción de enriquecimiento.

Finalmente, el último capítulo de la obra está dedicado al Derecho Internacional Privado que tanta importancia tiene en estas cuestiones dada la enorme difusión de la letra y que las necesidades del comercio presentan análogas características en los países más diversos.