

Los dos últimos capítulos tratan, como no podía ser de otra manera en un estudio completo del fenómeno contractual, de los diferentes remedios y compensaciones que intentan paliar las consecuencias negativas del incumplimiento de los contratos con particular atención a los remedios judiciales en este campo.

En definitiva, este libro aborda desde una perspectiva inequívocamente crítica el estudio del Derecho de contratos y sus dogmas peculiares para, confrontándolos con las nuevas circunstancias sociales y económicas de la sociedad postindustrial, defender la necesidad de una reformulación del mismo bien mediante la alteración de los principios clásicos que lo sustentan bien mediante su abandono y sustitución por otros nuevos.

JAVIER LETE ACHIRICA

**DÍEZ SOTO, Carlos Manuel: *La conversión del contrato nulo (Su configuración en el Derecho comparado y su admisibilidad en el Derecho español)*. José M.<sup>a</sup> Bosch Editor, S. A, Barcelona, 1994, 215 páginas.**

I. El tema del libro que comentamos presenta notable interés dogmático. Al enmarcarse en el corazón mismo de la teoría del negocio jurídico, la conversión refleja las diferentes concepciones que de las relaciones entre la autonomía privada y la ley se plasman en cada uno de los ordenamientos de nuestro entorno y también, como no podía ser menos, las diversas posiciones ideológicas que sustentan las mismas.

En nuestro país la conversión es un usual epígrafe de los programas de Parte General, pero escasean los tratamientos de fondo sobre la misma. Ya por eso es de alabar el trabajo que recensiamos.

II. El primer capítulo del libro esboza el proceso histórico que llevará a la consagración positiva de la conversión en Alemania, primero, y en Italia, luego.

Expone el autor cómo los jurisconsultos romanos afrontaron el problema de mantener en vida algunas operaciones (que hoy calificaríamos de) negociales, pese a la falta de correspondencia de las mismas con las exigencias estructurales del sistema jurídico (sustitución pupilar, inoperante como tal, valorada como sustitución vulgar —D.28,6,4—; legado, nulo en su especial configuración, que vale *per damnationem* —D.24,2—; donaciones entre cónyuges constante matrimonio o entre afines sometidos a la misma potestad, que valen si el donante moría sin haberlas revocado —D.24,1,3,3 y 32,2—; *acceptilatio* nula que vale como *pactum de non petendo* o contrato consensual; la famosa cláusula codicilar, etc...) (p. 19). Pero, a su juicio, son meros supuestos tipificados *id plerumque accidit*, que se acercan a la que se llamaría **conversión legal o formal**, pero muy lejos de una **conversión sustancial o material**, inviable en un sistema donde no hay nítida referencia a la *voluntas* individual, ni a la causa y, en el que, por el con-

trario, juega un papel esencial el formalismo y la dificultosa interrelación del *ius civile* y el *ius honorarium* (p. 21).

Por tal razón, aunque el estudio de las fuentes romanas no carezca de interés, denuncia el autor la incorrección metodológica de los pandectistas que, sobre la base de forzadas interpretaciones de las mismas —abonadas por su propio dato normativo— construyeron, con carácter general, la figura de la conversión en pleno siglo XIX (el propio término se extrae de un *convertisse*, que aparece en D.29,1,19).

Los pandectistas forjan la conversión como un capítulo más de la omnicompreensiva teoría del negocio jurídico, en su versión voluntarista (*Willenstheorie*). Consiguientemente, la conversión se presenta anclada en la voluntad de los agentes (aunque fuese presunta, tácita, subsidiaria o eventual), dirigida a los efectos jurídicos derivados del negocio convertido, lo que tendrá reflejo en el parág. 140 BGB, que hace descansar la figura en una **voluntad hipotética** de la parte o partes (pp. 27-30).

Pese a que el *Codice* 1865 no facilitaba la tarea, la brillante ciencia jurídica italiana de fines del XIX y primer tercio del XX adoptará como suya la nueva institución y la dotará de una fraseología de la que —como en tantos otros aspectos— ha bebido nuestra doctrina patria. El autor menciona cómo fue Satta quien distinguió y definió la conversión **sustancial**, la **formal** y la **voluntaria**.

El terreno estaba abonado para que el art. 1.424 *Codice* de 1942 acogiese una regulación general de la conversión, que sigue muy de cerca al parág. 140 BGB, en consonancia con la neta germanización que sufre la legislación jurídico-privada italiana. En su dicción, empero, se subraya el hecho de que es el mismo contrato nulo el que produce «los efectos de un contrato distinto», mientras que, en el texto alemán, es el segundo negocio, cuyos requisitos están insitos en el negocio inválido, el que adquiere validez (p. 43).

III. El segundo capítulo del libro se endereza a determinar cuál es el papel que la conversión está llamada a cumplir en los ordenamientos que la acogen y a exponer cuáles son en ellos su fundamento, mecanismo aplicativo y ámbito operativo.

*Primo introitu*, analiza la llamada **conversión formal**. La misma es verdadera conversión en Alemania, habida cuenta de que el formalismo va allí de la mano de la abstracción y de una importante tipicidad negocial. Pero no en Italia, donde la causa es la que caracteriza a los negocios y no la forma: no se modifica con la llamada conversión formal la regulación de intereses, ni cambia la calificación jurídica del negocio; el cambio se manifiesta solamente en los efectos que se hayan derivado de la forma; es inútil toda búsqueda de la voluntad hipotética (pp. 48-51).

Es esta conversión formal (falsa conversión), cuyo fundamento es simplemente el principio *utile per inutile non vitiatur*, la que se da, según DÍEZ SOTO, en el ámbito de los títulos-valores, habida cuenta de la esencial conexión entre forma y efectos «cambiaríos» (cfr. arts. 450, 463 y 466 C.com;

14.1, 21, 22, 23.1, 120.3, 121.2, 129.1 y 130.1 Lcych) (pp. 53-54 y 161). O la que supone el testamento cerrado o secreto que vale como ológrafo (art. 715 C.c.), o el documento público irregular que puede valer como escritura privada (art. 1.223 C.c.) (p. 58).

En segundo lugar, aborda la llamada **conversión legal**, y lo hace con un sano criterio casuístico y crítico. Expone muchísimos ejemplos que se suelen citar de la misma y a todos les opone fundados reparos: en el caso de las disposiciones de última voluntad a favor del alma o a favor de los pobres (arts. 741, 747 y 749 C.c.), no hay conversión alguna, sino mera interpretación típica o integración legal de las mismas —con Albaladejo—, como lo es la regulación del exceso o defecto de cabida de la compraventa de inmuebles; la consideración como nueva oferta de la aceptación no conforme a la oferta inicial (art. 1.326.5 *Codice*), es un caso de mera (re)calificación de la declaración de voluntad de un sujeto; la obligación para el favorecido de prestar garantía, en la llamada *cautio muciana* es un poder discrecional atribuido a la autoridad judicial para asegurar la realización de la finalidad buscada por el testador, mediante la adopción de medidas extrañas al contenido de la disposición en sí misma, que no resulta alterada en ningún modo; el caso de la disposición testamentaria sujeta a una condición suspensiva de no hacer o no dar por un tiempo indeterminado, que se considera hecha bajo condición resolutoria de hacer o dar, salvo que del testamento resulte una voluntad contraria del testador (art. 800 C.c.), es mero resultado de una interpretación conservativa de la disposición testamentaria así concebida, sobre el presupuesto de la concurrencia de una duda sobre la verdadera intención del testador (art. 1.284 C.c.); la constitución de servidumbre a favor o a cargo de edificio por construir o de finca por adquirir, que se considera eficaz sólo desde el día en que concluya la construcción o se adquiera la finca en cuestión, no es más sino la cumplida aplicación de la doctrina de la venta de cosa futura; los supuestos de nuestros arts. 10 y 117 Lcych no consagran casos de conversión, pues no hay cambio de causa del negocio, sino sólo del sujeto, como exigencia de la tutela de una de las partes (pp. 64-69).

Sólo quedarían en pie algunos supuestos residuales (por ejemplo, cambio imperativo legal italiano de un contrato de aparcería o enfiteusis en arrendamiento), pero en los que existe una *ratio* imposible de sistematizar y un fundamento diferente del que el autor detectará en la conversión sustancial, ya que, lejos de dar acogida a un mecanismo de tutela de la autonomía privada, el legislador impone aquí una alteración de la naturaleza del negocio para conseguir objetivos supraindividuales (p. 70).

Justamente, a la hora de buscar el fundamento de la **conversión sustancial**, rechaza el autor la apelación al genérico principio del *utile per inutile non vitiatur* (que sí detectó en la conversión formal), que enlaza con la concepción de la conversión como reducción, en el seno de la *Willens-theorie*, confundida con la nulidad parcial, y con la exigencia como requisito de una objetiva relación de continencia sustancial entre el negocio nulo y

el resultante de aquélla (no siempre la voluntad dirigida al más contiene implícitamente la voluntad dirigida al menos) (p. 77).

También rechaza que se vea el fundamento de la conversión en el principio de **conservación del negocio**, lo que la situaría en línea con la llamada interpretación conservativa del negocio (art. 1.284 C.c.), la nulidad parcial, la convalidación de negocio inválido, la inserción automática de cláusulas, el mantenimiento en vida del contrato plurilateral aquejado de nulidad en relación a alguno de los sujetos, cuando su participación no sea esencial, o la italiana posibilidad de evitar la ineficacia del contrato mediante su rectificación en sede de error, de lesión o de excesiva onerosidad sobrevinida. Denuncia que este principio de conservación alcanza normalmente un vano valor de fraseología genérica, ceñido a resaltar la seriedad de intenciones de quien emite una declaración de voluntad [por no comentar que se presenta el *quid* conservado de heterogéneos modos por la doctrina: el negocio mismo, el fin práctico perseguido, la voluntad de los efectos (Albaladejo), la iniciativa económica de los sujetos, los valores creados en el mundo del Derecho, etc...]. Podría, todo lo más, identificar la conversión formal, pues el negocio se mantiene y no se transforma, pero nunca la sustancial (p. 168).

Hay quien defiende que la conversión se basa en los principios de confianza, autorresponsabilidad y buena fe, que suplantán en gran medida a la voluntad en el momento de perfección del negocio. Pero para Díez Soto se trata de otro error: la conversión no incide sobre la fase de formación del negocio, concluida ya por hipótesis, sino sobre su valoración legal. Además, la *ratio* de la conversión no parece que sea siempre la protección de la confianza: puede darse para conseguir, por ejemplo, mayor flexibilidad en los mecanismos técnicos de control de la autonomía privada, sobre todo si son muy rígidos (pp. 85, 88 y 91). Sin perjuicio, claro está, de que el juez deba echar mano de una interpretación según buena fe, para reconstruir fidedignamente los intereses negocialmente expuestos por las partes y la **congruencia** del negocio final, en tanto que es límite de la figura, dada su íntima *ratio* (tutela de la autonomía privada) (p. 87).

Finalmente, defenderá que la conversión es un mecanismo de asistencia previsto por el ordenamiento para mantener la iniciativa negocial juzgada como merecedora de tutela, aunque no pueda desplegar los efectos jurídicos a los que estaba directamente orientada por razones de índole técnica; admisible allí «donde se permita al Juez, aunque sea de modo excepcional, valorar el supuesto de hecho negocial más allá de los límites de la declaración negocial en cuanto tal, tomando en consideración con toda su amplitud y complejidad la iniciativa económica en la que el acto se inserta», que es lo propio del BGB y del *Codice* 1942 (dejando de lado el dogma de la voluntad y el concepto de *autonomie de la volonté* del modelo francés). La conversión es propia de un sistema de autonomía privada como el italiano, que ya no es manifestación del poder de la voluntad individual, sino en la que ésta es útil instrumento para la consecución de un determi-

nado orden económico conforme a las directrices del ordenamiento, quintaesenciadas en el juego de los principios de buena fe, confianza, autorresponsabilidad y estabilidad de las relaciones jurídicas, como se ve paradigmáticamente en los regímenes jurídicos del error, de la excesiva onerosidad sobrevinida o de la rescisión (pp. 91, 101, 109 y 179). Un sistema donde se concibe la nulidad —desvinculada de la inexistencia—, como un modo anómalo de existir el acto, que impide el efecto al que aspiran directamente las partes, pero no cualquier efecto que sea conforme con la intención misma y no incompatible con aquellas directivas del sistema.

De esa forma, tendría el mismo fundamento que permite el reconocimiento de los negocios atípicos en Italia: la *meritevolezza* de los intereses económicos puestos en juego (p. 104). La conversión sería, pues, una figura que complementa el régimen de la nulidad, para evitar tal sanción cuando resulte injustificada a la luz del interés general y justificado resulte, en cambio, el respeto sustancial a la autonomía privada.

IV. Una vez atribuido ese fundamento, analizará más detenidamente el funcionamiento concreto de la conversión. Comienza por su **elemento subjetivo**, que, como le ocurre a toda institución propia de la teoría del negocio jurídico, resume toda su evolución dogmática (p. 94). Durante mucho tiempo —y ello deja sus huellas en el BGB y *Codice* 1942—, como secuela del dogma de la voluntad, el negocio final se justificaba por una voluntad de las partes (en su caso, eventual, hipotética, presunta, implícita, integradoramente interpretada, etc...).

Sin embargo, tal voluntad, o es una ficción, puesto que es, *ex hypothesi*, inescrutable, o, como dice Pugliatti, encierra un mero cálculo retrospectivo de probabilidades. La única voluntad clara con la que se puede jugar es la que efectivamente han declarado las partes. Por ello, Díez Soto defenderá que ese elemento sólo permitirá delimitar el supuesto de hecho al que el ordenamiento, en virtud de la peculiar técnica de valoración de la conversión, anudará determinados efectos (pp. 101 y 109). Así es el modelo de autonomía privada que se cincela en Italia.

El requisito subjetivo queda casi absorbido, pues, por el límite operativo ya mencionado de la congruencia, continencia o compatibilidad que ha de mostrar la calificación final respecto del negocio nulo. Todo lo más vendría a expresar la necesidad de que la conversión llegue a una solución **que sea referible a las dos partes del negocio**; a que con la misma no pueda sorprenderse a la contraparte dando relevancia indiscriminada a meros motivos que animaron el negocio verdaderamente querido (pp. 112-118).

Sin embargo, el autor marca también las distancias con la llamada posición objetiva, para la cual la conversión sería exclusivamente el resultado de una valoración del ordenamiento sobre la oportunidad de tal mecanismo para satisfacer, en medida suficiente, los intereses subyacentes a la iniciativa negocial, según buena fe objetiva y con absoluta independencia de la voluntad verdaderamente manifestada por las partes.

Para el autor la conversión no es **sino una modificación judicial de la causa del negocio**, que permite, alterando dentro de la órbita del concreto interés de las partes, la función jurídica a la que se dirigía (causa), encontrar una vía alternativa para que aquél no sea valorado como nulo (p. 106).

Mecanismo este excepcional (pues se fuerza el funcionamiento normal de la autonomía privada), llamado a operar cuando todos los demás de control del ordenamiento, tanto en relación al negocio (interpretación subjetiva y objetiva, rectificación del *nomen iuris* impropriamente atribuido al negocio por las partes, inserción automática de cláusulas, nulidad parcial, etc...), como en relación a las propias normas legales (interpretación flexible de las normas que imponen la nulidad), han conducido a un resultado de nulidad absoluta (pp. 91, 105 y 108).

V. A continuación Díez Soto se preocupa por diferenciar la conversión de otras figuras jurídicas. La separa, en primer lugar, de la interpretación negocial (*contra*, De Castro). Ciertamente es que ésta juega un papel esencial: es la que lleva a asignar, en primer lugar, la nulidad al negocio; es la que suministra cuál es el interés práctico de las partes; pero ella no agota la conversión. La interpretación tiene como objeto la declaración negocial en cuanto tal, mientras que la conversión impone la necesidad de ir más allá de la declaración misma, para conseguir la compatibilidad con aquel interés ya interpretado (exhumando incluso meros motivos) (pp. 112 y 115).

Respecto de la integración negocial, recuerda que la conversión no opera en el mismo momento que ella, sino en la fase de valoración del supuesto de hecho. Una vez realizada la conversión, la construcción del (nuevo) reglamento negocial, entonces sí, se producirá conforme a las normas generales (art. 1.258 C.c.) (pp. 116-117).

Algún autor ha identificado la conversión como un cambio de calificación (Ruiz Serramallera; De Castro). Sin embargo, el cambio de calificación es un mero *posterius* eventual de una figura, que opera antes y con sumisión a unos principios que no son explicados por una apelación evanescente a un posible efecto suyo (pp. 117, 146). Además, es claro que hay casos en que se rectifica la errónea calificación que han dado las partes a un negocio, sin que ello sea para nada una conversión (p. 142) (es lo que dice Díez Soto ocurre en los arts. 1.203.1, 1.741 y 1.768 C.c.) (p. 157).

Igualmente es meridiana, aunque a veces se ha confundido con la conversión (llamándola voluntaria), la diferencia con el negocio con voluntad eventual o alternativa —**donde sí hay voluntad, en su caso suspensivamente condicionada** (un ejemplo, no exacto de ello, pero cercano, lo ofrece el art. 3 Ley de Arbitraje Privado) (p. 161); aún más evidente es la distancia que media con la reproducción o renovación del negocio nulo, fundada en una nueva declaración negocial de las partes (p. 142). E igualmente extrae de la conversión la especial regulación que de la nulidad hace la ley, en relación a ciertos contratos: así el mantenimiento de los efectos del contrato de trabajo, salvo que se trate de nulidad por ilicitud del objeto o de la causa

(p. 143), o la irretroactividad de la sentencia que declara la nulidad del contrato de sociedad por acciones, que viene equiparada a una causa de disolución de la sociedad a efectos de su liquidación (art. 35 LSA).

Respecto a la nulidad parcial, entiende que ésta tiene *ratio* diferente: *utile per inutile non vitiatur*. La nulidad parcial se da sobre un fragmento del negocio, mientras que la conversión afecta a todo él; el negocio parcialmente nulo es siempre idéntico, desde el punto de vista causal, al originariamente celebrado, aunque con un contenido reducido, mientras que la conversión determina una mutación de la causa original del negocio (pp. 74, 144-145).

Parecida distancia existe entre la conversión (sustancial) y la sustitución automática de cláusulas negociales, pues su *ratio* no es tanto reconducir la iniciativa negocial dentro de los límites de la ley, cuanto evitar la frustración de la finalidad de las normas que imponen unos efectos determinados para un dado supuesto de hecho. La sustitución automática, como la llamada conversión legal, opera con independencia de toda consideración a la autonomía privada, aunque no necesariamente contra ella: el contenido legal se integra en el reglamento negocial, que resulta así mantenido en vida, sin modificar su naturaleza, sobre la base del art. 1.258 C.c. [es lo que Díez Soto entiende sucede con los arts. 1.669, 1.451 C.c., el 729 C.com (*contra*, Vallet de Goytisolo), el antiguo art. 1.318.2 C.c. o el art. 2.2 de la Ley sobre Venta de muebles a plazos (*contra*, Díez-Picazo y Gullón)] (pp. 157-158).

Separa también la conversión del régimen jurídico aplicable a un negocio simulado. En la simulación el negocio disimulado es querido y realizado, aunque cubierto, por lo que nada hay que corregir en él, salvo su embozamiento, mientras que en la conversión la voluntad se dirige, en concreto, sólo al negocio, diáfano, que después resulta inválido (pp. 146-147).

VI. Lógico es, con estas premisas, que el autor defienda que la conversión funcione *ipso iure* (y no a instancia de parte). Incluso defiende que la conversión se imponga, aunque **ahora** a una de las partes ya no le interese la operación negocial. Es lo coherente con la naturaleza de las normas que imponen la nulidad, con las que se emparenta. Por ello, la sentencia que declara la conversión es declarativa, y no constitutiva (p. 119) y el juez, en un plano teórico, puede dictar la conversión *ex officio* (p. 121).

En cuanto al ámbito de la conversión, expone como pacífico que valga para todo negocio jurídico (p. 123); ahora bien, excluye a los sometidos a régimen de anulabilidad (que tienen otras vías para su sanación) (p. 127) (*contra*, De los Mozos), y a los incluidos en la vaporosa categoría italiana de la **ineficacia** (p. 129) (*contra*, De los Mozos); y niega que pueda jugar allí donde el legislador predisponga un *numerus clausus* de tipos negociales para un determinado efecto (como es usual en Alemania) (p. 135). Por el contrario, entiende que la conversión puede darse incluso en Italia con negocios nulos por ilicitud (de la causa, objeto, o por fraude de ley), en contra de la doctrina mayoritaria italiana.

La conversión, con estas premisas, no puede implicar, en principio, cambio en los sujetos participantes (p. 137). Pero Díez Soto admite supuestos de conversión de negocios bilaterales en negocios unilaterales: por ejemplo, un pacto sucesorio en testamento.

VII. Por último, el autor afronta, en el tercer capítulo de su obra, el aspecto que más interés reviste: ¿hay base para defender el juego de la conversión en el ordenamiento jurídico español?

Vallet y De los Mozos, casi los únicos autores que se han ocupado de esta figura entre nosotros, dieron respuesta positiva, con apoyo básicamente de los siguientes argumentos: a) nuestro ordenamiento prevé distintas hipótesis de conversión formal y legal, que pueden considerarse expresiones de un principio más amplio; b) hay precedentes en nuestro Derecho histórico; c) cabe fundamentarla en los principios generales (buena fe, conservación del negocio y autonomía de la voluntad).

Sin embargo, Díez Soto ya descalificó el primer argumento (pp. 59 y 159) (desmantela aquí nuevos ejemplos pretendidos de conversión legal que suele suministrar la doctrina patria y recuerda el diferente fundamento de la misma y de la conversión sustancial). Y, siendo obvia la crítica que efectúa a los precedentes históricos (p. 166), reenvía también a la demostración que cree haber efectuado de que ni el llamado principio de conservación del negocio, ni los de buena fe, confianza o responsabilidad negocial pueden ofrecer ese asidero necesario para admitir la conversión en nuestros lares.

Con corrección descarta que pueda apoyarse la conversión en los arts. 1.276 y 1.301 C.c., al hablar de causa falsa (Puig Peña), puesto que el primero alude al fenómeno de la simulación relativa, y el segundo a un caso de error en el consentimiento (p. 155).

Y, por último, se detiene a desmontar, desde sus posiciones, todos y cada uno de los supuestos que la doctrina expone como aplicaciones claras de conversión sustancial: conversión del derecho real de prenda nulo en retención (De los Mozos), casos en que, exigiendo el ordenamiento una forma para que un negocio produzca un efecto real, dicho negocio se convierte en «meramente obligatorio» (arts. 1.280.2, 3, 4, 1.219, 1.230, 1.865, 1.875 C.c.); conversión de un negocio de transmisión de un derecho real intransmisible (uso y habitación) en cesión del ejercicio; contratos reales que se convertirían en meros precontratos; contrato de transacción nulo en reconocimiento o remisión de deuda; etc...

Se acerca, de ese modo, a la conclusión apetecida: no es necesaria, ni encaja, en nuestro ordenamiento la conversión.

A la hora de aceptarla nuestra doctrina se ha apresurado a copiar los modelos alemán e italiano, sin sopesar cabalmente las diferencias notables que con ellos nuestro sistema jurídico-privado presenta.

La conversión juega un papel importante en el BGB y en el *Codice* de 1942, porque, dado el formalismo que en ellos se prodiga, son muy nume-



rosos los supuestos de nulidades por defectos formales. No resulta casual que, por ejemplo, nuestro Código civil no haya acogido expresamente (apartándose del proyecto de 1851 —art. 1.187.3—) la posibilidad de una confirmación del negocio sin forma por medio de su cumplimiento voluntario, lo que se ve rubricado con las dificultades que plantea en nuestro sistema la aplicación de la doctrina de los propios actos en sede de negocios nulos por defecto de forma (pp. 189-190).

Análogamente, en Alemania e Italia la conversión tiene otro campo abonado por el principio de tipicidad excepcionalmente fuerte que existe en numerosos ámbitos negociales (pensemos en los derechos reales, relaciones patrimoniales entre cónyuges o creación de entidades societarias). En nuestro ordenamiento no se dan tales restricciones (p. 190).

La conversión puede jugar allí donde el principio de autonomía privada permite que el juez modifique la causa negocial según intereses supraindividuales. Y no es ésa la concepción de la misma que ofrecen nuestras leyes, imbuidas aún netamente de la concepción beligerantemente liberal del *Code* francés, que sólo contempla el problema de las relaciones de la misma con la ley desde una óptica negativa de límites para la primera (p. 172) (*contra*, Albaladejo).

Por otro lado, en nuestro ordenamiento la infracción a una norma, salvo específica eficacia sancionatoria, es la nulidad (art. 6.3 C.c.), por cuanto aquilate ese efecto la jurisprudencia (p. 172). Y el negocio nulo no puede producir ningún efecto y la voluntad que lo animó no puede ser reutilizada, salvo los casos expresamente previstos por el legislador, como los que suscitan la llamada conversión formal.

No es irrelevante que en Francia la figura de la conversión no haya sido acogida nunca (como tampoco lo ha sido la elaboración más general del negocio jurídico) (pp. 34 y 190). Ni tampoco es despreciable el hecho de que los Tribunales de nuestro país hayan ignorado la figura y, a la hora de abordar supuestos que la podrían haber bautizado, hayan optado por acudir a otras soluciones, o bien hayan mantenido la invalidez del negocio con todas sus consecuencias.

En opinión conclusiva del autor, son claros los mecanismos que, en un caso de nulidad, nuestro legislador ofrece para conseguir flexibilidad, en lugar de la foránea conversión, infravalorados por una doctrina española, ávida de importar todo lo alemán (normalmente, vía Italia): interpretación estricta o teleológica de la norma sancionadora, calificación de los negocios conforme a su causa concreta, interpretación del negocio conforme a la intención de las partes o a la buena fe, integración del reglamento negocial, nulidad parcial y sustitución automática de cláusulas contrarias a normas imperativas, límites impuestos al ejercicio de los derechos por la buena fe y la doctrina sobre el abuso de derecho, aplicación analógica de los supuestos legales de conversión formal (eventualmente, también de la legal), etc.

Si, agotados estos instrumentos, no se logra matizar la nulidad, **será la nulidad lo aplicable**. Y ello, sin olvidar que, aun entonces, podrán encontrar aplicación otros instrumentos destinados a corregir y encauzar, conforme a criterios de justicia y equidad, sus consecuencias (al margen, obviamente, de la posible repetición del negocio por los interesados con sujeción a las exigencias del ordenamiento): protección de la apariencia y la confianza dentro de los límites legales, responsabilidad precontractual, negación de la repetición de lo dado por causa torpe; aplicación de la doctrina de las obligaciones naturales (p. 203), etc.

VIII. En suma, nos encontramos con una obra que encara un tema complejo donde los haya, por sus insidiosas implicaciones ideológicas y por ubicarse en el corazón mismo de la teoría del negocio jurídico.

Ciertamente, el lector interesado encontrará aspectos discutibles (¿qué obra no los tiene?). Por ejemplo, a juicio de quien esto escribe, es notoria la incerteza con que el autor maneja los conceptos de acto y negocio jurídico, prefiriendo utilizar frecuentemente el menos espinoso de contrato; delicada es la concepción de la causa que maneja, en un difícil eclecticismo entre la clásica construcción de De Castro y la definición objetivadora que de la misma se da en Italia; y dudoso es el papel tan limitado que le reconoce en nuestro ordenamiento a los principios de confianza y de responsabilidad negocial. Sin duda, a alguien podrá parecerle paradójico que más de dos terceras partes de la obra se dediquen a analizar una figura, que sólo al final se estudia en relación con el sistema jurídico español y, a la postre, para negar su operatividad en el mismo.

Pero todo lector de buena fe apreciará la dificultad del trabajo, que obliga, de consuno, a tomar castigo en la dogmática del negocio jurídico y en la casuística rabínica de la pléyade de supuestos (pretendidos) de conversión que en los recodos más insospechados del ordenamiento se creen detectar. Todo lector bienintencionado habrá de conceder que la obra consigue un óptimo equilibrio entre ambos extremos y que toda ella está adornada de una virtud no siempre frecuente: ponderación y sentido común.

En conclusión, estamos ante un trabajo ineludible en el futuro para quien quiera ahondar en la problemática particular de la conversión. Y, en general, su lectura puede ser muy provechosa para todo aquel que, con posición concordante o discrepante, albergue interés sobre la doctrina del negocio jurídico, sobre la importancia y función del principio de autonomía privada, sobre el régimen general de ineficacia de nuestro ordenamiento, y sobre las analogías y enormes diferencias que entre éste y los demasiado frecuentemente copiados ordenamientos italiano y alemán se pueden trazar.

TOMÁS RUBIO GARRIDO  
Profesor TU de Derecho civil  
Universidad de Sevilla