

EL NEGOCIO JURÍDICO Y SU EVOLUCIÓN EN EL TIEMPO.

ALEJANDRA ARÉVALO PEREIRA¹⁰³

Resumen

El presente artículo de reflexión no derivado de investigación, presenta la evolución del Instituto Negocio Jurídico desde la Edad Antigua, media, moderna y contemporánea. Abarcando desde su importancia, funciones, concepto, su estructura desde el punto de vista de la escuela Pandectística alemana que la determina en hechos, actos, negocios y contratos jurídicos.

Presenta conceptos del negocio jurídico expresados por varios juristas representativos de la historia y define los elementos esenciales, naturales y accidentales del negocio jurídico. Así mismo el artículo presenta un panorama del aspecto sociocultural, en esta parte se describen quienes son aptos para realizar negocios jurídicos en las distintas épocas de la historia y para finalizar se exponen los elementos económicos y tecnológicos que han acompañado este instituto.

Abstract

The following article of reflection and not derived of research, present the evolution of the National Legal Institute since the ancient age, medieval, modern and contemporary. Including since it importance, functions, concept, its structure from the point of view of the German Pandectística.

It presents the concepts of the legal business expressed by several representative jurist of the history and define essential elements, naturals and accidentals of the legal business. Likewise the article present the panorama of the socio-cultural aspect, in this part are described who are suitable to realize legal business in several ages of the history, finally the economical and technological elements that have joined this institute is exposed.

¹⁰³ Alejandra Arévalo Pereira, estudiante de séptimo semestre de derecho en la Universidad Autónoma de Bucaramanga, miembro del semillero de investigación de Seguridad y Convivencia Ciudadana del Instituto de estudios políticos (IEP) y ponente en diferentes eventos académicos locales y nacionales en los cuales se destaca su participación en el IV congreso Nacional de Ciencia política. Este trabajo es un producto del seminario de institutos jurídicos de derecho privado cursado el segundo semestre de 2016.

Palabras clave

Negocio jurídico, evolución, derecho civil, sociocultural y tecnología.

Keywords

Juridical business, evolution, civil right, socio-cultural and technology.

Según Marcel Planiol (1920) el negocio jurídico como obligación forma parte de la columna vertebral del derecho civil, puesto que representa el imperio de la voluntad de los particulares en el derecho. De ahí que la mayor parte de las relaciones jurídicas tienen como base los negocios, los cuales pueden ser verbales, escritos o de simple comportamiento (positivo o negativo).

Los negocios jurídicos abarcan una gama muy importante en las relaciones entre particulares, son los intereses privados en juego, que por voluntad de quienes los determinan, los regulan y los disponen, dan como resultado el contenido de los negocios jurídicos, que atienden temas como, la circulación de bienes, a la prestación de un servicio y a la satisfacción de necesidades que existen en la comunidad. Por ello, las personas en forma de conciencia o inconciencia, orientan su comportamiento negocial a satisfacer unos intereses y estos se identifican con los socialmente aceptados, como por ejemplo, una persona al dejar su vehículo en un estacionamiento no es consciente de que su comportamiento está orientado a celebrar un negocio jurídico llamado contrato de depósito.

La estructura de este negocio jurídico ha cambiado a lo largo de la historia. Es así como, en la Edad Antigua, la utilización de término Acto, Negocio y Convenio se utilizaban de manera separada, dejando a los dos primeros conceptos en un segundo plano, puesto que todos los esfuerzos estuvieron concentrados en estudiar el convenio que posteriormente sería conocido como Contrato (Gayo siglo II).

En los siglos V al XV surgen nuevos términos para referirse a los negocios jurídicos. Pero a pesar de este avance, existe una confusión permanente entre los conceptos de HECHO JURÍDICO, ACTO JURÍDICO, NEGOCIO JURÍDICO Y CONTRATO.

Posteriormente en la Edad Moderna, la escuela alemana realizó elaboraciones sistemáticas de los conceptos desarrollados en la Edad Media, creando una clasificación desde la generalidad hasta la particularidad, concluyendo que: En primer lugar están los HECHOS JURÍDICO y dentro de ellos, encontramos los ACTOS, que a su vez encierran a los NEGOCIOS y por último se encuentran los CONTRATOS.

La teoría del negocio jurídico aparece desarrollada en el siglo XIX por los pandectistas alemanes (Teoría del negocio jurídico- sotolfi 1947). El primer cuerpo normativo donde se comienza a diferenciar entre “actos que no manifiestan una voluntad”, pero producen efectos jurídicos cuando la ley lo determinan, y actos que resultan de una manifestación de voluntad destinados a producir efectos jurídicos, expresado así por el código de Prusia de

1794. Pero el mayor desarrollo alcanzado por la teoría se produce a comienzo del siglo XX. Con los autores alemanes, italianos y más recientes los españoles, quienes lo desarrollan en su plenitud.

En las diferentes épocas el concepto de Negocio Jurídico tuvo diversas modificaciones.

En Siglo II La palabra “actus” significa " la actuación" en un momento preciso, tenga un propósito jurídico o no lo tenga, por lo tanto, la palabra “negotium” significa conjunto de asuntos patrimoniales que le interesa a alguien.

En el siglo III, Ulpiano coordinó la nomenclatura de convenio, pero su punto de partida no fue “actus” ni “negotium,” sino el convenio. Estos esfuerzos fueron importantes para el posterior desarrollo histórico de la localización sistemática de la teoría general del contrato, más no para la del acto o negocio.

Para los romanos el contrato era aquel acuerdo generador de obligaciones. Y más adelante en la Edad Media los glosadores del siglo XII impusieron su pensamiento naturalista, que contribuyó al concepto más elaborado del contrato como, por ejemplo, el acuerdo o el consenso.

Dentro del periodo comprendido entre los siglos XV –XVII correspondientes a la Edad Media, el uso de los términos “actus” y “negotium” adquirió protagonismo y fue motivo de mayores estudios por parte de la academia. Empezando por teólogo y filósofo Johannes Althusius (1618) quien en su planteamiento creó una confusión entre acto, negocio y hecho para denominar actuaciones humanas relevantes para el derecho.

Seguidamente, el holandés Hugo Grotius (1625) denominó al Negocio Jurídico como aquellos hechos de los humanos en beneficio de otros hombres, excluyendo el concepto de “contracts” a los actos gratuitos.

El jurista, filósofo, político, economista e historiador Samuel Pufendorf recurrió al “actus” como objeto de estudio principal. Posteriormente el humanista francés Pierre Lorient realizó dentro de sus estudios el descubrimiento del supra concepto del negocio jurídico.

Sin embargo, fue la doctrina germana basándose en la legislación del BGB, y anteriormente su análisis minucioso del derecho romano, la que desarrolló con claridad toda la teoría del negocio jurídico. Además del BGB, otros códigos modernos se han encargado de sistematizar la doctrina del negocio jurídico, tales como el código brasileño, el soviético, el mexicano y el portugués. La codificación que ha seguido de cerca al Código Civil Francés, como la española, la uruguaya, la chilena etc.

Mientras, en Colombia en el año 1942, el Código de Comercio influenciado por la escuela Objetiva Italiana, que incorporó a su normativa el vocablo Negocio Jurídico. Entre los sus

representantes más destacado se encuentra Emilio Betti, Fernando Hinestroza, William Namen, entre otros.

En cuanto a los elementos que conforman el negocio jurídico, durante la Edad Antigua y Media, es erróneo hablar de elementos constitutivos fundamentales del Negocio, puesto que, para aquella época, no se tenía definición clara del mismo y su desarrollo era incipiente.

A diferencia de las Edad Moderna y Contemporánea, en las que sus pensadores se preocuparon por el concepto, se esclarecieron los distintos tipos de elementos pertenecientes al Negocio Jurídico tales como los elementos esenciales, que son aquellos que de forma necesaria deben integrar el negocio jurídico para que se considere válido y eficaz.

Los elementos Naturales los cuales la ley los considera como parte del negocio así las partes que intervienen no las den por pactadas.

Y por último están los elementos Accidentales que surgen por voluntad de los sujetos y pueden incorporarse al negocio como la condición, el término y el modo.

A lo largo de la historia, la capacidad de ejercer negocios jurídicos ha estado condicionada al desarrollo cultural de las personas.

Por ejemplo, en la Antigua Roma para poder celebrar negocios jurídicos las personas debían cumplir con los siguientes formalismos: Ser un hombre libre (*status libertatis*), ser ciudadano romano (*status civitatis*), ser *sui iuris* (*status familiae*) y ser púber.

Más adelante, en la Edad Media, solo tenían capacidad comercial la nobleza, el clero y el campesinado. De esta facultad se excluían los esclavos quienes eran considerados como mercancías, los cuales eran comercializados para las labores que requerían una mano de obra pesada.

Posteriormente en los siglos XV al siglo XVII, el rey, la alta burguesía, la nobleza de toga, el alto clero, artesanos y los comerciantes, estaban facultados para celebrar entre ellos negocios jurídicos.

Actualmente, en la legislación colombiana, el sujeto capaz para ser titular de derechos y obligaciones, es considerado cuando posee capacidad plena esto es: Que no está sometido a ninguna causa natural o legal que disminuya sus facultades para ejercer sus derechos por sí mismo; o para asumir obligaciones o deberes.

De lo anterior, se despliega la autonomía de la voluntad, considerándose como la creación o exteriorización de la voluntad de los sujetos que se objetiviza normativamente. La

autonomía constituye la base del negocio jurídico, ya que es imprescindible como condición que el acto sea querido y consentido por los sujetos intervinientes.

Son los individuos que ejerciendo su libertad individual, buscan y desarrollan la satisfacción de sus necesidades mediante el ejercicio de su libertad. Por ende, los fines prácticos que los hombres buscan se ven encaminados a la realización de los negocios jurídicos. El principio de la autonomía de la voluntad está consagrado en el artículo 1197 C.C. colombiano, "las convenciones hechas en los contratos forman para las partes una regla a la cual deben someterse como a la misma ley".

Los Negocios Jurídicos, en distintas latitudes y en la legislación colombiana, pueden ser oneroso o gratuitos, todo depende de la voluntad de las partes al momento de su celebración.

Por último, los avances tecnológicos han contribuido a la modernización de este concepto. Múltiples negocios se celebran y ejecutan mediante mensajes de datos, por esta vía se mueven grandes cantidades de dinero, por lo cual el legislador colombiano expide reglas que facilitan esta forma de celebrar negocios jurídicos, mediante la ley 527 de 1999 y Ley 34/2002. Son negocios escritos utilizando un medio magnético y para alcances probatorios se encuentra el artículo 232 de C.P.C.

Para finalizar en forma de conclusión, desde un punto de vista formal, el "negocio jurídico" pertenece al derecho privado y es considerado en la actualidad como un supuesto de hecho, el cual intrínsecamente contiene una o más declaraciones de voluntad dirigidas a producir efectos jurídicos.

Este concepto a lo largo de la historia ha sido debatido y estudiado ampliamente, debido a la relevancia que este tema tiene sobre la cotidianidad de las relaciones humanas generales y particulares, y además su influencia que está dirigida a circulación de bienes, la prestación de servicios y la satisfacción de necesidad de una comunidad.

Para la plena ejecución de este instituto se hace fundamental la declaración de voluntad que provenga de una o de ambas partes y que mediante su exteriorización, se pueda observar que no posea ningún vicio de engaño, error o de violencia. Asimismo, Para su perfeccionarse el negocio jurídico" debe tener un objeto o un fin lícito conocido por las partes que interviene en él.

BIBLIOGRAFÍA

Alejandro Guzmán Brito. (2004). para la historia de la formación de la Teoría General del Acto o Negocio jurídico y del Contrato, IV: los orígenes históricos de la noción general de Acto o Negocio Jurídico. Revista de Estudios histórico-jurídicos, N. 26, 79-122. 6 de octubre de 2016, De SCIELO Base de datos.

Ángel Muñoz García. (Diciembre 2007). The Human Condition in the Middle Ages: Serf, Slave or What?. SCIELO, 57, 173-181.

Ana Lorena Umaña Rojas y Víctor Pérez Vargas. (2004). ELEMENTOS DEL NEGOCIO JURÍDICO. 6 de octubre de 2016, de Revista Judicial N.12, Corte suprema de Justicia, San José, Costa Rica Sitio web: <http://www.ucipfg.com/Repositorio/MAF/MAF03/Semana4/207294.pdf>

DERECHO ROMANO. (Domingo, 24 de enero de 2016). Negocios jurídicos en derecho romano (I): concepto y clases de negocios. 6 de octubre de 2016, de Derecho en Red Sitio web: <http://www.derechoromano.es/2016/01/negocios-juridicos-derecho-romano-concepto-clases.html>

Antonio Bohórquez Orduz. (2009). De los Negocios Jurídicos en el Derecho Privado Colombiano. Bogotá- Colombia: Ediciones Doctrina y Ley Ltda

Ruben H. Compagnucci. 1992: (1992). El negocio jurídico. Astrea.

Heinrich Lehmann. (2005). El negocio jurídico. Bogotá: Leyer