



**FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES**

**EL PERJUICIO A TERCEROS DE BUENA FE POR LA EJECUCION  
DE NEGOCIOS JURIDICOS SIMULADOS**

**Autor**

**Francisco Nicolás Cedeño Escobar**

**Año  
2017**



FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES

EL PERJUICIO A TERCEROS DE BUENA FE POR LA EJECUCION DE  
NEGOCIOS JURIDICOS SIMULADOS

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos  
establecidos para optar por el título de Abogado de los Tribunales y Juzgados  
de la República

Profesor Guía

Mg. Diego Alejandro Oviedo Polo

Autor

Francisco Nicolás Cedeño Escobar

Año

2017

## DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.

---

Diego Alejandro Oviedo Polo

Magister en Derecho Civil Patrimonial

C.C.: 1714366133

## DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

Declaro haber revisado este trabajo, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.

---

Rosana Lorena Granja Martínez

Magister en Derecho Ambiental

C.C.: 1713443503

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

---

Francisco Nicolas Cedeño Escobar

C.C.: 060482028-2

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por brindarme la oportunidad de cumplir este sueño, a mis padres por el apoyo constante en el transcurso de mi carrera, a mis hermanos y familia en general, y a mi profesor guía Diego Oviedo por la ayuda y colaboración en el desarrollo de este trabajo.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo está dedicado a mis padres por ser mi motivación a salir adelante, a mis hermanos quienes fueron un pilar fundamental de fuerza y confianza en los momentos buenos y malos, a mis abuelos en especial a Eduardo quién siempre inculcó en mi valores y me motivo con orgullo a seguir esta carrera y a todos quienes fueron parte de mi vida en el transcurso de mi carrera.

## **RESUMEN**

La simulación ha conllevado a desarrollar diferentes acepciones de este amplio tema que en el diario vivir del ser humano se manifiesta como una latente práctica, la misma que conlleva los efectos que este acto llegare a producir sobre las partes intervinientes o terceros poseedores de derechos sobre el objeto del negocio jurídico. En un primer espacio se debe observar y analizar la importancia de la voluntad y el consentimiento como médulas de la formación del negocio jurídico, pues si bien es cierto, solo se producirá efectos legales si existe la intervención de la voluntad humana y su consentimiento para la conformación del negocio jurídico. Luego se abarca la simulación, su estructura y sus clases a fin de precisar los efectos que tendrá y como causa un perjuicio. Por último se obtiene un análisis de los efectos que conlleva la simulación sobre las partes del negocio jurídico o terceros no intervinientes en el mismo, la importancia de su licitud o ilicitud y el acercamiento a la nulidad o inexistencia misma del negocio por efecto de la simulación.



## **ABSTRACT**

The simulation has led to the development of the different meanings of this broad subject that in the daily life of the human being is manifested as a latent practice, the same that leads to the effects that this act will produce on the intervening parties or Third party owners of the legal object of the legal business. In a first instance, it must be observed and analyzed the importance of the will and consent as the core of the formation of the legal business, because although it is true, only if the intervention of the human will and the consent of the will thus will the Conformation of the legal business occur. Then the simulation, its structure and its classes are covered in order to specify the effects that will have and how it results in a prejudice. Finally, we obtain an analysis of the effects of the simulations on the parties of the legal business or third parties not involved in the same, the importance of their legality or illegality and the approach to nullity or non-existence of the business due to the simulation.

# ÍNDICE

Introducción .....	1
1. Capítulo I: De la declaración de la voluntad en los negocios jurídicos.....	2
1.1. La manifestación de la voluntad.- .....	2
1.1.1. Elementos que alteran los requisitos de validez de la manifestación de la voluntad.- .....	5
1.2. La causa como elemento para la formación del negocio jurídico.-.....	10
1.3. Causa objetiva y subjetiva.- .....	13
2. Capítulo II: De la simulación en los actos jurídicos.....	18
2.1. Naturaleza jurídica de la simulación.- .....	18
2.2. Simulación absoluta y relativa.- .....	22
2.3. La simulación como atentado al principio de buena fe.- .....	27
3. Capítulo III: Efectos de la simulación.....	28
3.1. Simulación entre las partes.- .....	28
3.2. Simulación respecto de terceros de buena fe.- .....	30
3.3. De la licitud de la simulación.-.....	33
3.4. De la nulidad del negocio jurídico por carecer de causa real y lícita.-.....	35
4. Conclusiones.- .....	37
REFERENCIAS .....	39

## INTRODUCCIÓN

En la naturaleza humana se encuentra dado el afán por conseguir beneficio incluso a costa del perjuicio del prójimo, llevando a cabo actos que sin la necesidad de ser ilícitos, conllevan un efecto dañoso. En el presente trabajo se expondrá y demostrará lo concerniente a la simulación y los efectos o el perjuicio que la misma cause respecto de las partes o terceros que posean derechos sobre los bienes objeto de los negocios jurídicos.

Partiendo de lo que en primero orden se anuncio como objetivo general de este trabajo, hay que demostrar que la voluntad real de las partes intervinientes en un acto o negocio jurídico, a pesar de estar oculta tras el velo de la licitud de un pacto o contrato, será la causante de un perjuicio a terceros o partes intervinientes poseedores de derechos sobre el objeto del negocio jurídico.

A fin de cumplir con el objetivo general del presente trabajo, se debe partir de la idea de Identificar el nexo entre la voluntad de la o las partes de un negocio jurídico para identificar así las causas que originan la simulación, luego se examinará la simulación per se dentro de la declaración de la voluntad en los negocios jurídicos para identificar su naturaleza y las formas en que se da y, por último se determinará los efectos de la simulación respecto de las partes intervinientes o no en el negocio jurídico simulado y los efectos que esta produzca. De esta manera se podrá responder a la pregunta ¿Se ocasiona perjuicio a terceros de buena fe por la ejecución de negocios jurídicos simulados?

De lo expuesto se analizarán teorías de la voluntad y su manifestación, la naturaleza misma de la simulación y las formas de expresión para de esta forma alcanzar una concepción de los efectos que la misma puede causar y verificar la licitud o ilicitud de la misma.

En el presente trabajo se realizará un análisis cuantitativo doctrinario para de esta forma poder alcanzar las nociones pertinentes bajo el análisis de

preceptos dogmáticos y poder llegar a un punto conclusivo que ayude a responder el objetivo central de este trabajo.

En definitiva, se podrá concluir si el problema presentado en este análisis es una práctica latente y si la misma tiene una solución viable, o de ser el caso si la legislación ecuatoriana responde a las necesidades sociales que transcurren por la simulación de negocios jurídicos.

## **1. Capítulo I: De la declaración de la voluntad en los negocios jurídicos.**

### **1.1. La manifestación de la voluntad.-**

La voluntad y su manifestación, son los elementos esenciales para la conformación de los actos o negocios jurídicos y su ejecución, la voluntad en el ámbito jurídico, se define de forma general como “La voluntad es la función psíquica en virtud de la cual la persona tiene el propósito de alcanzar un fin consciente determinado, voluntario, premeditado y planificado.” (Mensías Pavón, 2013).

Como se puede observar, la conceptualización presentada, aunque general, establece a la voluntad como el hecho que conlleva al humano a realizar cualquier acto o abstenerse de realizarlo y que es de relevante importancia para el derecho, Mosset Iturraspe lo menciona al decir que “Es innegable la importancia de la voluntad como generadora del negocio jurídico, como hecho psíquico, como potencia anímica que tiene su manifestación en la declaración;(…)” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 12).

La doctrina presenta a la voluntad como la fuente generadora que contiene el querer de un sujeto y que dicha voluntad al ser manifestada por una declaración, se verá expresada en los negocios jurídicos. Ospina Fernandez y Ospina Acosta ratifican la conceptualización mencionada de la voluntad al proponer el siguiente enunciado “la voluntad que interviene en la formación de un acto jurídico, se puede definir como la autodeterminación de uno o más

agentes a la celebración de dicho acto.” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 98).

De lo manifestado hay que plantear que la voluntad o el elemento volitivo en la celebración y ejecución de negocios jurídicos es absolutamente necesaria para su conformación, pues sin la misma no cabría forma alguna de que el negocio o acto jurídico llegue a configurarse, es decir, el querer de los sujetos o lo que pretenden es a sobremanera trascendental para la conformación contractual, lo planteado se lo estima al decir “la voluntad, o consentimiento, según el caso, es la médula esencial del acto jurídico, el factor crucial que lo alumbra y eleva sobre la simple categoría del hecho jurídico.” (Parraguez, 2014, pág. 19).

Como se puede observar en dichas conceptualizaciones, se reitera el hecho de que la voluntad expresada en los negocios jurídicos funciona como la determinación del querer del ser humano y el por qué de su actuar y su determinación expresada, pero no se podría evidenciar la existencia de una voluntad si esta no se ve expresada, manifestada por ciertos actos o actitudes que un sujeto debe realizar.

Lo manifestado en el párrafo precedente, es corroborado por Ospina Fernández y Ospina Acosta al decir:

Obvio es que la voluntad del agente o agentes no constituye, por si sola, fenómeno susceptible de resonancia jurídica, sino que además es indispensable que dicha voluntad se manifieste, que trascienda del fuero interno en el cual se gesta y desarrolla, proyectándose en la vida de las relaciones sociales que son el objeto propio del derecho.” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 99).

La manifestación de la voluntad será la traducción que se realiza por cualquier medio, sea oral o escrito de un querer, de allí nace la idea de la existencia de manifestaciones de la voluntad expresas o tacitas, lo que difiere de la declaración de la voluntad que será una manifestación explícita sea oral o escrita, así se menciona que la manifestación de la voluntad “se hace conocer

por cualquier medio capaz de ser percibida indubitablemente por los demás.” (Parraguez, 2014, págs. 25-26)

En la manifestación de la voluntad tenemos dos clases, en primer lugar la manifestación expresa de la voluntad, entendida en palabras de Luís Parraguez en su tratado del Negocio Jurídico Simulado como “la forma ideal de exteriorización de la voluntad” (Parraguez, 2014, pág. 27). Esto porque los medios empleados en este caso tendrán un carácter totalmente sensible para otro sujeto para entender el querer de quién lo ha manifestado, es el caso por ejemplo del movimiento gestual con la cabeza mediante el cual se expresa aceptación o negativa, así también debe ser cualquier tipo de manifestación de este tipo, en la que se pueda identificar de forma clara lo querido.

Alessandri Rodríguez, en su tratado De Los Contratos menciona a la voluntad expresa de la siguiente forma:

Es expresa cuando se manifiesta mediante un lenguaje hablado, escrito o mímico, como el postor que en un remate hace una señal con la cabeza, o con la mano para demostrar que mejora la oferta, las señales marítimas, el lenguaje de los mudos, un apretón de manos. (Alessandri Rodríguez, 2011, pág. 73).

Por otro lado se tiene la manifestación tácita de la voluntad en la que no se expresa por parte de un sujeto un querer pero se parte de actos necesariamente concluyentes que determinen el querer de un sujeto, se habla de que deben ser necesariamente concluyentes puesto que no cabe posibilidad de conclusiones contrarias al sentido que atribuye la conducta tácita de expresión de la voluntad.

Lacruz Berdejo hace un análisis de la manifestación tácita y propone un esquema en el cual manifiesta que existen ciertos modos de comportamiento de uno de los intervinientes en los que la otra parte puede estimar que se trate de una declaración de la voluntad, lo manifiesta de la siguiente forma.

Lo que ocurre es que hay ocasiones en que, en cierto contexto racional, un determinado modo de comportarse puede ser considerado socialmente como si se tratara realmente de una declaración contractual, aunque el sujeto mismo ni sea consciente de esta valoración ni, desde luego, quiere hacer partícipes del mismo a otras persona. (Lacruz Berdejo, 2011, pág. 391).

El tratadista Arturo Alessandri Rodríguez en su libro De Los Contratos menciona “La voluntad es tácita cuando se induce de hechos o actos que la manifiesten o permitan suponerla de un modo inequívoco.” (Alessandri Rodríguez, 2011, pág. 74).

Por ejemplo se tiene como manifestación tácita de la voluntad cuando un sujeto acepta una herencia sin necesidad de manifestarlo expresamente, es decir, realiza un acto que es necesariamente concluyente e indica que los bienes que recaen en el acervo que hereda están en su posesión, es el caso de que el heredero reconduce un contrato de arrendamiento celebrado con el causante de la herencia, prolongando de esta manera la ejecución del contrato de arriendo y por tanto el uso del bien por parte del arrendatario.

Por otro lado se tiene la declaración de la voluntad, que será la más clara y pura forma de exteriorizar la voluntad dentro de una relación comercial, por tanto será de forma evidente y clara la mejor manifestación de voluntad, esto en palabras de Parraguez “La declaración, en cambio, es una exteriorización formal del querer del sujeto, y por lo mismo, una especie, la más clara y evidente de las modalidades posibles de manifestación.” (Parraguez, 2014, pág. 37).

#### **1.1.1. Elementos que alteran los requisitos de validez de la manifestación de la voluntad.-**

La manifestación de la voluntad viene dada, como ya se manifestó, por las exteriorizaciones que realiza un sujeto partiendo de su voluntad, de lo pretendido en su fuero interno, sin embargo en ocasiones se puede prevenir

que la manifestación de la voluntad puede verse viciada por varios factores, en derecho conocidos como vicios de la voluntad que son el error la fuerza y el dolo.

En primer orden tenemos el error que en palabras del Doctor Iván Torres Proaño manifiesta que “puede provenir de un desconocimiento pleno de la situación (ignorancia), o de un conocimiento deformado de la realidad, que hace que la persona vea una realidad distinta de la que es.” (Torres Proaño, 2016).

Como se puede observar, el desconocimiento de parte de uno de los agentes que manifiestan la voluntad, pueden inducir en el error que deviene en un vicio, una patología de la voluntad.

En segundo lugar se tiene a la fuerza, que indica un vicio de la voluntad dado por el forzamiento o coacción que se da sobre un sujeto para que realice un acto que de una u otra forma no lo quiere realizar, en este sentido queda viciada la voluntad, pues no se trataría de un acto que proviene del querer interno del sujeto.

Torres Proaño plantea que actúa forzosamente quién “actúa de determinada manera por temor al cumplimiento de una amenaza que le causa o le causará sufrimiento, entonces tiene viciado su consentimiento.” (Torres Proaño, 2016).

Por último se tiene como un vicio de la voluntad el dolo, situación que acude al hecho de que un sujeto maniobra con malicia a fin de producir efectos que perjudiquen a un tercero, además Alessandri define al dolo dentro de la voluntad como “es toda especie de maniobras reprobadas por la buena fe, que una persona emplea para hacer que otra incurra en un error que la determine a contratar”. (Alessandri Rodríguez, 2011, pág. 161).

Los planteamientos conceptuales citados son afecciones a la manifestación de la voluntad, pues en ocasiones la manifestación del elemento volitivo en el negocio jurídico es la causa principal de que el mismo llegue a declarárselo nulo, siendo muchas las circunstancias que conlleven a este hecho por cuanto



perjudican a la autenticidad de la voluntad de cada parte interviniente en el negocio jurídico.

Lo antes manifestado se refiere a ciertas afecciones contra la manifestación de la voluntad y a la voluntad, que el derecho previene para que dichos elementos que son generadores del negocio jurídico no sean afectados o en todo caso poderlos prever y sancionar incluso con la nulidad del negocio jurídico, así Luis Parraguez propone lo siguiente.

Son varias las circunstancias que pueden lesionar la autenticidad, libertad y espontaneidad de la voluntad negocial, y cualquiera sea la forma en que se las examine, tienen como denominador común el hecho de que siempre provocan alguna fractura entre lo representado-querido y lo manifestado por el agente. (Parraguez, 2014, pág. 32).

Sea cual sea la forma en que se presenten las circunstancias donde se manifieste la voluntad, siempre podrían provocar un desprendimiento entre lo representado en el negocio jurídico y lo querido por la voluntad de las partes, es entonces que a estas circunstancias en tanto jurídicas se las conoce como los vicios de la voluntad.

Por lo expuesto Lacruz Berdejo propone que la voluntad y la manifestación de la misma deben darse en un estado totalmente estable, consciente y libre de cualquier forzamiento o descuido para que no se incurra en lo que se conoce como vicios de la voluntad, por ello se afirma lo siguiente “El acuerdo contractual tiene como base la voluntad de los contratantes, que sólo puede decidirse correctamente cuando actúan de una manera consciente, racional y libre.” (Lacruz Berdejo, 2011, pág. 390).

Ahora bien, después de haber revisado la voluntad y la manifestación de la misma, se ha podido observar que existe dentro de la psicología del sujeto una voluntad real y una voluntad declarada, la primera será el querer subjetivo del sujeto y la declarada lo que se expresa en el negocio jurídico.

Respecto de la voluntad real, en la concepción del autor Juan Carlos Rezzónico manifiesta.

a) Según la teoría subjetiva (también llamada de la voluntad, de la voluntad real, psicológica, volitiva, Willenstheorie), el elemento esencial para el consentimiento es la voluntad interna del sujeto y constituye una plausible directiva interpretación en actos de última voluntad. (Rezzónico, 1999, págs. 195-196).

Al contrario Rezzónico argumenta sobre la voluntad declarada y propone la siguiente concepción.

b) Opuestamente, para la teoría objetiva (conocida también como de la voluntad declarada, de la declaración, Erklärungstheorie, pero que también podríamos llamar sociológica) el elemento esencial no es el hecho psicológico interno de la volición sino el externo de la declaración por el cual aquella voluntad se manifiesta: es la voluntad exteriorizada la que cuenta. (Rezzónico, 1999, págs. 195-196).

Se debe entender que esta diferenciación es la propiamente visualizada en el caso de la simulación, pues, se celebra un negocio jurídico aparente que pretende ocultar una realidad, causar un efecto secundario a los efectos del negocio mismo, o ejecutar un negocio jurídico que no se desea pero que sus efectos sean necesarios para los fines de la voluntad del o los sujetos. Se justifica lo mencionado con la siguiente concepción.

Tanto los criterios externos, que hacen privar a la voluntad o a la declaración –en casos de discrepancia entre lo querido y lo exteriorizado- como las doctrinas intermedias de la responsabilidad y la confianza, guardan una íntima conexión con el tema de la simulación (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 26).

En este sentido y para realizar un alcance objetivo a la simulación, se presente lo que en palabras del tratadista Jorge Mosset Iturraspe en su tratado de contratos simulados y fraudulentos manifiesta “En palabras de Ferrara el primer

elemento o requisito de la simulación es la divergencia deliberada y consciente entre la voluntad y su declaración.” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 32).

De lo mencionado en el párrafo previo se puede aducir al tema central de este trabajo, la simulación del negocio jurídico, donde se oculta la voluntad real del objeto de la negociación, es decir se ejecuta un negocio pero el fin propio del mismo es quizá los efectos que cause el contrato sobre el objeto del mismo. Este punto se ve ratificado en lo manifestado por Lacruz Berdejo de la siguiente manera “Tiene lugar la simulación cuando hay una divergencia entre lo que las partes contratantes declaran externamente y lo que quieren y se declaran entre ellas.” (Lacruz Berdejo, 2011, pág. 397).

Aquí la discusión se acerca al paso que se da cuando el sujeto transfiere su voluntad del fuero interno al fuero externo, es este paso en el que se vigilará la existencia de un vicio de la voluntad o la existencia de una anomalía como la simulación.

Se habla de que en el paso que va de lo subjetivo a lo objetivo, es donde se debe identificar el consentimiento, esto debe desprender una correcta interpretación de los hechos, de esta forma tener un conocimiento conciso de lo que se va a realizar para no incurrir en error, que las partes no estén coaccionadas para que no se trate de fuerza, o que no se pretenda causar daño para incurrir en dolo.

A diferencia de los tres vicios de la voluntad, como lo manifiesta Parraguez se puede hablar de patologías alternas de la voluntad “suele hablarse de simples discordancias o patologías de la voluntad, cuando se trata de anomalías de cuño diferente, como la simulación y la reserva mental.” (Parraguez, 2014, págs. 32-33).

Respecto de la exteriorización de la voluntad, hay que mencionar que esta se ve atada a un consentimiento, por ello es necesario abordar específicamente al consentimiento en sentido estricto como el elemento que otorga validez a la manifestación de la voluntad.

De lo mencionado se debe deducir que la conformación de negocios jurídicos conlleva siempre una voluntad y un consentimiento, pero se menciona que, la voluntad es autónoma en cada sujeto, de aquí nace la idea de que la autonomía de voluntad de las partes, será el núcleo de la generación de negocios jurídicos, puesto que dichas voluntades autónomas son las que crean, modifican y extinguen obligaciones dentro de las relaciones contractuales. Es por ello que se dice que “No se puede desligar lo que se conoce como proceso de formación del consentimiento en la creación de contratos, de la autonomía privada de la voluntad.” (Echeverri Uruburu, 2011).

Dicha cita especifica lo mencionado, pues la formación del consentimiento se basará en que las partes intervinientes en el acto o negocio jurídico compatibilicen y lleguen a un consenso respecto de las voluntades autónomas expresadas en una negociación previa y así dichas partes consientan la constitución de un negocio jurídico.

De aquí referimos que lo expresado en el negocio jurídico será ley para las partes por el consentimiento que estas otorgaron, esto lo menciona Ospina Fernández y Ospina Acosta al decir lo siguiente.

El precipitado acuerdo o concurso de las voluntades individuales de quienes intervienen en la celebración de las convenciones (y de los actos interpersonales complejos) es lo que específicamente se denomina en el léxico jurídico con la expresión consentimiento (del latín *cum sentire*), que no solamente denota la pluralidad de las manifestaciones individuales de la voluntad de los agentes, sino también la concurrencia y unificación de ellas en un solo querer (*in idem placitum*)” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 99).

## **1.2. La causa como elemento para la formación del negocio jurídico.-**

Entre los elementos que otorgan validez al negocio jurídico tenemos la causa, la misma que vendría a ser uno de los elementos fundamentales para la existencia del mismo, en estricto sentido viene a ser el motivo esencial por el

cual las partes dentro de un negocio jurídico se obligan frente a otras a fin de concretar un contrato. De esta forma se cita a la Doctora Norma Juanes quien manifiesta:

Modernamente la cuestión relativa a la causa del acto jurídico se vincula con él “por qué” del acto, conforme al significado genuino del término causa: “lo que se considera como fundamento u origen de algo”; y en su segunda acepción significa: “Motivo o razón de obrar”. (Juanes, 2012).

Lacruz Berdejo ratifica la afirmación presentada en el párrafo anterior manifestando el hecho de que la causa se entabla en el negocio jurídico como elemento natural, pues determina el por qué de la celebración del contrato, citando al mencionado autor se explica de la siguiente forma “La causa aparece como el motivo determinante o los motivos que han entrado en el campo contractual, para lo que basta que el fin perseguido por una de las partes haya sido conocido por la otra.” (Lacruz Berdejo, 2011, pág. 416).

Como ya se manifestó, la causa es un elemento importante para la formación del negocio jurídico, pero además de ser primordial elemento, es también necesario para que el negocio jurídico tenga validez, pues sin una motivación previa, no existiría contrato, no se generaría una voluntad de dar, hacer o no hacer cualquier cosa; cabe manifestar que la causa como ya se menciono debe ser lícita para que se dé validez plena al contrato.

Entiéndase lo antes manifestado en lo que prescribe el artículo 1483 del Código Civil ecuatoriano que dice:

No puede haber obligación sin una causa real y lícita; Pero no es necesario expresarla.

La pura liberalidad o beneficencia es causa suficiente.

Se entiende por causa el motivo que induce al acto o contrato; y por causa ilícita la prohibida por ley, o contraria a las buenas costumbres o al orden público.

Así, la promesa de dar algo en pago de una deuda que no existe, carece de causa; y la promesa de dar algo en recompensa de un delito o de un hecho inmoral, tiene una causa ilícita. (Código Civil, 2005, Art. 1483).

Es el caso de los tratadistas franceses y españoles que mencionan acorde a lo manifestado por José Luis Lacruz Berdejo en su tratado de obligaciones y teoría general del contrato, donde nos habla de que la causa tiene una finalidad objetiva, pues en todo contrato, será la motivación la que conlleve al resultado final del contrato, citando al mencionado autor.

Los civilistas franceses de la escuela de la exégesis y una parte de los españoles hasta época reciente, se fijan sobre todo en la causa del contrato bilateral, que entienden como el fin inmediato que se deduce de la estructura del acto común a todo contratante; fin típico, independiente de las motivaciones personales e infungibles de cada uno. (Lacruz Berdejo, 2011, pág. 418).

Además se hace referencia a Lacruz para mencionar y reasentar el por qué la causa se plasma como un elemento objetivo del contrato “La casusa se configura como un elemento objetivo del contrato, frente al motivo que es la razón contingente, por la que cada individuo celebra un contrato concreto.” (Lacruz Berdejo, 2011, pág. 419).

Algunos tratadistas diferencian la intención y la causa, la primera como lo que se quiere conseguir del negocio y, la segunda, el motivo para lo que está concebido el negocio, es decir, se podría resumir a la intención o manifestación de la voluntad en la pregunta ¿Qué se va a dar, hacer o no hacer? Y la causa o motivo con las preguntas ¿Por qué? O ¿Para qué?

En este sentido se puede manifestar que la intención y la causa son inseparables, pero se partirá de la causa, para concluir en un primer punto de la relación contractual, es decir, en la intención que generará el hecho que satisfaga esa misma causa.

Ahora bien, después de analizar los conceptos y especificar a la causa como elemento generador del negocio jurídico y que la manifestación de la voluntad va directamente atada con la misma, se debe deducir que la causa en todos los casos es la concepción personal de cada parte interviniente en el negocio jurídico que lleva al actuar de cada sujeto.

Entiéndase entonces a la causa como el elemento que origina el negocio jurídico y da el carácter necesario al elemento volitivo de los sujetos intervinientes para que expresen su voluntad, la plasmen y ejecuten el negocio jurídico.

### **1.3. Causa objetiva y subjetiva.-**

Partiendo del hecho de que la causa es el hecho generador del negocio jurídico y que de esta parte la manifestación de la voluntad para ejecutar el mismo, se debe entender esta causa en dos teorías sumamente relacionadas con el entendimiento de la simulación del negocio jurídico y contrastadas con las teorías neocausalistas como lo menciona Norma Juanes con el siguiente enunciado “Las modernas tendencias causalistas se expresan a través de dos concepciones, que representan una vertiente subjetiva y una vertiente objetiva sobre el tema de la causa.” (Juanes, 2012).

En este sentido, autores manifiestan a la causa en dos aspectos claramente diferenciados, la causa objetiva y la causa subjetiva, dos teorías que se alimentan de concepciones materiales e inmateriales.

Esto por cuanto existirá siempre un móvil en el fuero interno del contratante para impulsar a la celebración del negocio jurídico, se plantea esta concepción de la siguiente forma “Sea cual fuere el contrato, siempre existe un móvil que se adelanta –dice Dubrevil- a la concreción material de la relación contractual, y está destinado a limitar los efectos de la voluntad en el consentimiento.” (Gherzi, 2008, pág. 114).

Para entender dichas concepciones a breves rasgos, se puede manifestar que la causa objetiva es la causa plasmada directamente en el contrato es decir el

fin mismo del modelo contractual utilizado en la relación jurídica; mientras tanto la subjetiva es una causa indirecta que puede variar conforme la voluntad real de los sujetos intervinientes. (Gherzi, 2008).

No obstante, esta diferenciación se da cuando existe una oposición entre la voluntad real y la declarada en el negocio jurídico, pues si bien dichas voluntades coinciden en una misma motivación interna de los sujetos, entonces la causa será única, es decir la causa subjetiva coincidirá con la causa objetiva.

Respecto de lo argumentado en el párrafo previo, se entiende que cuando la voluntad real y la declarada no coinciden se podría hablar de una simulación, entiéndase esto en el sentido de que la voluntad real del sujeto es buscar la ejecución del negocio para que surjan los efectos del mismo respecto de sus intereses, la voluntad declarada será únicamente el canal necesario, el contrato como tal, para que se cumpla los objetivos de la voluntad real.

Entiéndase lo manifestado cuando Mosset Iturraspe describe que basta con una disparidad entre la voluntad interna o del fuero interno del sujeto con lo expresado en el contrato para que surja la idea de simulación, citando al mismo autor el cual señala textualmente para otorgar validez el aserto mencionado “se discute si hay divergencia entre la voluntad y declaración o bien, por el contrario, si cada parte sabe bien lo que quiere decir, actúa a sabiendas o a conciencia;” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 26).

Por lo manifestado, se ha subdividido el análisis de dos teorías distintas dentro del estudio de la causa, la teoría objetiva y la teoría subjetiva de la causa en el negocio jurídico, terminología utilizada por Lacruz.

Sin perjuicio de cómo se las llame, en este análisis hay que manifestar que otros autores conciben a estas teorías con otra terminología o las amplían mas, por ejemplo el tratadista Ospina Fernández en su tratado la Teoría General del Contrato y el Negocio Jurídico, subdivide a la causa en causa eficiente y causa impulsiva, dicha subdivisión contiene preceptos semejantes de lo manifestado



por Lacruz, Mosset Iturraspe y Parraguez que concluyen en un mismo sentido teórico.

En primer orden tenemos la causa estudiada en la teoría subjetiva que se entiende o bien se sitúa a la causa en la subjetividad de las partes intervinientes en un negocio jurídico, es decir, la causa no atendería a lo que en derecho se establece, sino a lo que las partes quieren o pretenden en el negocio jurídico, y se menciona que “Para una fuerte corriente neocausalista la causa se ubica en el ámbito de la pura voluntad.” (Mosset Iturraspe, Contratos, 2007, pág. 246)

En referencia a lo presentado por Ospina Fernández que manifiesta una diferenciación de la causa eficiente (causa objetiva), de la causa impulsiva (causa subjetiva), se entiende que si se pretende buscar la causa de un contrato objetivamente, no se deberá internar en la mente de los sujetos intervinientes, al contrario las obligaciones presentadas por la naturaleza del contrato mismo nacerán de una causa implícita en el mismo. (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, págs. 257-258)

Al contrario, en la causa impulsiva o subjetiva se manifiesta un móvil que será la causa interna de las partes que ha motivado la celebración del contrato, es decir.

(...) los móviles o motivos individuales y concretos que las partes tienen al contratar (causa impulsiva), ya no forman parte integrante del contrato; se encuentran fuera de él, viven en la mente de aquellas y varían en cada caso según las personas y las circunstancias, por lo cual no pueden ser tenidos en cuenta por el derecho. (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 258).

Sin perjuicio de lo manifestado, se debe encaminar la cita precedente al tema núcleo del ensayo, pues la causa impulsiva que vive dentro de la mente de las partes, será la causa que apremia la simulación del negocio jurídico, pues dicha causa interna se traduce en una motivación que pretende cierto efecto

del contrato que, necesariamente es distinto al objeto declarado en la naturaleza del mismo.

Lacruz encaminando la teoría subjetiva de la causa, hace referencia al fuero interno de las partes en la relación contractual, situando este tema en el hecho de que la psicología o la voluntad real de las partes no será la obligación de la otra, encamina dicha fórmula de la siguiente manera “En los contratos sinalagmáticos, la causa de la obligación asumida por cada una de las partes no es la obligación de la otra, dato objetivo, sino la representación intelectual, psicológica, de la ejecución de esta obligación.” (Lacruz Berdejo, 2011, págs. 421-422).

De esta cita se desprende que la subjetividad, la voluntad en el fuero interno del sujeto, no será la obligación representada en el negocio jurídico, es decir la intención interna del sujeto es posible que no se vea traducida objetivamente en el negocio jurídico, conllevando esto a la simulación.

En este sentido se define que la motivación o el móvil personal de cada sujeto, será el factor determinante o característico de la concepción de la causa impulsiva o subjetiva; siendo estas circunstancias netamente pertenecientes al fuero personal y que, sea cual sea el móvil por mas ilícito que sea, el negocio jurídico tendrá también una causa objetiva, una causa eficiente que no es ilícita, en este sentido a lo que se quiere llegar es que “la causa impulsiva, tal como acaba de quedar expuesta, es decir el motivo del contrato, no tiene influencia alguna sobre la formación o la validez de este.” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 258).

Al contrario en la teoría objetiva se habla de una compenetración del interés de las partes con el contenido jurídico del contrato, es decir el motivo o causa se ven plasmados en el contrato, cumpliéndose de esta forma una función práctica del mismo y, a esta función práctica se la entiende como causa objetiva, dicho esto en palabras de Mosset Iturraspe “Para otra corriente neocausalista la causa aparece como un elemento material, objetivo del negocio. Es la finalidad

económico-social que este cumple y que es reconocida por el ordenamiento jurídico.” (Mosset Iturraspe, Contratos, 2007, pág. 248).

Por ello se sostiene que en esta teoría no corresponde verificar los intereses internos de las partes sino mas bien que las partes se acogen a las causas establecidas por la legislación como validas, es decir las partes se acoplan a lo que destina cierto contrato, por ello cada contrato le corresponderá una causa distinta pero será semejante entre contratos del mismo orden, se sustenta este ultimo enunciado en la siguiente afirmación “Tal causa objetiva diverge de categoría en categoría de actos pero todos los actos pertenecientes al mismo tipo tienen una misma causa uniforme.” (Lacruz Berdejo, 2011, pág. 420).

En otras palabras se entiende la causa objetiva como la función práctica, económica y social que pretenden las partes al celebrar cierto contrato, entiéndase esto en lo concebido por el tratadista Lacruz. (Lacruz Berdejo, 2011, págs. 418-421)

De la deducción presentada respecto de la causa objetiva, se entiende que en el caso de la simulación del negocio jurídico las partes que pretenden este acto requieren la causa objetiva, el fin mismo del contrato para poder plasmar o causar el efecto pretendido por la causa subjetiva, la causa que se encuentra en el fuero interno del sujeto que simula el contrato.

A la causa eficiente u objetiva se la concibe como: “la causa eficiente de cualquier obligación contractual es siempre el contrato mismo que la genera, contrato que lógicamente es anterior a ella y que nada tiene que ver con el fin perseguido por la persona que se obliga.” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 257).

En este sentido se esclareció la diferencia y en estricto sentido la importancia de la causa subjetiva y objetiva, que posteriormente servirán para identificar los factores y elementos que envuelven al tema núcleo de este tratado como lo es el negocio jurídico simulado.

## **2. Capítulo II: De la simulación en los actos jurídicos.**

### **2.1. Naturaleza jurídica de la simulación.-**

Tal y como se manifestó en el capítulo anterior, la simulación es un hecho proveniente de la voluntad humana, un hecho que se da en la transición dada entre la voluntad y su declaración implícita en el negocio jurídico; es decir, en la simulación se evidencia una divergencia entre lo realmente querido por las partes y lo expresado en el negocio jurídico sin que esto implique un vicio del consentimiento, al contrario se presenta un negocio que no existe o distinto a la realidad pero que causará efectos realmente queridos por las partes, así se menciona que “Tiene lugar la simulación cuando hay divergencia entre lo que las partes contratantes declaran externamente y lo que quieren y se declaran entre ellas.” (Lacruz Berdejo, 2011, pág. 397).

Luis Parraguez citando al doctrinario Ferrera, contempla la concepción de la simulación como:

Ferrera, el referente clásico en la materia, definió al negocio simulado como aquel que tiene una apariencia contraria a la realidad, porque no existe en absoluto o porque es distinto de como aparece: es la declaración de un contenido de voluntad no real, emitida conscientemente y de acuerdo entre las partes para producir con fines de engaño la apariencia de un negocio jurídico que no existe o es distinto de aquel que realmente se ha llevado a cabo. (Parraguez, 2014, pág. 41).

De otra forma, o añadiendo elementos se pronuncian Ospina Fernández y Ospina Acosta al manifestar:

Esta figura específica de la discordancia entre la voluntad real (elemento interno) y su declaración (elemento externo), consiste en el concierto entre dos o más personas para fingir una convención ante el público, con el entendido de que esta no habrá de producir, en todo o en parte, los efectos aparentados; o en disfrazar, también mediante una declaración

pública, una convención realmente celebrada, con el ropaje de otro negocio diferente; o en camuflar a una de las partes verdaderas con la interposición de un tercero. (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 112).

Por último Mosset Iturraspe manifiesta que “tenemos que tener muy en cuenta que el fenómeno de la simulación exhibe dos zonas diferenciadas: una visible, representada por el negocio simulado, y otra oculta representada por el acuerdo simulatorio.” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 37).

Es el caso por ejemplo del sujeto que a fin de esconder una voluntad benefactora o simplemente evadir una carga impositiva demasiado elevada, oculta una donación exponiendo la transferencia del dominio de un bien de su propiedad con una compraventa, o el caso del sujeto que se deslinda de su patrimonio mediante cualquier contrato que resulta inexistente, a fin de burlar el derecho de terceros acreedores, de esta forma estos últimos no pueden hacer valer sus derechos.

Como se ha podido observar, se obtiene criterios, si bien distintos en su forma, su fondo es semejante, se transmite la misma idea en cuanto a la simulación. Los autores citados presentan una idea en la cual se plantea una divergencia entre lo querido y lo expresado como base de la simulación.

Sin embargo, hay que recalcar que el hecho de que exista una disparidad entre lo querido y lo expresado, inequívocamente las partes pretenden un efecto, un mismo hecho, pues se dice que no se trata de dos actividades distintas, se conjuga en una sola actividad varios actos igualmente queridos. (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008).

Lo mencionado en el párrafo precedente se evidencia al mencionar que el negocio jurídico celebrado y lo que se quiere conseguir mediante la ejecución de este son igualmente pretendidos por las partes para conseguir un efecto superior y subjetivo al efecto del negocio jurídico ejecutado, en palabras de Mosset Iturraspe quien manifiesta “Coincidimos con Mirabelli cuando afirma

que en el negocio simulado no debe verse el complejo de dos actividades, una querida y otra no querida, sino un fenómeno unitario en el cual se combinan múltiples actividades, todas igualmente queridas.” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, págs. 30-31)

Ahora bien, dentro de la naturaleza de la simulación tenemos que esta se basa en dos elementos firmes, el negocio jurídico simulado, que es en sí lo que realmente está representado y por otra parte el acuerdo simulatorio que viene a ser lo que se oculta, lo que realmente pretenden las partes del negocio jurídico.

En estas dos bases radica lo que doctrinariamente y en la praxis se concibe como simulación, un ocultamiento de lo realmente querido por las partes y que de cierto modo resulta ser el negocio jurídico una falsedad, una máscara o una herramienta para alcanzar ciertos fines internos pretendidos por la voluntad real, la causa real de las partes, en palabras de Parraguez se sostiene “La simulación supone, por fuerza, un concierto tendiente a producir la apariencia de un negocio que las partes no quieren en absoluto o bien lo quieren únicamente como medio para disfrazar aquel que efectivamente desean.” (Parraguez, 2014, pág. 47).

Jorge Mosset Iturraspe al brindar una noción de la naturaleza de la simulación, se propone explicar dos elementos o requisitos de la misma, constituyendo a estos como la base de la simulación de los negocios jurídicos, así expresa mediante la siguiente afirmación “el primer elemento o requisito de la simulación es la divergencia deliberada y consciente entre la voluntad y su declaración.” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, págs. 30-31); Y en segundo lugar añade el mismo autor al acuerdo simulatorio como “el segundo requisito de la simulación está dirigido a generar divergencia entre la voluntad real que se expresa en el negocio simulado y la voluntad real.” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, págs. 30-31)

Se especifica además la conceptualización anterior al manifestar que “el fenómeno de la simulación exhibe dos zonas diferenciadas: una visible, representada por el negocio simulado, y otra oculta representada por el

acuerdo simulatorio.” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 30)

Como ya se manifestó, la simulación viene dada a partir del negocio simulado y del acuerdo simulatorio, sin embargo Lacruz Berdejo propone una conceptualización de la naturaleza de la simulación más amplia, manifestando la estructura de la simulación sobre tres elementos de la siguiente forma:

La dinámica de la simulación supone, por lo tanto, un acuerdo entre las partes contratantes que se disimula bajo la apariencia de otro. Esto significa que la simulación se estructura sobre estos tres elementos: una intención disimulada (que no se transparenta en la declaración), una intención simulatoria lograda mediante el compromiso de los interesados (acuerdo simulatorio) y una expresión simulada de una voluntad negocial que no existe en la realidad o que existe con un alcance distinto. (Lacruz Berdejo, 2011, pág. 397).

Si bien se contempla los mismos elementos de la naturaleza de la simulación, en la concepción del mencionado autor se establece o se extiende un elemento más que viene a ser la intención disimulada, sin embargo dicho elemento se podría contemplar en la expresión del negocio jurídico, pues en este elemento es donde se fragua la disimulación de lo que se expresa en el elemento del negocio jurídico.

De los mencionados elementos se desprende una diferenciación entre un vicio de la voluntad como el error, la fuerza o el dolo, de lo que deviene como simulación, pues en este acto hay una manifestación consciente y deliberada de las partes que pretenden la simulación, esto en palabras del doctor Enrique Alcalde Rodríguez se plasma de la siguiente forma:

Comúnmente se enseña que los desacuerdos entre la voluntad real y declarada pueden originarse en dos situaciones diversas; bien sea porque el sujeto que emite su declaración tiene su consentimiento viciado en razón de error, fuerza o dolo, o ya sea debido a que tal

disconformidad ha sido deliberadamente querida y buscada por el autor del acto o las partes de la convención. (Alcalde Rodríguez, 2000).

De aquí se desprende y se ratifica el hecho de que en la naturaleza de la simulación del negocio jurídico deberá existir siempre un consentimiento deliberado de las partes para llevar a cabo la ejecución del negocio jurídico, que si bien sus funciones económicas-sociales no son las buscadas por las partes, los efectos que el mismo produzca serán los que motiven a dicha actuación.

## **2.2. Simulación absoluta y relativa.-**

La doctrinaria divide en dos tipos a la simulación; en un primer campo la simulación absoluta y en segundo lugar la simulación relativa, sin perjuicio de ello existen derivaciones que como a continuación se verá son temas de apertura dogmática.

Respecto de la simulación absoluta se la define a la misma como el acto o contrato que existe solamente como un engaño, es un contrato que no existe realmente, se trata de “la circunstancia de no existir contrato alguno, si se trata de simulación absoluta”. (Alcalde Rodríguez, 2000)

De lo mencionado hay que definir que en este primer caso de simulación absoluta, no se pretende en forma alguna esconder o disimular otro negocio jurídico, el negocio simulado absolutamente carece de un contenido realmente dado, en palabras del Doctor Luis Parraguez se define la simulación absoluta así “La simulación absoluta tiene lugar cuando la declaración de la voluntad se refiere a un negocio que no tiene el propósito de encubrir otro que las partes deseen efectivamente celebrar.” (Parraguez, 2014, pág. 54).

La Corte Nacional de Justicia ecuatoriana en un fallo jurisprudencial define a la simulación como “Absoluta, cuando las partes celebran un acto totalmente ficticio que solo existe aparentemente.” (Simulación de Contrato, 2008).



Los tratadistas Ospina Fernández y Ospina Acosta refieren a la simulación absoluta de la siguiente forma “El concierto simulatorio entre los partícipes se endereza a crear la apariencia engañosa de un negocio vacío, sin contenido real, ya que en la intención de los partícipes está llamado a no producir entre ellos ninguno de los efectos jurídicos simulados.” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 112)

El ejemplo más claro de este tipo de simulación es cuando un sujeto con el afán de esconder su patrimonio o en cierto modo deshacerse de él, para librarse de la persecución que en derecho corresponde a sus acreedores, simula contratos con personas de su confianza o testaferros para de esta forma transferir el dominio de dicho patrimonio sin que esto implique que lo ha perdido. Esta transacción no implica una pérdida del patrimonio antes mencionado, al contrario este sigue en sus manos pero no a su nombre, causando esto el efecto inmediato de que los acreedores no puedan ejercer sus derechos contra sus bienes.

De esta forma se recae en el hecho de que la pretensión o causa que motiva a las partes a llevar a cabo un negocio de esta índole es el mero hecho de causar un efecto producto de las consecuencias que el negocio jurídico simulado derive, es decir, se pretende brindar una óptica exterior de la comprensión de su patrimonio esto “porque se proponen producir una disminución ficticia del patrimonio o el aumento del pasivo para frustrar la garantía de los acreedores.” (Parraguez, 2014, pág. 54)

Entonces, en el curso de la doctrina se asegura que la simulación es absoluta cuando la misma está encaminada a brindar una máscara que no contiene sentido real alguno, es decir, “si la simulación es absoluta será preciso que las partes se hayan puesto de acuerdo en crear únicamente una apariencia de acto sin contenido ninguno;” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 191)

Como se aprecia en las manifestaciones conceptuales planteadas, el fin mismo de la simulación absoluta es engañar o aparentar la existencia de cierto efecto

jurídico, en especial respecto del patrimonio, sin que ello implique la disimulación de otro negocio jurídico, esto a fin de precaver algún efecto posterior por causa de acreedores o poseedores de derechos sobre el patrimonio de las partes que ejecutan dicha simulación.

Ahora bien, en atención a lo manifestado hay que afirmar que la simulación absoluta es dada en base a un cuerpo existente pero que carece de espíritu, es decir, existe un negocio jurídico pero el espíritu del mismo es inexistente puesto que las partes han acordado celebrarlo con un fin netamente engañoso, un fin que oculta la voluntad real de las partes.

Por otro lado la simulación relativa persigue el ocultamiento de un negocio disimulado, es decir la existencia del negocio simulado se emplea para ocultar otro que verdaderamente se pretende, Mosset Iturraspe entiende esta como “En la simulación relativa, a diferencia de lo que acontece en la absoluta, la tarea del intérprete no queda cumplida cuando se quita de en medio al negocio simulado, existe un plus: el negocio disimulado” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 197).

Luis Parraguez al definir este tipo de simulación plantea el tema manifestando que “las partes aparentan la celebración de un negocio, que en realidad no tiene la intención de concluir, para encubrir otro que es el que efectivamente desean celebrar.” (Parraguez, 2014, pág. 56)

La Corte Nacional de Justicia ecuatoriana define a la simulación relativa en un fallo jurisprudencial al proponer que “La relativa, en la que el acto que aparece en exterior existe, pero hay un acuerdo entre las partes que lo modifica y que queda oculto, como se le da la apariencia de compraventa a una donación...” (Simulación de Contrato, 2008).

El ejemplo más común en este tipo de simulación es el caso de que un sujeto supuestamente vende a su hijo un vehículo, el contrato de compraventa está dado, incluso documentado. Sin embargo por dicho carro no se pago el precio convenido en el contrato, pues el padre realmente entregó el vehículo sin

ningún costo a su hijo, dando como resultado de contrato disimulado a la donación y contrato simulado a la compraventa.

Se habla entonces de simulación relativa no solo en el ámbito de ocultamiento de un negocio disimulado distinto al negocio simulado, sino también se entiende a la simulación relativa respecto del ocultamiento de un negocio igual al simulado, es decir no cambia los efectos del mismo pero si el contenido del mismo respecto de precio o personas etc., es por ello que doctrinariamente se entiende a este tipo de simulación en una subdivisión.

Se corrobora lo antes afirmado cuando Ospina Fernández y Ospina Acosta mencionan:

(...) se ofrecen varias formas en que la simulación es relativa, ya que en estas si existe algún contenido negocial, aunque ocultado o disimulado tras una falsa declaración pública, bien sea respecto de la naturaleza o las condiciones de dicho contenido, o bien respecto de la identidad de los verdaderos partícipes en el negocio. (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 112).

Coinciden entonces los autores Parraguez y Mosset Iturraspe al referirse a la simulación relativa en tres formas de darse la misma, cuando se simula la naturaleza jurídica del contrato, cuando se simula el contenido mismo del contrato y cuando se simula las partes intervinientes en el contrato.

En primer orden se atiende a la simulación en cuanto a la naturaleza del negocio jurídico, la misma se presenta cuando no se pretende en lo absoluto el negocio simulado y lo que realmente pretenden es el negocio disimulado, el caso más frecuente se da cuando el padre a fin de transferir un bien a su hijo, ejecuta una compraventa, encubriendo verdaderamente una donación. Este es el ejemplo más común respecto de simulación relativa de la naturaleza del negocio jurídico.

Así se entiende este ámbito de la simulación relativa cuando se afirma que la misma se da cuando “los partícipes acuerdan celebrar cierta convención; pero,

por cualquier razón, deciden disfrazarla con el ropaje propio de otro negocio distinto.” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 113).

Por otro lado se tiene la simulación relativa en cuanto a los elementos o condiciones del negocio jurídico, entiéndase este nivel de simulación cuando “se refiere únicamente a los elementos del negocio, que no afecta a la naturaleza del que las partes desean celebrar.” (Parraguez, 2014, pág. 58).

Lo mencionado comprende a esta subdivisión de la simulación cuando lo que se sobrepone o se establece dentro del negocio no está realmente dado, pues se ha cambiado la fecha de realización o el precio del contrato.

Es el caso del sujeto que enajena su departamento, en el contrato de compraventa se establece un precio de quinientos mil dólares, pero lo que realmente pago el comprador por este bien es un millón doscientos mil dólares. Esta simulación tiene un ocultamiento o una suplantación en el precio que se conviene y el que se paga, no se intercambia negocios jurídicos, tan solo un elemento de este.

Por último se tiene la simulación relativa en cuanto a la interposición de personas, en este sentido se habla de la simulación en que las partes o una de las partes intervinientes en el negocio jurídico no es a la que realmente está dirigido el efecto de la ejecución del mismo y tras esta persona interpuesta se encuentra un sujeto al que recaerá verdaderamente los objetos del negocio.

Hay simulación por interposición de persona cuando se hace intervenir en el negocio jurídico a un intermediario ficticio en el que aparentemente recaerán los efectos del mismo, siendo que en realidad, dichos efectos deben radicarse efectivamente en otra persona que es la auténticamente interesada en el negocio. (Parraguez, 2014, pág. 59).

Entonces se define que la interpuesta persona para la celebración del negocio jurídico solo acude al mismo de forma física, para poder celebrar el mismo, pero como ya se manifestó, cumple con desviar los efectos o frutos del negocio a un tercero oculto, es decir, cumple la suerte de prestanombres o testafierro.

Ahora bien dentro de las divisiones analizadas, surgen otras denominaciones como la total y parcial, sin embargo hay que mencionar que dichas denominaciones son evacuadas conceptualmente bajo los mismos conceptos de absoluta y relativa.

No hay que confundir esa subdivisión de absoluta y relativa con la de completa o total y parcial. Completa o total es la que abarca todo el negocio, pero a la vez completa puede ser relativa, ocultando otro negocio distinto al real. (Cifuentes, 2009, pág. 379).

De la cita anterior se debe entender entonces que simulación total se da en casos de simulación absoluta y relativa, y se da una simulación parcial en el caso de simulación relativa cuando hay suplantación de persona y cuando hay un cambio en uno de los elementos del contrato.

### **2.3. La simulación como atentado al principio de buena fe.-**

Después de recorrer en las conceptualizaciones de la simulación y las clases que de ella existen, se ha podido apreciar que dentro de la misma, un factor de vital importancia para la ejecución de negocios simulados es la causa, que como ya se previno acorde a la legislación ecuatoriana, la misma deberá ser real y lícita para que la obligación que del negocio jurídico nazca sea válida.

Si bien es cierto la simulación es lícita siempre que la misma no contravenga “los preceptos de la ley, la moral, o el orden público” (Parraguez, 2014, pág. 67). Sin perjuicio de ello se habla de un atentado a la buena fe contractual cuando la misma ha llegado a perjudicar cualquiera de los aspectos citados, así el tratadista Santos Cifuentes al hablar de simulación menciona que la simulación deviene en ilicitud cuando “se hace contrariando la buena fe para aparentar algo frente a los terceros engañados. Es un vicio de la buena fe del acto jurídico.” (Cifuentes, 2009, pág. 376).

Por lo antedicho se define que si la simulación atenta a la buena fe, entonces se hablaría de una simulación ilícita, carente por tanto, de una causa lícita, requisito de vital importancia para la existencia del negocio jurídico.

La ex Corte Suprema de Justicia ecuatoriana en uno de sus fallos jurisprudenciales, dejó sin efecto a un negocio jurídico ya que consideró que en ese caso en particular, se contraviene al principio de la buena fe, y califica a la simulación como ilícita, cuando es “la que se celebra con la intención positiva de perjudicar a terceros” (Simulación de Contrato, 2008, pág. 9). En este sentido se ha llegado a entender que la acción positiva de causar daño queda entendida en el campo de la mala fe o dolo contractual.

Por lo argumentado por la ex Corte Suprema de Justicia, se entendería que el atentarse contra la buena fe implica atentarse contra lo que en palabras de Rezzonico se entiende como “condiciones como la honestidad, la probidad y la lealtad del comportamiento.” (Rezzónico, Principios Fundamentales de los Contratos, 1999, pág. 483).

Como ya se menciona, si la condición de buena fe deviene en preceptos como honestidad, lealtad y rectitud, se puede deducir que dicho comportamiento que atenta contra estos principios efectivamente podría recaer en ilicitud del negocio jurídico.

### **3. Capítulo III: Efectos de la simulación.**

#### **3.1. Simulación entre las partes.-**

Si bien es cierto, como ya se manifestó, la simulación puede recaer en ilicitud, situación que conllevaría a declarar la inexistencia o la nulidad del negocio jurídico, además hay que verificar que dentro de la relación negocial se expresaron voluntades de las partes intervinientes y que por tanto, todo lo que provenga como efecto del negocio simulado, causará efecto inter partes.

Serán partes en un negocio jurídico “quienes directamente y obrando por sí mismos han intervenido en el otorgamiento de un acto, sea este o no simulado.” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 125). Pero si bien es cierto en esta categoría de los efectos hay que mencionar que entre partes, serán distintos los efectos si se trata de simulación absoluta o relativa.

En primer orden encontramos los efectos de la simulación absoluta entre las partes, los mismos que de iniciarse acción pauliana o revocatoria que pretenda frenar los efectos del negocio, solo se buscará la inexistencia, pues como ya se manifestó, en la simulación absoluta no cabe la idea de la existencia de un negocio jurídico real, es decir que descubierta la simulación las partes no han sufrido cambio o efecto alguno y que, “la situación de estas jurídicamente no se ha modificado y que si de facto se produjeron alteraciones de dicha situación, esta debe ser restablecida a su estado anterior.” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 126).

Entonces se llega a definir que de la simulación absoluta no se generará efecto alguno, pues es una situación inexistente totalmente, sin perjuicio de ello si de esta relación jurídica llegaran a originarse efectos, entonces será necesario revertir dicho hecho. Autores como Parraguez mencionan que el simple desconocimiento basta, pues se trata de algo inexistente, sin embargo “habrá casos en los que parezca necesaria una sentencia judicial de inexistencia para destruir la apariencia del negocio simulado y deshacer los efectos que se ejecutaron...” (Parraguez, 2014, pág. 110).

Por otro lado se tiene los efectos producto de la simulación relativa, los cuales por el objetivo mismo de esta clase de simulación, se disponen a generar efectos jurídicos propios de su naturaleza jurídica, pues en este caso “si existe un acto jurídico, dotado de un consentimiento encaminado directa y reflexivamente a producir los efectos propios de dicho acto.” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 127).

En este sentido se manifiesta que de la simulación relativa se generará efectos jurídicos propios de la naturaleza y de lo pactado en el negocio simulado, a fin de que se produzcan efectos contenidos en el disimulado, a menos que el primero padezca de vicios de nulidad, en este caso “tienen que ser objeto de una declaración distinta de la de simulación y provocada por el ejercicio de una acción o proferida de oficio por el juez...” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 127).

### **3.2. Simulación respecto de terceros de buena fe.-**

Como se verificó antes, por medio de la simulación se puede causar efectos, si bien pueden ser perjudiciales o no entre partes, también lo pueden ser entre terceros, sin embargo se debe entender que al referirnos a tercero “lo importante es que la persona dañada no haya entrado en el acuerdo simulatorio.” (Cifuentes, 2009, pág. 386). Es decir que se considerará tercero al sujeto que no participó directamente ni aun por mandato de alguien en la realización de la simulación y por ello los efectos que de esta surjan en contra de los mencionados afectados están protegidos por la ley y la doctrina.

Al referirse a terceros de buena fe se debe verificar que dichos sujetos se encuentren con el “propósito de proteger su buena fe contra las sorpresas de que podrían ser víctimas...” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 131); es decir son personas que poseen derechos sobre el objeto del negocio simulado o sobre el patrimonio de las partes intervinientes en el mismo y que por la ejecución de este, se verían afectados.

Si bien es cierto el tercero debe ostentar un interés personal como ya se manifestó, pues los efectos que el negocio simulado produce, deben inferir o pudieran inferir un daño a un tercero de buena fe en los derechos que el mismo posee. (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 221).

Sin embargo de lo mencionado, se debe apuntar al hecho de que existirá distintos intereses de los terceros de buena fe dependiendo de la posición o la relación que ocupen con las partes que han concurrido a la ejecución del negocio jurídico simulado, pues si bien es cierto en una compraventa absoluta o relativamente simulada, se podría apreciar que existen acreedores del vendedor y del comprador, en este sentido el interés de dichos acreedores es distinto, pues si se ejecuta el acto simulado de una u otra forma uno de los acreedores sea del comprador o del vendedor podría quedar afectado por el hecho de que su derecho se ha visto subsumido por una simulación. (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, págs. 220-221).



A este efecto lo que se pretende mencionar es que cada tercero acreedor poseerá el derecho de proponer el amparo de su derecho en base a la acción pauliana conforme el derecho ecuatoriano, y dependiendo de sus intereses se ventilara la prevalencia o no de la simulación o la prevalencia del negocio disimulado de ser el caso, siempre y cuando este no se encuentre viciado.

Como se puede apreciar, para efectos del derecho de terceros, no necesariamente se debe anular el negocio simulado, pues dependerá del interés legítimo de este para que se verifique la prevalencia o la nulidad del acto, esto en concordancia con lo anotado en el anterior apartado y lo que la doctrina habla respecto de los terceros de buena fe.

Ahora bien, como efecto de la simulación se aprecia el perjuicio por el menoscabo a derechos de sujetos extraños a la simulación, los mismos que poseían derechos sobre lo que se ha negociado en el acto simulado, pero dicho perjuicio no necesariamente debe ser ya ocasionado, simplemente “el daño potencial está representado por la simple amenaza y la mera posibilidad de que algún perjuicio llegue a producirse.” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 222).

Como bien se menciona el perjuicio a terceros puede venir dado en función de la circunstancia que ocupe el tercero en relación al negocio simulado, entonces se dice doctrinariamente que los acreedores legitimados activamente podrán concurrir con acciones paulianas o revocatorias con el fin de proteger sus derechos o resguardar sus intereses sea cual fuere la posición que ocupen.

Entonces se define que respecto de los efectos de la simulación en cuanto a terceros de buena fe, se atiende a dos lineamientos acorde a los intereses del tercero acreedor, el primero encaminado a la eliminación del negocio simulado, esto con el fin de que el patrimonio siga en manos del enajenante del bien para resguardar los intereses de sus acreedores; en segundo lugar se atiende el interés de hacer prevalecer el acto simulado, esto con el fin de hacer prevalecer los intereses de los acreedores del adquirente del bien. (Parraguez, 2014, pág. 118).

En lo que concierne al tratadista Lacruz Berdejo, menciona al derecho de terceros de buena fe y corrobora lo antes mencionado diciendo:

Con relación a los acreedores de las partes que celebran el contrato simulado, parece claro que los acreedores del fingido enajenante deben poder tener la posibilidad de invocar la simulación, mediante el ejercicio de la correspondiente acción, y evitar de esta manera que produzca algún efecto el contrato simulado, pues ello llevaría consigo una disminución de la garantía patrimonial de su deuda. Frente a ellos, los acreedores del que aparece como adquirente por consecuencia del contrato fingido tendrán un interés opuesto, pero es lógico que, en caso de conflicto, prevalezca frente a este interés el interés de los acreedores del simulado enajenante. (Lacruz Berdejo, 2011, pág. 405).

De lo manifestado se debe concurrir al hecho de que únicamente el tercero de buena fe será el legitimado para emprender acciones contra la simulación, esto quiere decir que “se ha negado el ejercicio de la acción a quien no tiene la calidad de acreedor de una de las partes, ya que en nada le afecta el mantenimiento de la apariencia” (Mosset Iturraspe, *Contratos Simulados y Fraudulentos*, 2008).

Como se puede observar, es necesario que los intereses del tercero sean reales y presentes y que los mismos corran un riesgo de sufrir daños o que ya hayan sufrido daños producto de la ejecución del negocio simulado.

Después de lo manifestado, se puede observar que el perjuicio a terceros, que necesariamente deberán ser acreedores de una de las partes que ejecutan la simulación, es realmente perjudicial para sus intereses y si bien es cierto como la simulación puede conllevar licitud o ilicitud, el perjuicio se viene a dar en el punto en que la garantía de los acreedores que abarca el patrimonio de cada una de las partes, se puede ver transgredido al aumentar o disminuir el mismo de cada parte.

### **3.3. De la licitud de la simulación.-**

Ahora bien, la simulación dentro de su naturaleza puede concebirse como un acto lícito acorde a la legislación, sin embargo conlleva ilicitud en determinados casos en los que el juzgador llegare a determinar la existencia de la intención positiva de causar daño mediante este acto, a terceros o a las partes intervinientes que relativamente tengan derechos sobre el objeto del negocio jurídico; “El ordenamiento jurídico reduce su reproche, y solo sanciona la simulación como entidad patológica del negocio cuando transgrede el estándar y contraviene los preceptos de la ley, la moral o el orden público (artículo 1255 Cc), o lesiona los legítimos intereses de terceros.” (Parraguez, 2014, págs. 66-67).

Si bien es cierto, la simulación en su ámbito legal, como ya se ha analizado puede presentarse como un acto lícito o ilícito, a esto acude la Corte Nacional de Justicia ecuatoriana al pronunciarse en jurisprudencia manifestando “de acuerdo a la finalidad, la simulación es lícita cuando tiene por objeto dejar oculta alguna parte de la declaración real de la voluntad; y, es ilícita cuando tiene un fin fraudulento o tiene por objeto perjudicar a terceros.” (Simulación de Contrato, 2008, pág. 7).

Además se justifica la afirmación de la ilegitimidad de la simulación en cuanto a la transgresión de la norma jurídica que regula las relaciones sociales, sin perjuicio de que la autonomía de la voluntad de las partes se encuentre privilegiada, esto por cuanto, dicha autonomía no podrá rebasar lo que en derecho se limite, así lo justifican Ospina Fernández y Ospina Acosta al decir que “no es normal que los particulares, al obrar como delegatarios del legislador en la regulación de las relaciones sociales, con plena conciencia engañen a los terceros.” (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014)

El engaño a terceros o partes con derechos relativos al objeto del negocio, previene el legislador, se traduce en un acto ilegítimo el cual se traduciría en la nulidad del mismo y por tanto la simulación ostentaría ilegalidad, así lo ratifica la Corte Nacional de Justicia ecuatoriana al enunciar en sus fallos

jurisprudenciales lo siguiente “La simulación de un acto o contrato no necesariamente conlleva la existencia de un vicio de nulidad, pues para que sea ilícito se requiere que la simulación haya sido realizada con la intención positiva de causar daño o de eludir una obligación prevista en la Ley.” (Nulidad de contrato de compraventa, 2012, pág. 4).

Evidentemente se observa que la simulación está sujeta a la licitud siempre que la misma no contravenga la normativa o arremeta contra el derecho de terceros o de las partes, sin embargo se debe afirmar que el principio de autonomía de voluntad de las partes, es el principio rector que manifiesta licitud en la simulación.

Atendiendo a lo mencionado en el párrafo anterior, se trata de especificar que, las partes mediante su libertad de negociación, podrán contraer y extinguir obligaciones mediante la ejecución de negocios jurídicos, sea cual fuere su forma o su tipo, esto infiere en que la simulación vendría perfectamente aprobada por la ley subjetivamente, puesto que la misma no está prohibida.

En ese sentido se manifiesta Parraguez al manifestar la licitud de la simulación por no estar reprobada por la ley y lo menciona así.

Lo dicho es así, por la sencilla razón de que se acepta que en virtud del principio de la autonomía de la voluntad las personas disponen de un amplio espacio de libertad negocial, en mérito de lo cual son soberanos para autoregular sus intereses, al extremo de que bien pueden, en ese propósito, incluso silenciar su verdadera intención negocial y formular declaraciones que no corresponden a los objetivos que realmente los animan. (Parraguez, 2014, pág. 66).

En merito de lo presentado en este ámbito de análisis de la simulación, se manifiesta que la misma concentra su naturaleza en sus elementos como lo son el negocio simulado como tal y el acuerdo simulatorio entre las partes, este último elemento definirá la licitud o ilicitud del acto en cuestión siempre que el mismo perjudique o no el derecho de terceros o de las partes.

### **3.4. De la nulidad del negocio jurídico por carecer de causa real y lícita.-**

Como ya se pudo manifestar respecto de los efectos de la simulación respecto de las partes y de terceros de buena fe, el negocio simulado al ser ilícito y contravenir la ley, o el derecho de algún sujeto, puede alcanzar su declaratoria de nulidad, nulidad que para efectos del presente trabajo se la define como “sanción que priva de sus efectos propios a un acto jurídico, en virtud de una causa existente en el momento de la celebración.” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 224).

Ahora si bien es cierto conforme al derecho ecuatoriano, a diferencia de legislaciones que reconocen la simulación en su legislación, para perseguir la nulidad o la revocatoria del negocio simulado, se deberá proceder por lo que se conoce como acción pauliana o revocatoria, la misma que se encuentra reconocida en el Código Civil ecuatoriano en el artículo 2370, la misma nos indica el derecho de acreedores a solicitar el cese de los efectos de un negocio jurídico por haberse dado el mismo con el fin de causar perjuicio a su garantía de cobro. (Torres Proaño & Salazar Sanchez, 2016)

Cabe manifestar que de la nulidad de la simulación parten dos tipos de nulidades que son la nulidad absoluta y la nulidad relativa, siempre esto basado en las circunstancias que acarreen los negocios jurídicos, esto quiere decir, los efectos o perjuicios que produzca su ilicitud o su vicio, en tanto “puede decirse que cuando el vicio que tiene el acto hiere o destruye intereses públicos la nulidad es absoluta; mientras que si están en juego solo los intereses particulares de las partes del acto, la nulidad es relativa.” (Cifuentes, 2009, pág. 406).

Dentro de la simulación relativa se encuentran tesis discutidas como la que emite Mosset Iturraspe quien manifiesta que se atiende al concepto de que acarrea la nulidad absoluta el acto que pretende burlar el orden público y el interés público (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 239); y, por último se atiende al mero hecho de que causa nulidad el acto que carece de consentimiento y causa real, entonces se verá la simulación

como un acto de nulidad absoluta. (Ospina Fernández & Ospina Acosta, 2014, pág. 117).

Brindados dichos conceptos se puede manifestar que la simulación absoluta acude a concepciones que de una u otra forma dispersan las posibilidades de que un negocio simulado sea declarado nulo, entonces será la acción pauliana o revocatoria, acorde al perjuicio que cause dicho acto y la asimilación del juzgador, la que defina si se trata de simulación absoluta.

Por otro lugar se tiene la nulidad relativa, nulidad que atiende a circunstancias más precisas, pues si bien es cierto la nulidad relativa acude a proteger entre otros los intereses de los privados, el interés personal de algún sujeto que se siente vulnerado por la ejecución de un negocio simulado como es el caso del acreedor que no puede ejecutar su garantía porque el deudor mediante la simulación enajeno el bien que se encontraba con el gravamen del acreedor.

Como ya se manifestó, la acción pauliana o revocatoria, conforme al derecho ecuatoriano, será la que lleva al análisis de si dicho negocio recae en simulación absoluta o relativa, sin embargo para efectos del presente trabajo se entenderá que recaen en nulidad relativa “los negocios simulados lícitos y aquellos ilícitos en los que la sanción funciona como protección de los intereses privados.” (Mosset Iturraspe, Contratos Simulados y Fraudulentos, 2008, pág. 238).

#### 4. Conclusiones

En el presente trabajo se ha podido verificar las influencias de la voluntad y la manifestación de esta respecto de los actores intervinientes en un negocio jurídico, la causa y sus influencias dentro del mismo para de esta forma poder entender la naturaleza de la simulación y como esta alcanza sus distintas formas de expresión, además se verificó como la simulación atenta al principio de buena fe, de esta forma se pudo alcanzar el objetivo central de este tratado y se analizo los efectos de la simulación en cuanto a los sujetos intervinientes o terceros con relación al negocio jurídico simulado y dentro de este ultimo precepto se pudo entender la licitud o ilicitud del acto de simulación.

La voluntad y su manifestación son dos elementos que encausan el tema central de la simulación, pues si bien es cierto la voluntad se encuentra en el fuero interno de cada sujeto y si no es manifestada no causara efecto jurídico alguno, esto partiendo del hecho de que la manifestación o declaración de la voluntad es el eje principal para que un negocio jurídico pueda prevalecer, además queda entendida la voluntad en cuanto a la causa, pues esta ultima como elemento de conformación del negocio jurídico atiende a lo que las partes quieren y si bien en el acto de simulación no exteriorizan la voluntad real o causa subjetiva, si se exterioriza una voluntad acompañada de una causa objetiva.

La simulación viene dada en base a una causa, que es el elemento generador del negocio jurídico, sin embargo esta causa viene atada a un querer interno, a una voluntad subjetiva que queda oculta y solo se exterioriza la voluntad de generar un contrato, que basado en la naturaleza de la simulación se entenderá como una máscara o una herramienta para llegar a los fines reales de las partes.

Como efectos de la simulación se ha podido observar que en la relación entre partes y con terceros se generan efectos que podrían perjudicar sus respectivos intereses. Ya sea porque la simulación fue ilícita o lícita siempre se puede causar un perjuicio al interés legitimo de quienes posean derechos sobre los bienes inmersos en el negocio jurídico, en este sentido los sujetos que se

vean afectados por la simulación de cierto negocio jurídico podrán defenderse de dichos daños con las respectivas acciones para que al negocio se lo declare nulo o inexistente.



## REFERENCIAS

- Alcalde Rodríguez, E. (2000). La Simulación y los Terceros: Consideraciones Civiles y Penales. *Revista Chilena de Derecho*, 27(2), 265-289.
- Alessandri Rodríguez, A. (2011). *De Los Contratos*. Bogotá: TEMIS S.A.
- Borda G. (2012). *Manual de Derecho Civil, 14ª edición*. Buenos Aires, Argentina: Editorial LA LEY S.A.E.
- Cifuentes, S. (2009). *Elementos del Derecho Civil, Parte General*. Buenos Aires: Editorial ASTREA.
- Código Civil. (2005). Registro Oficial 10 de 10 de Mayo de 2005 y Registro Oficial 46, Suplemento, de 24 de junio de 2005.*
- Echeverri Uruburu, A. (2011). *Responsabilidad Civil y Negocios Jurídicos*. Bogotá: IBANEZ.
- Gherzi, C. A. (2008). *Contratos Civiles y Comerciales*. Buenos Aires: Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma.
- Hernández C. (2013). *Acto Jurídico*. Bogotá, Colombia: Departamento de Publicaciones, Universidad Libre.
- Juanes, N. (2012). *Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Córdoba*. Recuperado el 3 de Junio de 2017, de <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/refade/article/view/5962>
- Lacruz Berdejo, J. L. (2011). *ELEMENTOS DE DERECHO CIVIL II. DERECHO DE OBLIGACIONES. VOLUMEN PRIMERO. PARTE GENERAL. TEORIA GENERAL DEL CONTRATO*. Madrid: Dykinson.
- Mensías Pavón, F. (2013). *La Voluntad*. Recuperado el 30 de Marzo de 2017, de <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/psicologiajuridica/2005/11/24/la-voluntad>
- Mosset Iturraspe, J. (2007). *Contratos*. Buenos Aires: Rubinzal Culzoni Editores.
- Mosset Iturraspe, J. (2008). *Contratos Simulados y Fraudulentos*. Buenos Aires: Rubinzal-Culzoni Editores.

Nulidad de contrato de compraventa, 2007-0051 (Ex tercera sala de la CNJ 25 de Octubre de 2012).

Ortiz Monsalve A. (2000). *Manual de Obligaciones*. Bogotá, Colombia: Editorial Temis S.A.

Ortiz-Urquidi R. (2012). *Hechos, Actos y Negocios Jurídicos, Ensayo de revisión a las bases generales de su teoría general*. México D.F., México. Recuperado el 30 de Marzo de 2017, de <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/facdermx/cont/35/dtr/dtr10.pdf>, [www.juridicas.unam.mx](http://www.juridicas.unam.mx)

Ospina Fernández, G., & Ospina Acosta, E. (2014). *Teoría General del Contrato y del Negocio Jurídico*. Bogotá: EDITORIAL TEMIS S.A.

Parraguez, L. (2014). *El Negocio Jurídico Simulado*. Quito, Ecuador: Iuris Dicto.

Rezzónico, J. C. (1999). *Principios Fundamentales de los Contratos*. Buenos Aires: Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma.

Serrano de Nicolás A. (2013). *Tendencias Contemporáneas del Derecho, Acto Jurídico*. Bogotá D.C., Colombia: Departamento de Publicaciones, Universidad Libre.

Simulación de Contrato, 0237 (Ex Segunda Sala de lo Civil y Mercantil 28 de Mayo de 2008).

Torres Proaño, I. (2016). *Vicios del Consentimiento*. Recuperado el 25 de Marzo de 2017, de <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechocivil/2016/05/04/vicios-del-consentimiento>

Torres Proaño, I., & Salazar Sanchez, C. (25 de Enero de 2016). *Efectos de las Obligaciones Derecho Auxiliares y la Acción Pauliana*. Recuperado el 28 de Marzo de 2017, de <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derecho>

hocivil/2016/01/11/efectos-de-las-obligaciones--derecho-auxiliares-y-la-accion-pauliana

