

¿DE QUÉ SE HABLA CUANDO SE ALUDE A LA CAUSA
DEL NEGOCIO JURÍDICO?

*WHAT IS TALKED ABOUT WHEN THE CAUSE OF THE DEAL IS
REFERRED TO?*

Actualidad Jurídica Iberoamericana N° 16 bis, junio 2022, ISSN: 2386-4567, pp. 310-341

Pedro Luis
LANDESTOY
MENDEZ

ARTÍCULO RECIBIDO: 6 de agosto de 2021

ARTÍCULO APROBADO: 22 de marzo de 2022

RESUMEN: La causa del negocio jurídico es uno de los tópicos del Derecho privado que más polémica ha desatado desde su formulación. Esa controversia no cesa en la actualidad donde se debate todavía entre los que la quieren desechar como algo inútil y los que defienden su permanencia en la doctrina, la jurisprudencia y la legislación. En ese contexto adverso, el presente artículo se propone realizar un estudio de la causa desde su conceptualización a fin de brindar una definición holística del fenómeno en contraste con su concepción doctrinal imperante.

PALABRAS CLAVE: Causa del negocio jurídico; tipo negocial; causa concreta.

ABSTRACT: *The cause of the deal is one of the topics of private law that has unleashed the most controversy since its formulation. This controversy does not cease today where it is still debated between those who want to dismiss it as something useless and those who defend its permanence in the doctrine, jurisprudence and legislation. In this adverse context, this article aims to carry out a study of the cause from its conceptualization in order to provide a holistic definition of the phenomenon in contrast to its prevailing doctrinal conception.*

KEY WORDS: *Cause of deal; business type; specific cause.*

SUMARIO.- I. PREFACIO.- II. ¿CAUSA O CAUSAS?.- III. CAUSA EFICIENTE.- IV. CAUSA FINAL.- I. La causa concreta del negocio jurídico y el tipo negocial genérico. V. CAUSA IMPULSIVA.- VI. CONSIDERACIONES AD FINEM.

I. PREFACIO.

El cuestionamiento sobre la causalidad es algo casi innato en el ser humano, no en balde la pregunta frecuente del niño que comienza a conocer el mundo es el porqué de cada cosa. Se nota desde que se comienza a pensar que los fenómenos no pueden surgir porque sí, sino que cada uno tiene un propósito particular, algo por lo cual existen, una finalidad, una causa. Esta verdad tan evidente se convirtió en el motor de todo el conocimiento humano, ARISTÓTELES señala que “[...] no tenemos ciencia de una cosa sino cuando hemos conocido la causa”¹.

Esta científicidad causalista cobra un valor excepcional en la teoría general del negocio jurídico, la cual no es parte de las realidades factuales, sino que constituye una construcción dogmática con fines eminentemente científicos. Así, al tratar de estudiar el contrato, el testamento y el matrimonio, fenómenos tan diferentes cual se pueda imaginar, como una unidad conceptual brotó el elemento volitivo a modo de eje común; mas, la voluntad per se no puede explicar la amalgama de fenómenos que se engloban bajo el título de negocio jurídico sino que es necesario percatarse que todas las figuras nacidas del acto volitivo tienen una finalidad, que es la que el hombre persigue alcanzar con el acto y es la que al Derecho le tocará cuestionar si merece tutela o no².

Uno de los más prestigiosos tratadistas sobre el negocio jurídico³, al definirlo apunta: “La institución del negocio jurídico no consagra la facultad de ‘querer’ en el vacío [...] más bien, según hemos visto, garantiza y protege la autonomía privada, en la vida de relación, en cuanto se dirige a ordenar intereses dignos de tutela en las relaciones que los afectan. [...] Es el acto con el cual el individuo regula por sí

1 ARISTÓTELES: *Análisis posteriores*, (traducción de F. de P. Samaranch), Aguilar, Madrid, 1958, I.2.

2 En este sentido, IHERING (*El fin en el Derecho*, (traducido por L. Rodríguez), Rodríguez Serra editor, Madrid, 1911, p. 8), expresa que: “Es, por lo tanto, necesario, para que la voluntad obre, una razón suficiente, una causa. Es la ley universal. En la naturaleza inanimada esta causa es de esencia mecánica (causa efficiens); psicológica cuando se refiere á (sic) la voluntad: ésta obra en vista de un fin (Zweck, causa finalis) [...] El hombre que obra, no obra porque, sino á (sic) fin de, á (sic) fin de conseguir tal ó (sic) cual objeto. Este á (sic) fin rige de un modo tan ineludible la acción de la voluntad, como el porque (sic) determina el movimiento de la piedra que cae. Un acto de la voluntad sin causa final, es un imposible tan absoluto como el movimiento de la piedra sin causa eficiente”.

3 BETTI, E.: *Teoría general del negocio jurídico*, (traducción y concordancias con el Derecho español por A. Martín Pérez), editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1959, pp. 51-52.

los intereses propios en las relaciones con otros [...] y al que el Derecho enlaza los efectos más conformes a la función económico-social que caracteriza su tipo [...].”

Es la causa el nexo entre la declaración de voluntad y la tutela jurídica, elementos conceptuales del negocio jurídico⁴. Es por eso que aquí, como apuntaba el Estagirita, hacer ciencia sobre el negocio jurídico es también conocer sus causas; solo que en esta sede la causa del acto volitivo no supone exclusivamente un ejercicio académico, sino que es pauta de solución práctica de problemas relacionados con negocios concretos y hasta de política legislativa. No en balde otro gran tratadista apunta: “Cuando se trata de un acto no negocial, el Derecho considera: ¿se quiso, cómo se quiso lo hecho? (cuestión de imputabilidad o de atribución). Cuando la materia se considera negocial, se tienen en cuenta, además, las cuestiones: ¿Qué se quiso; hasta dónde se quiso? (regulación del contenido), ¿por qué, para qué se actúa? (determinación de la causa)”⁵.

Empero, el jurista italiano Giommaria DEIANA,⁶ en frase profética en relación con las disquisiciones teóricas que sobre la causa se han desarrollado, sostiene que hoy es necesario antes de iniciar una discusión sobre la causa que se alcance un acuerdo sobre el significado que se dará a la citada palabra, dado que esta ha adquirido tantos, que puede decirse de ella que ya casi no tiene ninguno. En efecto, bajo el título de causa en el Derecho civil se desarrollan muchos conceptos, incluso dentro de la teoría del negocio jurídico puede hablarse de muchas causas y de sus diversas funciones. Es por lo que este artículo tiene como claro propósito sistematizar los elementos esenciales de una conceptualización holística de la causa del negocio jurídico objetivo imprescindible para arribar a un concepto de causa del negocio que satisfaga las exigencias que hoy le presenta el Derecho privado.

II. ¿CAUSA O CAUSAS?

Estudiar la causa como fenómeno *in abstracto*, aun para aplicar sus elementos a ciencias particulares, es objeto de la filosofía, definida incluso en ocasiones como la ciencia de las primeras causas. Es por lo que se hace necesario adoptar una base, si se quiere un sistema o escuela filosófica sobre la que estudiar el tema, primero en sí mismo, para luego hacerlo en sede del negocio jurídico. Cabe de plano descartar las escuelas postrenacentistas, principalmente las que toman como sustrato el empirismo y el positivismo, pues subestiman en sus concepciones la noción de

4 Así lo sostiene también SÁNCHEZ OCEJO (*La nulidad en el Derecho privado*, Jesús Montero editor, La Habana, 1938, p. 156), para quien: “Precisamente la causa es el punto en que armonizan la voluntad contractual y el poder público”.

5 DE CASTRO Y BRAVO, F.: *El negocio jurídico*, editorial Civitas, Madrid, 1985, p. 26.

6 DEIANA, G.: “Alcuni chiarimenti sulla causa del negozio e dell’obbligazione”, *Rivista di diritto civile*, I-II, 1938, p. 127.

causa como algo útil de estudiar. Señala al respecto MILLÁN PUELLES⁷ que a partir de KANT el sentido fuerte de la palabra ciencia, que supone la certeza causal, va siendo reemplazado por una acepción débil que se contenta con pedir a las ciencias un carácter sistemático, a lo que ZUBIRI añade que: “No solamente, pues, no es la idea de causa la que dio origen a la ciencia moderna, sino que ésta tuvo su origen en el exquisito cuidado con que restringió aquélla”⁸. Pero en realidad el desprecio por el estudio de la causa comienza antes del filósofo de Königsberg, desde fines de la Edad Media, con el determinismo expuesto por Guillermo de OCKHAM ya se vislumbran ataques contra el principio de finalidad, los que serán más feroces a partir del mecanismo geométrico de DESCARTES y SPINOZA, el evolucionismo materialista de SPENCER y DARWIN, la dialéctica eficientista de HEGEL y MARX, el optimismo inmanentista de LEIBNIZ y, finalmente, en el criticismo kantiano.

Contrario sensu, la filosofía griega y medieval pueden considerarse eminentemente causalistas. Desde los presocráticos la idea de la causa era recurrente en su explicación del mundo, aunque (a semejanza de lo que ocurre entre los juristas contemporáneos) este término no tenía un significado unívoco y por lo general cada filósofo lo empleaba para una función diferente. Así FERRATER MORA señala que los pitagóricos consideraron los números y las figuras geométricas como causas, pero eran solo causas formales⁹. EMPÉDOCLES consideró el Amor y la Discordia (la Unión y la Separación) como causas, pero como causas eficientes. ANAXÁGORAS hizo del “Nous” una causa, pero enfocada como una causa final. Los atomistas consideraron que todos los acontecimientos suceden necesariamente, y con ello que hay un principio de necesidad que es la universalidad del nexo causal. Ya el realismo platónico comienza a plantearse el fenómeno causal íntegramente, aunque con una fuerte influencia del eficientismo sobre el finalismo.

No caben dudas de que la filosofía aristotélica –y su continuación tomista– ha sido el sistema que mejor ha estudiado el fenómeno causal, pues lo ha hecho de forma integradora partiendo de definir la causa como concepto unitario para luego clasificar las diferentes modalidades o tipos que puede adoptar¹⁰. Pero,

7 Vid. MILLÁN PUELLES, A.: *Fundamentos de filosofía*, editorial Rialp, Madrid, 1962, p. 51.

8 ZUBIRI, X.: *Naturaleza, Historia, Dios*, Alianza editorial, Madrid, 1987, p. 289.

9 Vid. per omnia FERRATER MORA, J.: *Diccionario de filosofía*. tomo I A-K, editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1964, p. 271.

10 En palabras de DUALDE (*Concepto de la causa en los contratos (La causa es la causa)*, editorial Bosch, Barcelona, 1949, p. 21) “Difícilmente se encontrará un filósofo que haya dedicado más atención que Aristóteles al principio de causalidad. Por cualquier parte que se abra su *Metafísica* aparece la palabra causa, ya para profundizar su sentido, ya para esclarecerlo con insistentes ejemplos”. Además de esta profundidad del análisis aristotélico de la causa, otro argumento que pesa a favor de partir de la noción del Estagirita para analizar la causa del negocio jurídico es el hecho de su influencia en los glosadores, a saber, los creadores de la noción de causa del contrato que se maneja hoy. Estos al crear la figura tenían la vista puesta en Aristóteles. Sobre esta influencia de la teoría aristotélica de la causa en los juristas medievales, vid per omnia SÖLLNER, A.: “Die Causa im Konditionen- und Vertragsrecht des Mittelalters bei den Glossatoren, Kommentatoren und Kanonisten”, en *Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte*, núm. 77, 1960, pp. 183 y ss.

aunque no es errado hablar de causa como fenómeno independiente y único, este macroconcepto sólo es útil para la metafísica como ciencia del ente en tanto tal, mas, para el estudio de ciencias particulares como el Derecho, concebirla desde su generalidad puede traer más tinieblas que luces¹¹. Es por lo que, si bien conceptualmente existe la causa, esta es por lo general clasificada. No tratándose por lo tanto de conceptos desligados sino, que participando todas de las mismas notas conceptuales, se encargan de diversas funciones. Así, aun cuando la filosofía aristotélica estudia cuatro causas (material, formal, eficiente y final), siguiendo la metodología tradicional de los estudios jurídicos se abordarán solo los términos comúnmente aceptados como causa del negocio, a saber: causa eficiente, causa final y causa impulsiva.

III. CAUSA EFICIENTE.

Comenzar hablando de la causa eficiente es una necesidad. Si bien esta no es el objeto de la investigación, definirla y distinguirla de la causa final es un requisito de primer orden pues constituye el concepto más generalizado, e incluso el que muchos autores (filósofos y juristas) conciben como el único válido¹².

La eficiente es, en términos de ARISTÓTELES, "... aquello de donde proviene el inicio primero del cambio"¹³. Constituye una de las causas extrínsecas del ente, es decir, una realidad distinta de dicho ser que ejerce una influencia en su constitución o sobre su desarrollo. Dicho de modo más coloquial, la causa eficiente de un ente es el elemento, diferente de este en cuanto a naturaleza, que lo produce, modifica o extingue o que al menos influye en su proceso existencial. Se aprecia entonces que los elementos conceptuales indispensables al hablar de causa eficiente son la alteridad y la producción de un efecto.

La alteridad viene dada por el presupuesto de que nada se produce a sí mismo pues, de hacerlo, no habría verdadera producción al darse una preexistencia, así la causa eficiente tiene que preexistir a su efecto y por lo tanto ser distinta de este.

11 En la opinión de D'ORS (*De la guerra y de la paz*, ediciones Rialp, Madrid, 1954, p. 160): "Si la teoría de la causa jurídica se nos presenta confusamente en la jurisprudencia, ello se debe, ante todo, si no me equivoco, a la utilización de la misma palabra –causa– para el doble sentido de causa eficiente y causa final".

12 Hoy más que crisis del concepto de causa podría decirse que existe una crisis del principio de finalidad al concebir la causa solo desde su prisma efficientista. Entre los juristas destaca la posición de NUÑEZ LAGOS ("Causa de la 'traditio' y causa de la 'obligatio'", *Antología de textos de la Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, tomo II (coordinado por J. GÓMEZ GÁLLIGO), editorial Thomson Civitas, Navarra, 2009, p. 3710) quien sostiene: "Causa es la razón justificativa de la eficacia jurídica de un acto humano." y de manera más determinante la de GUASP ("Indicaciones sobre el problema de la causa en los actos procesales", *Revista de Derecho Procesal*, núm. 3, 1948, p. 406) para quien: "De las múltiples acepciones que la noción de causa recibe en el orden jurídico, debe retenerse aquí la idea exclusiva de causa motora o eficiente, el *cur agitur*, descartando como figuras que pertenecen a otra serie de cuestiones, las llamadas causas materiales, causas formales o causas finales del acto mismo".

13 ARISTÓTELES: *Metafísica* (introducción, traducción y notas de Calvo Martínez), editorial Gredos, Madrid, 1994, p. 208.

En cuanto a la producción del efecto constituye el sentido de ser de este tipo de causa que se enfoca en ejercer un influjo o crear una realidad determinada. Es el elemento que la distingue de las otras causas extrínsecas y principalmente de la causa final, al decir de STEENBERGHEN: “la causa extrínseca propiamente dicha es la causa eficiente, la que ejerce un influjo real sobre otra realidad [...] la causa ejemplar y la causa final no tienen, pues, influencia directa sobre el efecto, ejercen una influencia de orden intencional sobre el espíritu de la causa eficiente”¹⁴.

Todo esto arroja una realidad incuestionable: el negocio jurídico es una causa eficiente por excelencia y así es concebido incluso por el Derecho positivo cubano (cfr. artículo 47 inciso b) del Código Civil). La causalidad aquí se explica precisamente en el par dialéctico: causa/efecto. Así, los hechos de la naturaleza, como los del mundo jurídico, se suceden encadenados unos a otros, de tal manera que un acontecer de la naturaleza o una acción humana provocan resultados o cambios en uno u otro orden, los cuales a su vez se convierten en causa de otros efectos y así sucesivamente. Un negocio jurídico crea, modifica o extingue una relación jurídica, efecto considerado como consecuencia de aquel; el efecto está unido a la causa por un nexo, por una relación que determina que cierta causa produzca indefectiblemente cierto resultado (v.gr., contrato-obligación-atribución patrimonial).

Lo que verdaderamente constituye un quebradero de cabeza es determinar cuál es la causa eficiente del negocio jurídico.

Una primera tesis que se podría sostener es que el negocio jurídico no tiene causa eficiente, pues su esencia es ser principio de la cadena de fenómenos, es decir, es causa primera e incausada en cuanto a causa eficiente, lo cual tendría cierto amparo en el elemento de la alteridad pues la fuente del negocio jurídico (la autonomía privada) es un componente constitutivo intrínseco, al ser su causa material. Así, al no poderse detectar una causa fuente del negocio fuera de sí mismo, podría decirse que no es efecto de un fenómeno anterior.

Mas, esta no parece ser una tesis válida, si bien es muy fácil. El negocio jurídico no es una deidad increada y creadora, es obra de un acto humano voluntario. Lo que lleva a que una segunda tesis sostenga a la autonomía privada como causa eficiente del negocio jurídico, pero esto trae un cuestionamiento conceptual: o bien puede identificarse la causa eficiente con la causa material, o bien la autonomía privada no es la causa material del negocio.

El primer cuestionamiento es rechazado de plano. La causa material y la causa eficiente nunca podrán ser las mismas, pues si la tarea de la causa eficiente es

14 STEENBERGHEN, F.: *Ontología*, editorial Gredos, Madrid, 1957, p. 144.

conectar a la causa material con la causa formal o, dicho de otra manera, dar a la materia prima o potencia una forma o acto, no puede ser la causa material causa eficiente de sí misma. Aquí radica la alteridad estudiada: la causa material es intrínseca al ente, mientras que la causa eficiente tiene que precederlo.

Por su parte, analizar qué tipo de causa es la autonomía privada en relación con el negocio jurídico es algo más engorroso.

Se sostiene como premisa que la autonomía privada, entendida como el poder de autodeterminación de la persona¹⁵, constituye causa material del negocio jurídico. ARISTÓTELES define a la materia como “[...] aquello desde lo cual, permaneciendo intrínseco a lo que deviene, es engendrada la cosa”¹⁶, lo que hace deducir que es el sujeto permanente de los cambios y el sujeto determinable de cuya potencialidad se constituye un nuevo ser, por lo que asume el carácter de causa material todo aquello que dispone al ente para recibir algo¹⁷. Esta definición se corresponde plenamente con el papel que desempeña la autonomía privada en el acto negocial.

La autonomía privada es lo que permite la creación de negocios jurídicos, o sea, es el “poder complejo reconocido a la persona para el ejercicio de sus facultades, sea dentro del ámbito de libertad que le pertenece como sujeto de derechos, sea para crear reglas de conducta para sí y en relación con los demás, con la consiguiente responsabilidad en cuanto actuación en la vida social”¹⁸.

Estas notas conceptuales arrojan que la autonomía privada es la materia altamente potencial que puede adoptar la forma que quiera en dependencia del fin que se proponga y del influjo en ella de la causa eficiente. Al igual que la causa material, la autonomía privada no tiene acto en sí, sino una enorme potencialidad para ser puesta en acto. Por su parte, sí comunica de su esencia al negocio que de ella nazca, constituye su fundamento. Es por lo que la segunda tesis tampoco es aceptada, aunque da luces en relación con la que –a juicio del investigador– es la tesis correcta.

Si bien la autonomía privada no concuerda con el concepto causa eficiente sino material, sí lo hace lo que la transforma en una voluntad concreta, es decir, en una voluntad con contenido negocial. Esto puede encontrarse en la manifestación de voluntad.

15 Vid. DE CASTRO Y BRAVO, F.: *El negocio*, cit., p. 11.

16 ARISTÓTELES: *Física* (traducción y notas de Guillermo R. DE ECHANDÍA), editorial Gredos, Madrid, 1995, p. 54.

17 Vid. VIGO, R. L.: *Las causas del Derecho*, editorial Abeledo Perrot, Buenos Aires, 2010, p. 38.

18 DE CASTRO Y BRAVO, F.: *El negocio*, cit., p. 12.

Desde esta perspectiva es dable ver cómo la manifestación de voluntad constituye el punto de partida del negocio jurídico, es de donde nace, lo que pone en acto la tan potencial autonomía privada, al realizarse sobre el poder le brinda a la persona, pero devenir en lo que la saca de su abstracción para convertirla en realidad negocial concreta.

IV. CAUSA FINAL.

He aquí el objeto de esta investigación, la causa final del negocio jurídico. A propósito, expresa VIGO: "Para comprender el ente no basta relacionarlo con la causa eficiente, o sea, por detrás de su origen o fuente, sino que además se necesita vincularlo 'por delante' hacia aquello por el cual el ente existe y brinda la significación a su existencia"¹⁹.

Desde esta frase del iusfilósofo argentino es dable percatarse que la finalidad constituye el elemento fundamental dentro de la esencialidad de un fenómeno, en efecto, la causa final "[...] es aquello para lo cual"²⁰ se hace algo, en palabras de ARISTÓTELES. No en balde, si bien en el resto de las posiciones científicas la noción que prima como causa es la eficiente, en sede del negocio jurídico al hacer referencia a su causa se está haciendo alusión a su causa final.

Desde la perspectiva de la metafísica aristotélica, la causa final es considerada la causa de las causas²¹, pues la causalidad del fin reside en la atracción que despierta en el agente, o sea, mediante esta atracción del fin la causa final mueve a la causa eficiente a producir el cambio, dando a una causa material una determinada causa formal. En palabras de TOMÁS DE AQUINO: "el fin es la causa de la causalidad de la causa eficiente porque él es el que hace que la causa eficiente sea (actualmente) eficiente"²². Desde el Derecho se obtienen conclusiones similares, para BALDO la causa final es "objectum intellectum, sicut signum est objectum visus et portus est objectum navigatum; et quicquid agimus, propter finem agimus"²³, es decir, en resumen, el fin perseguido por la voluntad.

En un agente inteligente el fin es siempre lo primero y por el cual se organizan los medios destinados a alcanzarlo, por tanto, a pesar de su nombre, la causa final es en todo acto humano la primera de las causas porque todas las demás

19 VIGO, R. L.: *Las causas*, cit., p.119.

20 ARISTÓTELES: *Metafísica*, cit., p. 208.

21 *Vid per omnia* GARRIGOU-LAGRANGE, R.: *El realismo del principio de finalidad*, editorial Desclée, Buenos Aires, 1949, *passim*.

22 TOMÁS DE AQUINO: *De principis naturae*, cit. *pos* FINANCE, J.: *Conocimiento del ser*, editorial Gredos, Madrid, 1971, p. 419.

23 BALDO DEGLI UBALDI: *Commentarium in Sextum Codicis Libris*, Lugduni, 1585, título XLIV, Lex Primus, núm. 12, folio 162.

dependen en su ejercicio del fin, este da razón de la estructura de la acción y de su desenvolvimiento. Esta característica de la causa final es reconocida incluso por juristas al analizar específicamente el tema de la causa del negocio jurídico, al respecto señala DE RUGGIERO: "En la serie de las representaciones psíquicas que preceden a toda declaración de voluntad y que determinan la acción humana es siempre posible distinguir la última, que funciona como motivo determinante de la acción de todas las demás que le acompañan"²⁴.

Estas luces teóricas sobre la causa final in abstracto permiten sostener dos tesis en relación con la causa final del negocio jurídico, las cuales será imprescindible explicar antes de determinar cuál entender por esa causa final del negocio.

Primero, ha de tenerse claro que todo negocio jurídico tiene una causa final y, segundo, que esa causa final ejerce una influencia tan fuerte en su configuración y efectos que es imposible comprender el negocio en concreto sin valorar su causa final.

La primera tesis, sostenida por importantes tratadistas del tema²⁵, parte de la concepción del negocio jurídico como un acto puramente humano y el concepto, ya estudiado, de causa final. Una definición muy general, pero muy precisa, apunta que el negocio jurídico es la manifestación de voluntad que produce efectos jurídicos de lo cual se desprende la necesidad de una finalidad en él. Como fenómeno, el negocio jurídico es esencialmente finalístico, la persona o las personas que manifiestan su voluntad no desean que se produzca cualquier efecto jurídico sino el que se han propuesto como fin alcanzar. De ahí que la causa final determina al negocio en su concepción, en su nacimiento y en su desarrollo.

Cuando se analiza la estructura de la causa eficiente del negocio (fase de su concepción) es posible percatarse que lo primero en la manifestación de voluntad es el conocimiento del fin, seguido del deseo de alcanzarlo, lo que transluce el efecto de la causa final sobre la causa eficiente. Es decir, la voluntad humana se convierte en voluntad negocial concreta cuando llega al conocimiento de un fin y este la atrae: sin fin a alcanzar la voluntad negocial no nace.

Tras el conocimiento del fin apetecible el negocio nace (fase del nacimiento) adoptando una forma negocial específica (influjo de la causa formal en la causa material) y esta será la que más convenga para alcanzar el fin deseado. Por lo que

24 DE RUGGIERO, R.: *Instituciones de Derecho Civil*, volumen primero, *Introducción y parte general, derecho de las personas, derechos reales y posesión* (traducción, notas y concordación con la legislación española de A. SERRANO SUÑER y J. SANTA-CRUZ TEJJEIRO), editorial Reus, Madrid, 1929, pp. 279.

25 Vid. CARIOTA-FERRARA, L.: *El negocio jurídico* (traducción, prólogo y notas de M. Albaladejo), editorial Aguilar, Madrid, 1956, p. 492; DIEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L.: "El concepto de causa en el negocio jurídico", *Anuario de Derecho Civil*, tomo XVI, Instituto de Estudios Jurídicos, Madrid, 1963, fascículo I enero-marzo, p. 28; TRAVIESAS, M. M.: "La causa en los negocios jurídicos", *Revista general de legislación y jurisprudencia*, volumen 67, Nº 134, 1919, p. 61.

esta elección tendrá necesariamente el influjo de una causa final. Que el negocio en concreto sea una donación, una compraventa o un testamento va a depender exclusivamente de la causa final, sin esta no habría necesidad de variedad de formas negociales.

Ya nacido el negocio (fase de desarrollo), el sujeto de la relación jurídica creada buscará siempre la realización del fin propuesto, si ese fin se frustra o pierde, la relación jurídica carece de sentido.

De este modo, como no existe acto voluntario sin una finalidad buscada, no puede existir negocio jurídico sin causa final. Siendo entonces innegable la presencia de la causa final en el negocio, lo segundo a afirmar es que la comprensión de aquel como fenómeno dependerá casi exclusivamente del estudio de aquella.

Dentro de los elementos esenciales del negocio jurídico la causa final es la que lo configurará dentro de un tipo negocial u otro. Como en todos los entes, y principalmente aquellos que nacen de una mente inteligente, la causa final actúa sobre todos los elementos de este; estos se configurarán partiendo de las exigencias que el fin deseado les trace para poder alcanzarlo. Una imagen gráfica ilustra muy bien esto: si la causa eficiente es el motor que empuja, la causa final es el motor que hala, que atrae hacia sí, moldeando por consiguiente los caminos que el ente (en este caso el negocio jurídico) deberá transitar.

Pero la causa final no es solo imprescindible para comprender el negocio como fenómeno estático, sino que será el factor que tomar en cuenta en su desarrollo dinámico. La causa final no solamente determina la manifestación de voluntad, sino que es la que liga a esta los efectos jurídicos. Dicho de otro modo, para que un negocio sea aprehendido y resguardado por el Derecho, aquel atenderá a su causa final. ¿Es esta consecuencia fortuita? Para nada, el Derecho atenderá a la causa para darle la naturaleza jurídica al negocio porque la finalidad que este persigue es lo que configura y determina su naturaleza y sus efectos.

Partiendo de estas certezas sobre la existencia e importancia de la causa final en el negocio jurídico es hora de determinar cuál es. No se trata pues sobre las posturas teóricas que se han sostenido en relación con cuál es la causa del negocio jurídico, tema que merece un análisis autónomo y pormenorizado. Aquí se expone cuál es a juicio del investigador su naturaleza, criterios que obligatoriamente beberán de lo expuesto por la doctrina precedente pero que se tratará de fundamentar desde los argumentos sostenidos hasta ahora en esta investigación y no en los de los autores con los que se comparte la misma filiación.

Es entonces cuando hay que plantearse la pregunta: ¿la causa final del negocio jurídico está en los intereses de los sujetos negociantes, en los fines tutelados por el Derecho o por la sociedad o en la concepción misma del negocio?

La primera respuesta es que puede estar en los tres lugares, los agentes negociadores tienen sus fines que son los móviles de índole exclusivamente personal que los mueven a negociar, los fines tutelados por el Derecho o por la sociedad es lo que le brinda el carácter jurídico al negocio, mas, se sostiene por este investigador, que el negocio jurídico per se tiene un fin distinto a esos dos, y aquí es donde se encuentra la verdadera causa final.

Doctrina muy respetada tanto en el plano filosófico²⁶ como en el jurídico²⁷ ha defendido, para poder mantener la armonía dentro de las tres posiciones, que existen dentro de la clasificación causa final dos subclasificaciones: una primera, el "finis operandi", llamada entre los civilistas la concepción subjetiva de la causa, que atiende a la intención del agente y una segunda, el "finis operis", concepción objetiva de la causa para los juristas, que sería el fin al cual está ordenada la obra por su propia naturaleza, sin faltar como es natural las posiciones eclécticas o mixtas que toman un poco de cada una.

Empero, a criterio de este investigador, la causa final no tiene subclasificaciones, sino que esta división responde a dos fenómenos diferentes, así el fin del agente no constituye una causa final sino una causa impulsiva (que será tratada en el próximo epígrafe). La causa final influye en el ente no en el agente por lo que este tiene una causa propia pues de lo que se trata no es de la atracción en el sujeto negociante sino en el negocio mismo.

Aquí volver a ARISTÓTELES no vendría nada mal. Aunque el Estagirita insiste mucho en la finalidad, sería un error suponer que, para él, esta era equivalente a la finalidad extrínseca, algo así como si se dijera, por ejemplo, que la hierba crece para que las ovejas tengan con qué alimentarse. Al contrario, insiste mucho más en la finalidad intrínseca o inmanente (así, el árbol logra cumplir su finalidad no cuando su fruto forma un manjar saludable o grato para el hombre, sino cuando él mismo alcanza todo el perfecto desarrollo de que es capaz, esto es, la perfección de su forma), pues, según el filósofo, la causa final de un ente es la realización plena de su causa formal²⁸. Dicho razonamiento es extrapolable al negocio jurídico, solo que habría que hacer la acotación de qué se entiende en esta sede por realización plena de la causa formal.

26 VIGO, R. L.: *Las causas*, cit., p. 122.

27 DIEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L.: "El concepto de causa", cit., pp. 30-32.

28 Vid. ARISTÓTELES: *Metafísica*, cit., 36-b, 11.

La causa formal es aquella por lo que una cosa es lo que es, o aquello por lo cual cada cosa recibe su especie, siendo por lo tanto parte intrínseca, determinante y especificadora del ente. Esta concepción hace difícil homologar a la causa formal del negocio con lo que la doctrina civilística ha identificado como forma de este²⁹. Se hace imprescindible acotar que la causa formal del negocio trasciende la mera exteriorización de voluntad, esta constituye el tipo negocial concreto que adopta la potencial voluntad humana.

Siendo así, la causa final del negocio jurídico sería el tipo negocial genérico o si se quiere el tipo negocial perfecto. Pero, ¿qué significa esta definición exactamente? Es necesario, comenzar por su formulación en negativo, lo cual resulta imprescindible por las similitudes que tiene este criterio con las llamadas teorías objetivas italianas (Cfr. SCIALOJA³⁰, DE RUGGIERO³¹, BETTI³² y principalmente PUGLIATTI³³).

Lo primero a esclarecer es que el tipo negocial genérico no es el que el Derecho impone. Ciertamente los cuerpos normativos han acogido una serie de tipos negociales que se han positivado dándole un régimen jurídico propio y especial, mas no puede negarse que el tipo negocial precedió a la norma jurídica, por lo que lejos de haber sido una imposición legal fue la ley la forzada a su regulación. O sea, muchos tipos negociales genéricos están previstos en la ley, pero esta no los agota, no cabe hablar de un *numerus clausus* de tipos negociales porque no debe identificarse tipo negocial con tipicidad jurídica³⁴.

El tipo negocial genérico se ubica dentro de la categoría de tipo ideal³⁵, el cual se define como la sublimación mental de determinados elementos de la realidad y la fusión del comportamiento habitual de las manifestaciones individuales existentes. En esta categoría se cataloga dentro del tipo ideal axiológico el cual tiene un sentido teleológico al poner en evidencia el “telos” de cualquier cosa y cualquier fenómeno humano. O sea, no se refiere a un ser sino a un deber ser.

29 En la doctrina patria, VALDÉS DÍAZ (“Causa de las relaciones jurídicas civiles”, *Derecho Civil. Parte General* (bajo su coordinación), editorial Félix Varela, La Habana, 2006, p. 234) identifica a la forma del negocio jurídico con la manera en que se exterioriza la voluntad.

30 SCIALOJA, V.: *Negocios jurídicos* (traducción de la cuarta edición italiana por F. de PELSMAEKER E IVÁÑEZ), editorial de la Gavidia, Sevilla, 1942, pp. 74 y ss.

31 DE RUGGIERO, R.: *Instituciones*, cit., pp. 278 y ss.

32 BETTI, E.: *Teoría general*, cit., pp. 132 y ss.

33 PUGLIATTI, S.: “Nuovi aspetti del problema della causa dei negozi giuridici” y “Precisazioni in tema di causa del negozio giuridico”, ambos en *Diritto civile. Metodo-teoria-pratica*, Saggi, Giuffrè editore, Milán, 1951, el primero en pp. 75 y ss. y el segundo en pp. 105 y ss. Para este autor el papel de la autonomía privada se agota en la formación del “factum”, mientras que la causa está siempre en la Ley, de donde derivan los efectos jurídicos.

34 Para la relación armónica entre autonomía privada y tipo negocial *vid per omnia*: HINESTROSA, Fernando: “Autonomía privada y tipicidad contractual”, *Revista de Derecho Privado*, núm. 24, enero – junio de 2013, pp. 3 y ss.

35 *Vid per omnia*. WEBER, M.: *Gesamte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Verlag von J.C.B. Mohr, Tübingen, 1922, pp. 192 y ss.

Más concretamente, al hacer referencia al tipo negocial genérico o perfecto se alude a la elaboración o síntesis abstracta e ideal que compendia la estructura y la función inmanente de una determinada categoría negocial, a un esquema lógico-jurídico, es decir, se hace referencia a los modelos negociales sobre la base de los cuales los agentes celebran sus negocios particulares³⁶. Esta concepción genérica del tipo negocial es “el motor que hala”, es la fuerza atrayente que pone en acto a las causas eficiente, material y formal, es la causa objetiva que persiguen los sujetos negociadores: que el negocio jurídico que están celebrando sea conforme con ese tipo negocial genérico.

Dada esta definición cabe identificar al tipo negocial genérico con la función del negocio³⁷, bien entendida esta como razón económico-jurídica³⁸, como fin económico y social³⁹ o como función práctico-social⁴⁰, si bien existe un punto clave que diferencia la tesis defendida con la de los maestros italianos. Estos refieren a la función del negocio como resultado de una voluntad legal o social, mientras que se es del criterio que el tipo negocial genérico se da independiente de su recepción socio-jurídica.

DE RUGGIERO –postura defendida también por BONFANTE—⁴¹, parte de definir la causa del negocio jurídico como “el fin económico y social reconocido y protegido por el Derecho”⁴², poniendo como elemento conceptual básico el carácter jurídico de aquella. Esta postura limita el concepto y la importancia de la causa a su función de tutela jurídica del negocio. Así, la causa es presentada como el elemento objetivo sobre la base del cual el Derecho admite ciertos negocios y desestima otros. Lo cierto es que la causa cumple con esta función, pero no exclusivamente.

Pero, lo más arriesgado de esta teoría es que circunscribe la causa del negocio solo a la que la ley recepcione, siendo por demás una posición excesivamente positivista. Esta postura el autor la resume con una frase muy ilustrativa, para él la causa “representa en cierto modo la voluntad de la ley frente a la voluntad privada”⁴³. He aquí el peligro que señalaba DE LA CÁMARA acerca de las teorías

36 Cfr. GETE-ALONSO Y CALERA, M. C.: *Estructura y función del tipo contractual*, editorial Bosch, Barcelona, 1979, p. 533; TRIMARCHI, P.: *Istituzioni di Diritto Privato*, Giuffrè editore, Milano, 2009, p. 193.

37 Así también lo entiende GUZMÁN BRITO (“Tipo, función y causa en la negocialidad”, *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*, núm. 41, diciembre del 2013, consultado el 17 de junio de 2019 en <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-68512013000200001>) para quien “la función de un acto viene determinada por el tipo real a que es posible reconducirlo como término”. No obstante, el citado autor no identifica ni al tipo ni a la función con la causa.

38 Vid. COVIELLO, N. y L. COVIELLO: *Manuale di Diritto civile italiano, Parte Generale*, Società editrice libraria, Roma, 1929, pp. 430 y ss.

39 Vid. DE RUGGIERO, R.: *Instituciones*, cit., pp. 278 y ss; BETTI, Emilio: *Teoría general*, cit., pp. 132 y ss.

40 Vid. CARIOTA-FERRARA, L.: *El negocio*, cit., p. 489.

41 Vid. BONFANTE, P.: “Il contratto e la causa del contratto”, *Rivista di Diritto Commerciale*, I, 1908, pp. 115 y ss.

42 DE RUGGIERO, R.: *Instituciones*, cit., p. 281.

43 *Ibidem*.

objetivas sobre la causa: "Entendida esta como la función económico-social del contrato, la tentación de limitar la libertad de los particulares a la simple posibilidad de dar vida a supuestos contractuales que encajen dentro de los esquemas típicos contemplados por el legislador, es casi insoslayable."⁴⁴

Una postura mucho más elaborada es sostenida por BETTI, quien desplaza, aunque con el mismo resultado, el elemento conceptual del reconocimiento o tipicidad jurídico-legal al reconocimiento o tipicidad social.

Este autor parte de criticar la postura positivista-legalista analizada: "cuando se remite a la voluntad de la ley no advierte que la causa, antes aún que una noción jurídica, es una noción social", "la causa o razón del negocio se identifica con la *función económico-social* del negocio entero, considerado, con independencia de la tutela jurídica", "[...] es un fenómeno social antes de transformarse, por virtud de la recepción en un hecho jurídico. En efecto, si la causa fuese simplemente la función jurídica, no sería la síntesis funcional de los elementos del negocio, sino la de los efectos que el Derecho le une"⁴⁵.

Mas, luego de estas acertadas críticas, asume una posición socializante al trasladar la necesidad conceptual de la recepción legal a la recepción social. Así lo expresa al definir lo que entiende por tipicidad negocial: "[...] las causas de negocios son típicas en el sentido de que, pese a no estar taxativamente indicadas en la ley, deben, sin embargo, en general ser admitidas por la conciencia social como correspondientes a una exigencia práctica legítima, a un interés social duradero, y como tal, consideradas dignas de tutela jurídica"⁴⁶.

A esta postura socializante se le podría señalar las mismas críticas que le señala BETTI a las posturas legalistas, pues la teoría de la recepción con que explica la extralegalidad de la función del negocio se le aplicaría ahora a su tesis: así como la causa del negocio precede a la valoración y posterior recepción/rechazo que de ella hace la ley, lo hace de igual modo con el interés social.

Los tipos negociales genéricos, que sintetizan, como se ha apuntado, tanto los elementos como los efectos del negocio en cuestión, no dependen para su conceptualización de la legitimación social ni legal. Ahora bien, partiendo de esta causa, que ya existe, la sociedad y la ley valorarán la pertinencia del negocio celebrado y si coincide con lo social y legalmente admitido, lo tutelarán o lo

44 DE LA CÁMARA ÁLVAREZ, M.: "En torno al concepto de la causa de los contratos", *Estudios de Derecho Civil*, editorial Montecorvo, Madrid, 1985, p. 538.

45 BETTI, E.: *Teoría general*, cit., pp. 140-142.

46 Ídem, pp. 152-153.

desecharán. Es por esta preexistencia inmanentista de la causa a la ley y a los objetivos sociales que puede hablarse de causas ilícitas o inmorales⁴⁷.

Pero entonces, si el tipo negocial genérico no nace ni de la ley ni de la sociedad, cabe preguntarse de dónde nace. Interrogante conducente a la afirmación de que constituye resultado de una elaboración intelectual⁴⁸ del o de los agentes negociadores partiendo de sus necesidades o aspiraciones, los que podremos llamar también motivos. Estas necesidades o motivos (causa impulsiva del negocio) llevan a los agentes a concebir intelectivamente un tipo negocial que dé solución a aquellos y convertir ese tipo genérico en el fin a alcanzar. Concebido ese tipo genérico influye sobre la voluntad y mediante la declaración surge el negocio concreto, el cual debe buscar la realización plena de aquel genérico que le sirve como guía, como fin; es esto lo que quiere decir aquel aforismo tan repetido: "nihil volitum nisi praecognitum". Sólo lo que se conoce se desea, por lo que la causa del negocio no es tampoco producto de la voluntad sino de la razón, influyendo a posteriori en aquella. Así lo entiende también ENGISCH cuando afirma que "[...] el tipo ideal no se concibe arbitrariamente, sino que se construye en función de manifestaciones empíricas"⁴⁹.

Como apoyatura explicativa tráigase también a colación a uno de los mejores ilustradores del Derecho, dice CARNELUTTI: "La idea del fin del acto tiene sus raíces en el concepto ya conocido bien del interés y de la necesidad. Si ve pan el que tiene hambre piensa en el acto de saciarla con él; tal es el germen del acto para el que toma el pan y se sacia" aquí vemos la causa impulsiva actuando en el agente. "Lo que así se representa es el cambio en el que se desarrolla el interés del agente; este cambio es el fin en comparación con un principio. Un principio es el interés en poseer pan; un fin, el tomar posesión de él" o sea, un principio es la causa impulsiva, los motivos, un fin es el negocio que se propone para alcanzarlo, concluye el maestro italiano: "El fin del acto consiste, pues, en un suceso futuro en el que se desarrolla un interés del agente"⁵⁰.

Ahora bien, ¿es esta postura objetiva como se sostiene?

47 Apud. CLAVERÍA GOSÁLBEZ, L. H.: *La causa del contrato*, publicaciones del Real Colegio de España, Bolonia, 1999, p. 16.

48 Resulta imprescindible distinguir esta elaboración intelectual de la manifestación de voluntad para lo que se traen a colación las palabras de SCIALOJA (*Negocios*, cit., p. 29): "Con las debidas reservas tenderemos, pues, a distinguir en toda serie de pensamientos, la voluntad de la simple inteligencia, del acto intelectual. El matemático que demuestra un teorema, no hay duda que sigue una serie de pensamientos lógicamente ligados entre sí, mas no por ello diremos que lleva a cabo un acto de voluntad. Al contrario, cuando la serie de pensamientos es de tal naturaleza que cada uno de ellos excita activamente al otro y esta sucesiva y continuada excitación de pensamientos llega a transformarse en una energía final, que se traduce después en un acto en el mundo exterior; entonces diremos que en tal serie de pensamientos está la voluntad."

49 ENGISCH, K.: *La idea de concreción en el Derecho y en la ciencia jurídica actuales* (estudio preliminar y traducción de J. J. GIL CREMADES), ediciones Universidad de Navarra, Pamplona, 1968, p. 440.

50 CARNELUTTI, F.: *Teoría general del Derecho*, editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1955, p. 312.

Si, como sostiene GIORGIANNI: “De una concepción objetiva verdadera y propia sólo se puede hablar cuando la causa se separa de toda ligadura con la <voluntad> y se lleva al dominio exclusivo del ordenamiento”⁵¹ entonces no encaja la postura doctrinal asumida con la objetividad pretendida. Mas, se entiende que es objetiva porque desliga la causa del negocio del arbitrio de los agentes; si bien estos son sus creadores en el plano intelectual, al nacer esta se objetiva en sí misma convirtiéndose en un algo extrínseco a la voluntad negocial declarada que la tiene que asumir íntegra y si no la frustra o falsea.

Es por lo que la objetividad de la causa nace del propio negocio propuesto, esto determina que, a intereses iguales, responderán causas iguales; es decir, si dos declaraciones de voluntad buscan los mismos fines deberán tener por causa el mismo tipo negocial genérico. Los tipos negociales más frecuentes son adoptados por la sociedad y la norma dándoles otra tipicidad, en este caso, social y legal, pero ni siquiera pueden identificarse las tipicidades sociales o legales con la tipicidad genérica negocial. Esta responde a parámetros eminentemente abstractos y configuradores. Así, el tipo negocial genérico no es la compraventa sino la causa “credendi”, la cual por demás comparte con la permuta, con el arrendamiento y con todos los demás contratos sinalagmáticos; no es la donación sino la causa “donandi”, presente también por todos los contratos lucrativos; no es el matrimonio sino la “affectio”, causa común a los negocios familiares.

Es así como esta tesis puede identificarse con la teoría clásica sobre la causa⁵². Dentro de los autores que hacen confluir la causa del negocio en los fines que impulsan a las partes a contratar hay quienes señalan con mucha precisión que la representación psíquica que ha tenido el sujeto para obligarse se objetiva al punto de hacer de ella una razón típica y constante en cada género de contrato. Apuntan que la causa consiste en los contratos bilaterales, para cada una de las partes que se obliga en el objeto de la obligación de la otra; en los unilaterales interesados, para la única parte que resulta obligada en el hecho cumplido por aquel que con el contrato no ha asumido ninguna obligación, y en los contratos gratuitos en el espíritu de liberalidad en sí mismo considerado⁵³.

Obviando los señalamientos que la doctrina posterior ha realizado a la segunda parte de la teoría⁵⁴ (partiendo de la confusión que crea entre causa,

51 GIORGIANNI, M.: “La causa del negocio jurídico. Estudio de derecho italiano y comparado” (traducido por L. DIEZ-PICAZO), *Revista de Derecho Notarial*, año XXII, núm. XCIII-XCIV, julio-diciembre, 1976, p. 101.

52 Y más allá si admitimos con CALASSO (*Il negozio giuridico. Lezioni di storia del diritto italiano*, Giuffrè editore, Milán, 1959, p. 300) que en el pensamiento de BALDO la causa se objetiva en la figura negocial que la realiza.

53 Vid. DOMAT, J.: “Los lois civiles par leur ordre naturel”, *Œuvres Complètes, Tome Premier* (revue, corrigée et précédée d’une notice historique sur DOMAT par J. REMY), libraire de jurisprudence, Paris, 1828, pp. 122 y ss.

54 Vid. ERNST, A.: “La cause est-elle une condition essentielle pour la validité des conventions?”, *Revue Bibliothèque du jurisconsulte et du publiciste*, 1826, pp. 250 y ss.; LAURENT, F.: *Principios de Derecho Civil francés*, tomo XVI, Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, México D.F., 2010, pp. 166 y ss; BAUDRY-LACANTINIERE, G. et L. BARDE: *Traité théorique et pratique de Droit civil – Des Obligations*, tome premier,

consentimiento y objeto) se propone concentrar esfuerzos ahora en el postulado general conceptual del que parte: la causa próxima, el fin inmediato, la que se revela como determinante del acto de voluntad y en este sentido tipifica el negocio del que se trata, pudiendo decirse con propiedad que es de ella de donde emana la obligación. ¿Acaso no se está refiriendo al tipo negocial genérico que se describe?

En efecto, todos los agentes negociadores son atraídos por la bondad de un tipo negocial genérico, avalado o no por elementos extranegociales. Este tipo negocial es la causa final del negocio concreto que celebrará el o los agentes, pues es el fin que perseguirá alcanzar, el cual por demás no está en sus móviles ulteriores sino objetivamente en el negocio.

I. La causa concreta del negocio jurídico y el tipo negocial genérico.

Luego de la Segunda Guerra Mundial y el retorno de Italia a la democracia, el papel tradicional de la causa en la doctrina italiana y recogido en el Codice de 1942 comenzó a ser cuestionado sobre todo desde la promulgación de la actual Constitución en que primó como valor la libertad individual. Al respecto, BIANCA señala: “In nome della libertà contrattuale si è respinto il ruolo che i redattori del codice civile avevano inteso attribuire alla causa quale criterio di controllo della rilevanza sociale degli interessi delle parti. Questo ruolo esprimeva l'ideologia politica a suo tempo dominante e pertanto, si è detto, esso non avrebbe più ragione d'essere in un sistema di libero mercato”⁵⁵. Sin embargo, la causa continuaba ostentando un valor indiscutible en el Derecho italiano ya que ese valor supremo de la libertad debía conjugarse con el de utilidad social: “La libertà d'iniziativa economica, che si realizza attraverso l'autonomia privata, è infatti costituzionalmente tutelata purché non si svolga in contrasto con l'utilità sociale o in modo da recare danno alla sicurezza, alla libertà, alla dignità umana (art. 412 Cost.). È espressa in tal modo chiaramente la distinzione tra l'esercizio dell'attività economica immeritevole di tutela e l'esercizio illecito perché vietato dall'ordinamento. Alla norma del codice sull'autonomia privata occorre allora dare un'interpretazione orientata in conformità della norma costituzionale e ravvisare come immeritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico gli interessi che contrastano con l'utilità sociale”⁵⁶.

Librairie de la Société du Recueil J-B. Sirey et du Journal du Palais, Paris, 1906, pp. 373 y ss.; PLANIOL, M.: *Traité Élémentaire de Droit Civil*, tome deuxième, septième édition, Librairie Générale de Droit & de Jurisprudence, Paris, 1917, pp. 344 y ss.; DABIN, J.: *La teoría de la causa* (traducción, notas y concordancias por F. DE PELSMAEKER), Revista de Derecho Privado, Madrid, 1929, pp. 16 y ss.; en los actuales GALICIA AIZPURUA, G.: “Algunas consideraciones sobre los elementos esenciales del contrato en el Código civil español”, *Revista Boliviana de Derecho*, Nº 26, julio 2018, pp 158 y ss.

55 BIANCA, C. M.: “Causa concreta del contratto e diritto effettivo”, *Rivista di diritto civile*, vol. 60, núm. 2, 2014, p. 252.

56 Ídem, p. 253.

En este contexto, Giovanni B. FERRI⁵⁷ da un giro en la conceptualización sobre la causa al cuestionar su concepción como función económico-social y crear una noción denominada función económico-individual. Esta tesis, sin abandonar el funcionalismo, pretendía encontrar la causa, no en el tipo contractual abstractamente considerado y reconocido por la ley o por la sociedad, sino en la función concreta del negocio. Desde esta definición, la causa se transforma en la expresión objetiva de las finalidades subjetivas que los autores del negocio intentan conseguir, convirtiéndose en el elemento del contrato que técnicamente vincula a la operación económica, entendida en su globalidad, con los sujetos que son sus autores.

A partir de ese momento, en el Derecho italiano comenzó lo que se dio en llamar la dualidad en la concepción de la causa del contrato, manteniendo todavía relevancia la concepción de la función económico-social, pero comenzando a penetrar la idea de función económico-individual cada vez con mayor énfasis. Para PERLINGIERI: "Si opera, così, una duplicazione tra causa 'astratta' e causa 'concreta'"⁵⁸, entendiendo como causa abstracta la noción de función económico-social y como causa concreta la de función económico-individual.

No obstante, es importante señalar que, aun cuando este cambio de idea comporta una subjetivización de la causa, nunca se llega en Italia a identificar la causa con los motivos de las partes, siempre se mantiene la idea de función vinculada a los efectos que ocasiona el contrato en el contexto de la operación económica⁵⁹. Así, con un concepto diríase abarcador, ALPA decide definir a la causa simplemente como función económica sin los apelativos polémicos de social o individual: "La causa è lo scopo del negozio [...] La causa dunque è la funzione economica che adempie il negozio che si conclude"⁶⁰. No obstante, el autor sostiene que la doctrina italiana actual se decanta mayoritariamente por la idea de causa concreta productiva a las mayores posibilidades prácticas que ofrece: "La dottrina moderna, invece, ha abbandonato la teoria tradizionale e preferisce parlare di causa come fondamento economico individuale del contratto; in questo senso, nella causa rientrano le aspettative che le parti oggettivamente

57 Vid. FERRI, G. B.: *Causa e tipo nella teoria del negozio giuridico*, Giuffrè editore, Milán, 1966, passim; "Operazioni negoziali «complesse» e la causa come funzione economico-individuale del negozio giuridico", *Diritto e giurisprudenza, Rassegna di dottrina e di giurisprudenza civile*, anno 123 - serie III, vol. LXIV, 2008, pp. 317 y ss.; "Equivoci e verità sul negozio giuridico e sulla sua causa", *Rivista internazionale di filosofia del diritto*, vol. 85, núm. 2, 2008, pp. 171 y ss.

58 PERLINGIERI, P.: *Manuale di diritto civile*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli, 2017, p. 491.

59 Para SANGERMANO ("La Causa", *Trattario di Diritto Civile, Contratto in generale* (a cura di P. CENDON), Giuffrè editore, Milano, 2016, p. 221): "L'aspetto funzionale sussiste nella causa, ma tale aspetto va letto e interpretato del punto di vista dell'individuo o degli individui autori del negozio giuridico: la causa è, quindi, funzione economico-individuale".

60 ALPA, G.: *Manuale di Diritto Privato*, Wolters Kluwer CEDAM, Vicenza, 2015, p. 406.

potevano nutrire sui risultati dell'affare. Le anomalie di funzionamento della causa sconvolgono l'economia dell'affare"⁶¹.

En la jurisprudencia, la concepción de causa como función económico-social continuó en todo el siglo XX como preponderante, incluso a inicios del siglo XXI todavía es posible encontrar sentencias que proclaman: "La causa del contratto si identifica con la funzione economico-sociale che il negozio obiettivamente persegue e che il diritto riconosce come rilevante ai fini della tutela apprestata, rimanendo ontologicamente distinta rispetto allo scopo particolare che ciascuna delle due parti si propone di realizzare; ne consegue che si ha illiceità della causa, sia nell'ipotesi di contrarietà di essa a norme imperative, all'ordine pubblico e al buon costume, sia nell'ipotesi di utilizzazione dello strumento negoziale per frodare la legge, qualora entrambe le parti attribuiscono al negozio una funzione obiettiva volta al raggiungimento di una comune finalità contraria alla legge"⁶². Centrándose por lo general en la ilicitud de la causa de los contratos atípicos, pues la doctrina de la causa abstracta niega la posibilidad de una causa ilícita en los contratos típicos. Es precisamente por esta imposibilidad que la Corte de Casación va acogiendo progresivamente el concepto de causa concreta ligada por lo general a casos de negocios en fraude de ley (Cfr. Cass. 23 maggio 1987, Nº 4681) y de evasión fiscal (Cfr. Cass. 19 febbraio 2000, Nº 1898), según referencia ALPA⁶³.

En esta línea, se dicta una sentencia crucial en 2005, sobre todo, porque se considera el antecedente más próximo al cambio de jurisprudencia operado un año después. Como se ha señalado, la concepción de la causa como función económico-individual vino de la mano de la evasión fiscal, con lo que no es de extrañar que esta sentencia haya sido dictada por la sección tributaria de la Corte de Casación y no por la civil. Se trata de la Nº 22932 por la cual se declaró la nulidad de un contrato de constitución de usufructo de acciones por defecto de causa, alegando que el usufructuario no obtenía ninguna ventaja económica y por lo tanto no se cumplía la función perseguida concretamente en dicho negocio. Se constata cómo la Corte tiene que aludir a la concepción de causa concreta porque la función económico-social no daba solución al asunto. Dicho contrato respondía a un tipo contractual tutelado por el ordenamiento con lo que no podía alegarse causa ilícita, siendo necesario ir a la concepción concreta al deducir que no existía causa por no cumplirse la finalidad económica del contrato.

El cambio definitivo de criterio judicial operó con la emblemática sentencia Nº 10490 dictada el 8 de mayo de 2006 por la sección III de la Corte de Casación. El caso conflictual se trataba de un contrato de consultoría celebrado entre una

61 *Ídem*, p. 409.

62 Cass., Sez. III, 4 aprile 2003, Nº 5324.

63 *Vid. ALPA, G.: Il contratto in generale, I-Fonti, teorie, metodi*, Giuffrè Editore, Milano, 2014, p. 164.

sociedad y su administrador. La Corte entendió que la causa de dicho contrato era la operación económica en que se insertaba: el intercambio de la actividad de consultoría que realizaría el administrador y la correspondiente compensación económica que le daría la sociedad. El problema radicaba en que tal actividad consultora ya era desarrollada por el administrador en cumplimiento de los deberes propios de su cargo, con lo cual la causa de dicho contrato padecía de un defecto: su inexistencia. Es notable cómo la sentencia no duda en afirmar: “La causa quale elemento essenziale del contratto non deve essere intesa come mera ed astratta funzione economico sociale del negozio bensì come sintesi degli interessi reali che il contratto è diretto a realizzare, e cioè come funzione individuale del singolo, specifico contratto, a prescindere dal singolo stereotipo contrattuale astratto, fermo restando che detta sintesi deve riguardare la dinamica contrattuale e non la mera volontà delle parti.” Es decir, comienza a primar la idea de que una concepción abstracta de la causa, vinculada a la función que la norma atribuye en la tipificación contractual, no ofrece pauta para la solución de casos en los que podría apreciarse formalmente el elemento causal pero que en la operación económica concreta no responde a un criterio válido⁶⁴. Así, la causa comienza a ser entendida como síntesis de los intereses reales que el contrato particular está dirigido a realizar en la operación económica en que se inserta.

Nótese que, a pesar de sus semejanzas con la jurisprudencia francesa derivada del caso “Point video-club” al manejar la causa del contrato dentro de la operación económica concreta en que se inserta, la solución italiana puede calificarse de más objetiva al concebir esta operación económica no como los beneficios esperados por una parte y no conseguidos por razones ajenas al contrato mismo, sino como la ausencia de efectos propios, la inoperancia funcional del contrato. Este carácter objetivo de la causa concreta es defendido vehementemente por ROPPO: “La concezione concreta della causa non significa (e non deve implicare) un ritorno alla concezione soggettiva della causa [...] ‘Concretò’ non s’identifica con ‘soggettivo’; la concretezza può (e qui deve) declinarsi in termini di oggettività”⁶⁵.

Tras esta sentencia, el criterio de la causa concreta fue ampliamente acogido en la jurisprudencia del máximo foro italiano (cfr. Cass. 11 giugno 2007, N° 13580; Cass. 12 novembre 2009, N° 23941; Cass. Sez. Un., 18 febbraio 2010, N° 394; Cass. Sez. Un., 18 marzo 2010, N° 6538; Cass. 18 agosto 2011, N° 17360; Cass. 21 dicembre 2012, N° 23713⁶⁶; Cass. 8 aprile 2014, N° 8505). A partir de ella,

64 NIVARRA, RICCIUTO y SCOGNAMIGLIO (*Diritto privato*, G. Giappicheli editore, Torino, 2013, p. 319) señalan: “In questa prospettiva, la causa non si configura più come il tipo astratto, bensì come la concreta funzione che le parti hanno ritenuto di imprimere al contratto e che ora ben potrà risultare illecita se illecite sono gli interessi effettivamente perseguiti”.

65 ROPPO, V.: *Il Contratto*, Giuffrè, Milano, 2001, p. 364.

66 Esta sentencia en particular refiere lo definitivo de este cambio de criterio jurisprudencial: “La causa del contratto, così come affermato da questa corte di legittimità con le sentenze 10490 del 2006, 16315 e 26956 del 2007, non può ulteriormente essere intesa, in censo del tutto astratto, come funzione

la causa sirve para controlar el cumplimiento efectivo del interés concreto del negocio, pero también de otros intereses no financieros cuando los propósitos no patrimoniales objetivados han sido frustrados. No obstante, estas sentencias han sufrido una dura crítica por parte de la doctrina anticausalista, la que BIANCA califica en dos direcciones fundamentales: "a) avrebbero adottato una decisione possibilmente giusta mentre avrebbero dovuto applicare un altro principio o motivare diversamente la decisione, oppure b) hanno applicato il principio della causa concreta per adottare una soluzione sbagliata"⁶⁷.

Sin embargo, la utilidad indiscutible de la noción de causa y más específicamente de causa concreta la ve este maestro italiano de manera primordial en la hermenéutica contractual. Al respecto señala: "L'inutilità della causa concreta è affermata principalmente in tema di interpretazione del contratto, la quale deve procedere, si dice, applicando i criteri ermeneutici senza scomodare la causa. Ma, come si è già avuto modo di osservare, la causa concreta si pone essa stessa quale criterio ermeneutico. L'interprete deve indagare la comune intenzione delle parti, ma per accertare che cosa realmente le parti hanno voluto occorre accertare qual è lo scopo perseguito, qual è l'interesse che il contratto è diretto a realizzare. L'esame delle dichiarazioni delle parti non basta, già in quanto le dichiarazioni possono essere ambigue, discordanti o anche incomplete. Le dichiarazioni, si aggiunga, possono essere chiare e tuttavia non rendere il significato dell'operazione contrattuale"⁶⁸.

Nótese, sin embargo, que BIANCA también alude a un concepto funcionalista de la causa concreta, no identificada con los motivos de las partes sino con la noción estructuralista del negocio. Así también lo vemos en otra parte de su obra, pero igualmente ligada al criterio hermenéutico: "el significado de aquello que las partes han acordado no puede en efecto ser adecuadamente investigado si no se tiene en cuenta las razones prácticas del negocio, o sea la causa concreta [...] Es la causa la que justifica el contrato y su relativa regulación, y que por tanto permite esclarecer el significado de las declaraciones y de los comportamientos de las partes, y de superar eventuales incoherencias, ambigüedades o inclusive discordancias del texto"⁶⁹. Esta noción de causa concreta guarda muchas similitudes con la noción propuesta de tipo negocial genérico, pues este no se identifica con los tipos legales ni sociales sino con la configuración específica de cada negocio jurídico en concreto.

economico-sociale del negozio, svincolata tout court dalla singola fattispecie contrattuale, bensì come funzione economico-individuale del singolo, specifico negozio, da valutarsi in tali termini sotto il profilo tanto genetico, quanto funzionale; onde la obiettivazione (quale quella verificatasi nel caso di specie) di un motivo di cui la controparte sia resa espressamente partecipe è destinata ad integrare l'elemento causale della convenzione negoziale nella misura in cui esso risulta determinante della formazione del consenso".

67 BIANCA, C. M.: "Causa concreta", cit. pp. 256 y 257.

68 Ídem, p. 267.

69 BIANCA, C. M.: *Derecho civil*, tomo III - *El contrato* (traducido por F. HINESTROSA y É. CORTÉS, Universidad del Externado de Colombia, Bogotá, 2007, pp. 404 y 405.

V. CAUSA IMPULSIVA.

Hablar de la causa impulsiva desde el prisma filosófico se torna algo difícil, partiendo de que no es una de las clasificaciones de la causa que define y analiza la filosofía aristotélica. Esta ausencia es más que explicable ya que este tipo de causa no influye sobre el ente en sí mismo, es un móvil exclusivo del o de los agentes (“non est proprie causa, sed motivum quoddam ad disponendum”) por lo que no tiene sentido, partiendo de esta lógica de pensamiento, incluirla dentro del estudio de las causas (referidas estas, como son, exclusivamente al ente).

La primera distinción entre causa final y causa impulsiva es tradicionalmente atribuida a los posglosadores. BALDO⁷⁰ sostuvo que la causa impulsiva no es propiamente una causa sino un motivo. Este elemento conceptual es sin dudas el principal en la definición del fenómeno. Así, la causa impulsiva, denominada también “contrahendi” u ocasional, hace referencia a las motivaciones que animan al sujeto a celebrar determinado negocio jurídico. Dichas motivaciones son interpretadas como de naturaleza subjetiva y circunstancial.

Esta definición muy genérica es sostenida, no obstante, por los principales tratadistas del tema. Así, desde los que la vituperan, señala RIPERT que: “El motivo es la razón puramente individual y contingente por la cual una persona ha contratado”⁷¹, desde Hispanoamérica LEÓN HURTADO define la causa ocasional como: “los motivos individuales, personales de cada parte”⁷²; mientras que entre los que la alaban, PEÑA Y BERNALDO DE QUIRÓS apunta que: “viene siendo admitida por la Jurisprudencia la teoría subjetiva de la causa individual, impulsiva y determinante, elevando por excepción el móvil a la categoría de verdadera causa”⁷³ y JOSSERAND alega que: “Así nació y se desarrolló, al lado y por encima de la teoría clásica de la causa, un sistema más amplio y psicológico, que toma en consideración no sólo los móviles abstractos y permanentes que se han integrado en el contrato, sino también los móviles concretos, individuales y variables que en un caso determinado, en la especie han inducido a las partes a contratar y han sido, por consiguiente, determinantes”⁷⁴.

La gran interrogante entonces es si constituye la impulsiva una causa del negocio o es solamente un elemento interno sin trascendencia alguna para la

70 BALDO DEGLI UBALDI: *Commentarium...*, cit., folios 162 y ss: “Nam causa impulsiva proprie non est causa, sed est quoddam motivum, sed dic, loquit, et in causa finali, quae proprie est causa”.

71 RIPERT, G. y J. BOULANGER: *Tratado de Derecho Civil, según el Tratado de Planiol*, tomo IV, vol. I (traducción D. GARCÍA DAIREAUX), La Ley, Buenos Aires, 1963, p. 187.

72 LEÓN HURTADO, A.: *La causa*, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1961, pp. 25-26.

73 PEÑA Y BERNALDO DE QUIRÓS, J. M.: “Causa ilícita y fraude de acreedores”, *Anuario de Derecho Civil*, tomo XV, Instituto de Estudios Jurídicos, Madrid, 1962, fascículo IV octubre-diciembre, p. 1086.

74 JOSSERAND, L.: *Derecho Civil*, tomo II, vol. I (traducción S. CUNCHILLOS), ediciones jurídicas Europa-América, Buenos Aires, 1951, p. 112.

relación negocial. La respuesta no resulta fácil, pues se debe partir de que no es una causa propiamente del negocio (al menos desde la perspectiva causalista aristotélica) pero, al ser una causa que impulsa a los agentes a negociar, no caben dudas de que ejercerá una influencia decisiva sobre este, pudiendo entonces ser analizada como una de sus causas, si bien no su causa final.

Para esta tarea lo primero será, como se ha hecho en las dos causas anteriores, decir qué se entiende por causa impulsiva para luego determinar hasta dónde influye en el negocio.

Definir la causa impulsiva como los motivos que llevan a negociar no puede discutirse, toda la doctrina iusfilosófica y civilista están de acuerdo en ello. Lo que sí vale aclarar es que no hay sustento objetivo para decir que son motivos internos de una parte, desconocidos por la otra o por los destinatarios como apuntan los autores citados con un claro influjo de CAPITANT.

El maestro francés para desligarse tanto del causalismo clásico como del causalismo objetivo crea la llamada concepción subjetiva de la causa conocida también como concepción convencional⁷⁵ distinguiendo los motivos que impulsan individualmente a las partes contratantes de los motivos aunados de ambas en el consentimiento. Desde ahí se ataca a los primeros, llamándoles causa impulsiva y alegando su irrelevancia para la vida del negocio, y se pondera a los segundos, tomándolos por causa final del negocio: “La razón consiste en que el contrato es esencialmente un acuerdo de voluntades; el acuerdo de voluntades es quien fija límites a su contenido. Todo lo que han convenido los interesados, es decir, todo aquello en que se han puesto de acuerdo, viene a ser un elemento constitutivo del contrato. Por el contrario, aquello que no han conocido ni deseado las partes contratantes, queda fuera del campo contractual, y, por consiguiente, no puede ejercer ninguna influencia sobre la validez de las obligaciones. Ahora bien, el motivo psicológico que determina a cada uno a obligarse, no forma parte del acuerdo de voluntades”⁷⁶.

Mas, por qué esta distinción, acaso los motivos consentidos de los agentes no son también subjetivos y circunstanciales, siendo por ende “finis operandi” y no “finis operis”. Queda claro que los móviles, individuales o consentidos, no son causa final del negocio pues estos operan en los agentes y no directamente en el ente. Es por ello que cabe concluir que tanto los móviles individuales de cada agente como los comunes de estos son causa impulsiva y no causa final.

75 Vid. MELICH ORSINI, J.: “La causa en la teoría del contrato y sus diversas funciones”, *Anuario de Derecho Civil*, tomo XXXVII, Instituto de Estudios Jurídicos, Madrid, fascículo I, enero-marzo 1984, p. 36.

76 CAPITANT, H.: *De la causa de las obligaciones* (traducción E. TARRAGATO Y CONTRERAS), editorial Góngora, Madrid, 1927, pp. 21-24.

No obstante, la causa impulsiva va a tener una influencia acentuada en la faz dinámica del negocio y por lo tanto es también crucial su estudio para entender el fenómeno negocial.

El mismo CAPITANT⁷⁷, luego de establecer la importancia de los motivos para la constitución del contrato (aun cuando los confunde con la causa eficiente) señala que el Derecho no los toma en consideración, posición cuando menos contradictoria y que además no parece haber triunfado en la doctrina y jurisprudencia francesas de las últimas décadas. Así, señala REIGNÉ: "le but contractuel commun aux parties ou poursuivi par l'une d'elles et pris en compte par les autres; le défaut de cause s'identifierait à l'impossibilité pour les parties d'atteindre ce but contractuel"⁷⁸.

VI. CONSIDERACIONES AD FINEM.

La principal aversión a la doctrina de la causa ha provenido históricamente de su difícil conceptualización, lo cual se repite en las tendencias contemporáneas del Derecho comparado. Resulta lógico que una institución sobre la que no hay consenso en su definición, en sus características y en las funciones que cumple esté destinada a desaparecer. Es por eso que, si se quiere mantener o rescatar a la causa como elemento esencial del negocio jurídico, debe partirse de establecer qué se refiere cuando es invocada.

La dificultad principal a la hora de definir la causa del negocio es lo polisémico del constructo, que alude a distintos fenómenos, todos, eso sí, necesarios para que el ente exista. Así, la filosofía aristotélica califica como causa a cuatro fenómenos que comparten esencia pero que se diferencian sobre todo en su función. De esas cuatro las que más trascienden a la dinámica negocial son la eficiente y la final, estas son además la principal diferencia entre la causa del negocio jurídico y la causa de la obligación y de la atribución patrimonial. Mientras estas últimas se corresponden con una concepción causal efficientista, la primera responde a criterios finalísticos. A estas dos es necesario añadir la causa impulsiva que, aunque no tiene influencia inmediata en el ente sino en el agente, su trascendencia a la relación negocial es determinante.

Los presupuestos teóricos que debe tener una conceptualización válida de la causa son: I.- ha de ser un concepto que tenga una coherencia lógica y epistemológica a fin de que todos los negocios jurídicos concretos encuentren en

77 "El motivo ejerce una influencia decisiva sobre la voluntad del que contrata. Es lo que le determina a obligarse. Existe una relación indiscutible de causa, a efecto entre el motivo y la obligación. Y por eso que el error sobre el motivo no anula la obligación. El Derecho no lo tiene en cuenta; aunque el consentimiento no corresponda a la voluntad efectiva del contratante, admite sin embargo la validez de la obligación." (*De la causa*, cit., pp. 21.)

78 REIGNÉ, P.: "La notion de cause efficiente du contrat en droit privé français", Thèse de doctorat en Droit privé, soutenue en 1993 à Paris 2, p. 25.

ella referencia; 2.- ha de dar respuesta a los problemas que la causa está destinada a resolver; y 3.- ha de tratarse de un concepto abstracto que responda no solo a las funciones clásicas que se le atribuyen sino también a los nuevos vericuetos que puedan surgir en el negocio y en la relación negocial.

Estos presupuestos teóricos conducen a concebir a la causa final del negocio como el tipo negocial genérico, entendido como la síntesis abstracta o elaboración lógico-jurídica de la estructura y los efectos del negocio, que guía cada una de las manifestaciones negociales concretas. Este concepto, que parte de la categoría de tipo ideal axiológico, responde al prototipo que se trazan los agentes negociadores para celebrar sus negocios independientemente de las particularidades de estos, da una respuesta coherente a cada una de las funciones clásicas que la causa ha asumido y tiene la suficiente plasticidad conceptual como para adecuarse a las nuevas circunstancias que puedan darse en el ámbito negocial.

BIBLIOGRAFÍA

ALPA, G.: *Il contratto in generale, I-Fonti, teorie, metodi*, Giuffrè Editore, Milano, 2014.

ALPA, G.: *Manuale di Diritto Privato*, Wolters Kluwer CEDAM, Vicenza, 2015.

ARISTÓTELES: *Analíticos posteriores* (traducción de F. de P. SAMARANCH), Aguilar, Madrid, 1958.

ARISTÓTELES: *Física* (traducción y notas de G. R. DE ECHANDÍA), editorial Gredos, Madrid, 1995.

ARISTÓTELES: *Metafísica* (introducción, traducción y notas de T. Calvo Martínez), editorial Gredos, Madrid, 1994.

BALDO DEGLI UBALDI: *Commentarium in Sextum Codicis Libris*, Lugduni, 1585.

BAUDRY-LACANTINERIE, G. et L. BARDE: *Traité théorique et pratique de Droit civil – Des Obligations*, tome premier, Librairie de la Société du Recueil J-B. Sirey et du Journal du Palais, Paris, 1906.

BETTI, E.: *Teoría general del negocio jurídico* (traducción y concordancias con el Derecho español por A. MARTÍN PÉREZ), editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1959.

BIANCA, C. M.: "Causa concreta del contratto e diritto effettivo", *Rivista di diritto civile*, vol. 60, núm. 2, 2014.

BIANCA, C. M.: *Derecho civil*, tomo III - *El contrato* (traducido por F. HINESTROSA y É. CORTÉS), Universidad del Externado de Colombia, Bogotá, 2007.

BONFANTE, P.: "Il contratto e la causa del contratto", *Rivista di Diritto Commerciale*, I, 1908.

CALASSO, F.: *Il negozio giuridico. Lezioni di storia del diritto italiano*, Giuffrè editore, Milán, 1959.

CAPITANT, H.: *De la causa de las obligaciones* (traducción E. TARRAGATO Y CONTRERAS), editorial Góngora, Madrid, 1927.

CARIOTA-FERRARA, L.: *El negocio jurídico* (traducción, prólogo y notas de M. ALBALADEJO), editorial Aguilar, Madrid, 1956.

CARNELUTTI, F.: *Teoría general del Derecho*, editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1955.

CLAVERÍA GOSÁLBEZ, L. H.: *La causa del contrato*, publicaciones del Real Colegio de España, Bolonia, 1999.

COVIELLO, N. y L. COVIELLO: *Manuale di Diritto civile italiano, Parte Générale*, Società editrice libraria, Roma, 1929.

D'ORS, Á.: *De la guerra y de la paz*, ediciones Rialp, Madrid, 1954.

DABIN, J.: *La teoría de la causa* (traducción, notas y concordancias por F. DE PELSMAEKER), Revista de Derecho Privado, Madrid, 1929.

DE CASTRO Y BRAVO, F.: *El negocio jurídico*, editorial Civitas, Madrid, 1985.

DE RUGGIERO, R.: *Instituciones de Derecho Civil*, volumen primero - *Introducción y parte general, derecho de las personas, derechos reales y posesión* (traducción, notas y concordación con la legislación española de A. SERRANO SUÑER y J. SANTA-CRUZ TEJERO), editorial Reus, Madrid, 1929.

DE LA CÁMARA ÁLVAREZ, M.: "En torno al concepto de la causa de los contratos", *Estudios de Derecho Civil*, editorial Montecorvo, Madrid, 1985.

DEIANA, G.: "Alcuni chiarimenti sulla causa del negozio e dell'obbligazione", *Rivista di diritto civile*, I-II, 1938.

DIEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L.: "El concepto de causa en el negocio jurídico", *Anuario de Derecho Civil*, tomo XVI, Instituto de Estudios Jurídicos, Madrid, 1963

DOMAT, J.: "Los lois civiles par leur ordre naturel", *Œuvres Complètes, tome premier* (revue, corrigée et précédée d'une notice historique sur DOMAT par J. REMY), libraire de jurisprudence, Paris, 1828.

DUALDE, J.: *Concepto de la causa en los contratos (La causa es la causa)*, editorial Bosch, Barcelona, 1949.

ENGISCH, K.: *La idea de concreción en el Derecho y en la ciencia jurídica actuales* (estudio preliminar y traducción de J. J. GIL CREMADES), ediciones Universidad de Navarra, Pamplona, 1968.

ERNST, A.: *La cause est-elle une condition essentielle pour la validité des conventions?*, *Revue Bibliothèque du jurisconsulte et du publiciste*, 1826.

FERRATER MORA, J.: *Diccionario de filosofía*, tomo I A-K, editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1964.

FERRI, G. B.: *Causa e tipo nella teoria del negozio giuridico*, Giuffrè editore, Milán, 1966.

FERRI, G. B.: "Operazioni negoziali 'complesse' e la causa come funzione economico-individuale del negozio giuridico", *Diritto e giurisprudenza, Rassegna di dottrina e di giurisprudenza civile*, anno 123 - Serie III, vol. LXIV, 2008.

FERRI, G. B.: "Equivoci e verità sul negozio giuridico e sulla sua causa", *Rivista internazionale di filosofia del diritto*, vol. 85, núm. 2, 2008.

FINANCE, J.: *Conocimiento del ser*, editorial Gredos, Madrid, 1971.

GALICIA AIZPURÚA, G.: "Algunas consideraciones sobre los elementos esenciales del contrato en el Código civil español", *Revista Boliviana de Derecho*, núm. 26, julio 2018.

GARRIGOU-LAGRANGE, R.: *El realismo del principio de finalidad*, editorial Desclee, Buenos Aires, 1949.

GETE-ALONSO Y CALERA, M. C.: *Estructura y función del tipo contractual*, editorial Bosch, Barcelona, 1979.

GIORGIANI, M.: "La causa del negocio jurídico. Estudio de derecho italiano y comparado" (traducido por L. DIEZ-PICAZO), *Revista de Derecho Notarial*, año XXII, núm. XCIII-XCIV, julio-diciembre, 1976.

GUASP, J.: "Indicaciones sobre el problema de la causa en los actos procesales", *Revista de Derecho Procesal*, núm. 3, 1948.

GUZMÁN BRITO, A.: "Tipo, función y causa en la negocialidad", *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*, núm. 41, diciembre del 2013.

HINESTROSA, F.: "Autonomía privada y tipicidad contractual", *Revista de Derecho Privado*, núm. 24, enero – junio de 2013.

IHERING, R.: *El fin en el Derecho* (traducido por L. RODRÍGUEZ), Rodríguez Serra editor, Madrid, 1911.

JOSSERAND, L.: *Derecho Civil*, tomo II, volumen I (traducción S. CUNCHILLOS), ediciones jurídicas Europa-América, Buenos Aires, 1951.

LAURENT, F.: *Principios de Derecho Civil francés*, tomo XVI, Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, México D.F., 2010.

LEÓN HURTADO, A.: *La causa*, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1961.

MELICH ORSINI, J.: "La causa en la teoría del contrato y sus diversas funciones", *Anuario de Derecho Civil*, tomo XXXVII, Instituto de Estudios Jurídicos, Madrid, fascículo I, enero-marzo 1984.

MILLÁN PUELLES, A.: *Fundamentos de filosofía*, editorial Rialp, Madrid, 1962.

NIVARRA, L., V. RICCIUTO y C. SCOGNAMIGLIO: *Diritto privato*, G. Giappicheli editore, Torino, 2013.

NÚÑEZ LAGOS, R.: "Causa de la 'traditio' y causa de la 'obligatio'", *Antología de textos de la Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, tomo II (coordinado por J. Gómez Gállego), editorial Thomson Civitas, Navarra, 2009.

PEÑA Y BERNALDO DE QUIRÓS, J. M.: "Causa ilícita y fraude de acreedores", *Anuario de Derecho Civil*, tomo XV, Instituto de Estudios Jurídicos, Madrid, 1962, fascículo IV octubre-diciembre.

PERLINGIERI, P.: *Manuale di diritto civile*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli, 2017.

PLANIOL, M.: *Traité Élémentaire de Droit Civil*, tome deuxième, Librairie Générale de Droit & de Jurisprudence, Paris, 1917.

PUGLIATTI, S.: "Nuovi aspetti del problema della causa dei negozi giuridici" y "Precisazioni in tema di causa del negozio giuridico", ambos en *Diritto civile. Metodo-teoria-pratica*, Saggi, Giuffrè editore, Milán, 1951.

REIGNÉ, P.: "La notion de cause efficiente du contrat en droit privé français", Thèse de doctorat en Droit privé, soutenue en 1993 à Paris 2.

RIPERT, G. y J. BOULANGER: *Tratado de Derecho Civil, según el Tratado de Planiol*, tomo IV, vol. I (traducción D. GARCÍA DAIREAUX), La Ley, Buenos Aires, 1963.

ROPPO, V.: *Il Contratto*, Giuffrè, Milano, 2001.

SÁNCHEZ OCEJO, A.: *La nulidad en el Derecho privado*, Jesús Montero editor, La Habana, 1938.

SANGERMANO, F.: "La Causa", *Trattario di Diritto Civile, Contratto in generale* (a cura di P. CENDON), Giuffrè editore, Milano, 2016.

SCIALOJA, V.: *Negocios jurídicos* (traducción de la cuarta edición italiana por F. DE PELSMAEKER E IVÁÑEZ), editorial de la Gavidia, Sevilla, 1942.

SÖLLNER, A.: "Die Causa im Konditionen- und Vertragsrecht des Mittelalters bei den Glossatoren, Kommentatoren und Kanonisten", *Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte*, núm. 77, 1960.

STEENBERGHEN, F.: *Ontología*, editorial Gredos, Madrid, 1957.

TRAVIESAS, M. M.: "La causa en los negocios jurídicos", *Revista general de legislación y jurisprudencia*, vol. 67, núm. 134, 1919.

TRIMARCHI, P.: *Istituzioni di Diritto Privato*, Giuffrè editore, Milano, 2009.

VALDÉS DÍAZ, C.: "Causa de las relaciones jurídicas civiles" *Derecho Civil. Parte General* (bajo su coordinación), editorial Félix Varela, La Habana, 2006.

VIGO, R. L.: *Las causas del Derecho*, editorial Abeledo Perrot, Buenos Aires, 2010.

WEBER, M.: *Gesamte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Verlag von J.C.B. Mohr, Tübingen, 1922.

ZUBIRI, X.: *Naturaleza, Historia, Dios*, Alianza editorial, Madrid, 1987.

