

¿Qué entender por causa del negocio jurídico?

What to understand because of the legal business?

Pedro Luis LANDESTOY MENDEZ *

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: todavía se debate 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 la concepción doctrinal imperante.

PALABRAS CLAVE: Causa; negocio jurídico; tipo negocial; motivos; doctrina jurídica.

ABSTRACT: The cause of the legal business is one of the most controversial topics in private law since its formulation. This controversy continues today: it is still debated between those who want to discard it as useless and those who defend its permanence in doctrine, jurisprudence and legislation. In this adverse context, this article proposes to carry out a study of the cause from its conceptualization, in order to provide a holistic definition of the phenomenon in contrast with the prevailing doctrinal conception.

KEYWORDS: Cause; deal; business type; reasons; legal doctrine.

* Notario de La Habana. Contacto: <pllandestoy@gmail.com>. Fecha de recepción: 20/06/20. Fecha de aprobación: 17/09/20.

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.

¹ ARISTÓTELES, *Analíticos posteriores*, trad. de F. de P. Samaranch, Madrid, Aguilar, 1958, I.2.

² En este sentido, IHERING (*El fin en el Derecho*, trad. Leonardo Rodríguez, Madrid, Rodríguez Serra editor, 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

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 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.

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, Emilio, *Teoría general del negocio jurídico*, segunda edición, trad. A. Martín Pérez, Madrid, editorial Revista de Derecho Privado, 1959, pp. 51-52.

⁴ Así lo sostiene también SÁNCHEZ OCEJO (*La nulidad en el Derecho privado*, La Habana, Jesús Montero editor, 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, Federico, *El negocio jurídico*, Madrid, Civitas, 1985, p. 26.

Todo lo que es, tiene su razón de ser (principio de razón suficiente) y no se conoce plenamente algo mientras no se encuentra una respuesta a su porqué, que lo explique en el orden real o en el lógico. Es por eso que resulta evidente que todo negocio jurídico tiene una causa, que determina y moldea la manifestación de voluntad y la orienta de una determinada manera hacia el objeto. Lo que intentan las diferentes posturas no es afirmar o negar la existencia de la causa en sí, sino valorar la trascendencia que esta tiene para el Derecho.

Así, como se ha repetido en más de una ocasión, la cuidada asepsia de cierta doctrina frente a la causa ha sido más verbal que efectiva, y los ordenamientos “anticausalistas” después de expulsar la causa por la puerta la han hecho entrar por la ventana⁶. Esta última afirmación, sin embargo, no parece tener muchos adeptos en el Derecho contemporáneo. En el Derecho comparado parecería estar triunfando el anticausalismo. Así, los instrumentos europeos supranacionales (DCFR⁷, PECL⁸, Anteproyecto Gan-

⁶ Esta frase la sostienen con similares términos SABORIDO SÁNCHEZ, “La pervivencia de la relevancia jurídica de los propósitos o intereses de las partes en el contrato. La situación de la causa a través de la perspectiva europea y desde los proyectos de reforma francés y español”, en *InDret* 01/2003, p. 12): “resulta cuanto menos sorprendente que, tras esta contundente opción de irrelevancia causal, la unanimidad (o la práctica mayoría) de los comentaristas del DCFR alcancen una misma conclusión: suponer incluidas situaciones de ilicitud o inmoralidad en los propósitos de las partes en el supuesto de hecho regulador de la ilicitud o inmoralidad contractual. ¿Una entrada por la puerta de atrás? ¿O quizás por la ventana, aquello que expulsamos por la puerta?” y WICKER (“*La suppression de la cause par le projet d’ordonnance: la chose sans le mot?*”, en *Recueil Dalloz*, Nº 27, 2015, p. 1557): “*Chassée par la porte, la cause reviendra donc inmanquablement par la fenêtre*”.

⁷ Marco Común Europeo de Referencia.

⁸ Principios del Derecho Europeo de Contratos.

dolfi⁹ y PICC¹⁰) descartan mencionar la causa como requisito del contrato, camino que parecen seguir las reformas de los Códigos civiles del Viejo Continente, todo ello acompañado de una doctrina científica imperante que hace ver a la causa como un tópico obsoleto y superado.

A qué se debe este desprecio por una institución que por siglos ha sido útil para solucionar un sinnúmero de problemáticas para las que la legislación positiva no daba respuestas. Para Martín Pérez existen tres argumentos que se hacen valer en contra de la pervivencia de la causa como requisito esencial del negocio jurídico en la normativa europea, el segundo de los cuales es que: “No es posible ofrecer una definición de causa universalmente aceptada, puesto que, en realidad, significa cosas diversas en diferentes contextos”¹¹.

No es un secreto que el concepto de causa es uno de los tópicos sobre los que más se ha polemizado, lo que, lejos de aclararla, ha envuelto a la institución en una densa oscuridad conceptual. Al respecto, el jurista italiano Giommaria Deiana,¹² 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. Más contundente aún

⁹ Código Europeo de Contratos de la Academia de Pavia.

¹⁰ Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales.

¹¹ MARTÍN PÉREZ, José Antonio: “La causa del contrato ante el proceso de armonización europea (Razones de una desaparición inevitable y quizás aparente)”, en LLAMAS POMBO, Eugenio (coord.), *Estudios de Derecho de Obligaciones. Homenaje al profesor Mariano Alonso Pérez*, t. II, Madrid, La Ley, 2006, p. 285.

¹² DEIANA, Giommaria, “*Alcuni chiarimenti sulla causa del negozio e dell’obbligazione*”, en *Rivista di diritto civile*, I-II, 1938, p. 127.

es Rouast cuando afirma: “*Si vous avez compris la cause, c’est qu’on vous l’a mal expliquée*”¹³.

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 eso que este artículo tiene como claro propósito sistematizar los elementos esenciales de una definición holística de la causa del negocio jurídico a fin de intentar despejar un poco su oscuridad conceptual.

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 eso 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 causa como algo útil de estudiar. Señala al respecto Millán Puelles¹⁴ 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

¹³ Cit. pos MAZEAUD, Denis, “*La cause*”, en 1804-2004. *Le Code Civil, un passé, un présent, un avenir*, Dalloz, 2004, p. 469.

¹⁴ Ver MILLÁN PUELLES, Antonio, *Fundamentos de filosofía*, Madrid, editorial Rialp, 1962, p. 51.

en el exquisito cuidado con que restringió aquélla”¹⁵. 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 mecanicismo geométrico de Descartes y Spinoza, el evolucionismo materialista de Spencer y Darwin, la dialéctica eficiente 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 formales¹⁶. 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

¹⁵ ZUBIRI, Xavier, *Naturaleza, Historia, Dios*, Madrid, Alianza editorial, 1987, p. 289.

¹⁶ *Vid. per omnia* FERRATER MORA, José, *Diccionario de filosofía. Tomo I. A-K*, 5ª ed., Buenos Aires, editorial Sudamericana, 1964, p. 271.

las diferentes modalidades o tipos que puede adoptar¹⁷. Pero, 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 luces¹⁸. Es por eso 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.

¹⁷ En palabras de DUALDE (*Concepto de la causa en los contratos (La causa es la causa)*, Barcelona, editorial Bosch, 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 inconsistentes 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, Alfred, “Die Causa im Konditionen- und Vertragsrecht des Mittelalters bei den Glossatoren, Kommentatoren und Kanonisten”, en *Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte*, n. 77, 1960, pp. 183 y ss.

¹⁸ En la opinión de D’ORS (*De la guerra y de la paz*, Madrid, ediciones Rialp, 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”.

III. CAUSA EFICIENTE

Comenzar hablando de la causa eficiente es una necesidad. 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 válido¹⁹.

La eficiente es, en términos de Aristóteles, “[...] aquello de donde proviene el inicio primero del cambio”²⁰. 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 pro-

¹⁹ 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 NÚÑEZ LAGOS (“Causa de la <traditio> y causa de la <obligatio>”, en GÓMEZ GÁLIGO, Javier (coord.) *Antología de textos de la Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, t. II, Navarra, editorial Thomson Civitas, 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”, en *Revista de Derecho Procesal*, n. 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 agitatur*, descartando como figuras que pertenecen a otra serie de cuestiones, las llamadas causas materiales, causas formales o causas finales del acto mismo”.

²⁰ ARISTÓTELES: *Metafísica*, ed. Tomás Calvo Martínez, Madrid, Gre-dos, 1994, p. 208.

ducción al darse una preexistencia, así la causa eficiente tiene que preexistir a su efecto y por lo tanto ser distinta de este. 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”²¹.

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)²². 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.

²¹ STEENBERGHEN, Fernand van, *Ontología*, Madrid, Gredos, 1957, p. 144.

²² *Vid per omnia*. DELGADO VERGARA, Teresa, “Comentario del artículo 47”, en *Comentarios al Código civil cubano*, tomo I *Disposiciones generales, Libro Primero Relación jurídica*, vol. II - *Artículos del 38 al 80*, dirigido por Leonardo Pérez Gallardo, La Habana, editorial Félix Varela, 2014, pp. 103 y ss.

Una primera tesis que se podría sostener es que la causa eficiente del negocio es la autonomía privada. Pero, analizar qué tipo de causa es la autonomía privada en relación con el negocio jurídico es algo engorroso, pues la autonomía privada, entendida como el poder de autodeterminación de la persona, se corresponde más a la noción de causa material. Aristóteles define a la materia como “[...] aquello desde lo cual, permaneciendo intrínseco a lo que deviene, es engendrada la cosa”²³, 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 algo²⁴. 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”²⁵.

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 eso que la segunda tesis tampoco es aceptada, aunque da luces en relación con la que –a juicio del investigador– es la tesis correcta.

²³ ARISTÓTELES, *Física*, ed. Guillermo R. de Echandía, Madrid, Gredos, 1995, p. 54.

²⁴ Vid. VIGO, Rodolfo L., *Las causas del Derecho*, 2ª ed., Buenos Aires, editorial Abeledo Perrot, 2010, p. 38.

²⁵ DE CASTRO Y BRAVO, Federico, *El negocio... cit.*, p. 12.

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 declaración de voluntad. Desde esta perspectiva es dable ver cómo la declaración 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

Sobre la causa final, 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”²⁶. 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”²⁷ 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 final²⁸.

²⁶ VIGO, Rodolfo L., *Las causas...*, *op. cit.*, p.119.

²⁷ ARISTÓTELES, *Metafísica...* *op. cit.*, p. 208.

²⁸ Ver GARIBOTTO, Juan Carlos, *La causa final del acto jurídico*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1985; RIVERA, Julio Cesar, *Instituciones de Derecho Civil Parte General*, t. II, 3ª ed., Buenos Aires, editorial Lexis Nexis Abeledo Perrot, 2004, pp. 505 y 506; VIDELA ESCALADA, Federico, *La causa final en el derecho civil*, Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1968.

Desde la perspectiva de la metafísica aristotélica, la causa final es considerada la causa de las causas²⁹, 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”³⁰. 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*”³¹, 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 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”³².

²⁹ Vid per omnia GARRIGOU-LAGRANGE, Reginald, *El realismo del principio de finalidad*, Buenos Aires, editorial Desclee, 1949, *passim*.

³⁰ TOMÁS DE AQUINO, *De principis naturae*, cit. pos FINANCE, Joseph de: *Conocimiento del ser*, Madrid, Gredos, 1971, p. 419.

³¹ BALDO DEGLI UBALDI, *Commentarium in Sextum Codicis Libris*, Lugduni, 1585, título XLIV, Lex Primus, Nº 12, folio 162.

³² DE RUGGIERO, Roberto, *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 Antonio Serrano Suñer y José Santa-Cruz Teijeiro, Madrid, Reus, 1929, pp. 279.

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 filosófico³³ como en el jurídico³⁴ 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

³³ VIGO, Rodolfo L., *Las causas...*, *op. cit.*, p. 122.

³⁴ DIEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis, “El concepto de causa en el negocio jurídico”, en *Anuario de Derecho Civil*, t. XVI, Madrid, Instituto de Estudios Jurídicos, 1963, fascículo I enero-marzo, pp. 30-32.

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 formal³⁵. 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.

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 este³⁶. Se hace imprescindible acotar que la causa formal del negocio

³⁵ Vid. ARISTÓTELES: *Metafísica...* cit., 36-b, 11.

³⁶ En la doctrina patria, VALDÉS DÍAZ (“Causa de las relaciones jurídicas civiles” en *Derecho Civil. Parte General*, bajo su coordinación, La Habana, editorial Félix Varela, 2006, p. 234) identifica a la forma del negocio jurídico con la manera en que se exterioriza la voluntad.

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. Scialoja³⁷, de Ruggiero³⁸, Betti³⁹ y principalmente Pugliatti⁴⁰).

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 jurídica⁴¹.

³⁷ SCIALOJA, Vittorio, *Negocios jurídicos*, trad. Francesco de Pelsmaecker e Iváñez, Sevilla, editorial de la Gavidia, 1942, pp. 74 y ss.

³⁸ DE RUGGIERO, Roberto, *Instituciones...* op. cit., pp. 278 y ss.

³⁹ BETTI, Emilio, *Teoría general...*, op. cit., pp. 132 y ss.

⁴⁰ PUGLIATTI, Salvatore, “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.

⁴¹ Para la relación armónica entre autonomía privada y tipo negocial *vid per omnia*: HINESTROSA, Fernando, “Autonomía privada y tipicidad contractual”, en *Revista de Derecho Privado*, núm. 24, enero – junio de 2013, pp. 3 y ss.

El tipo negocial genérico se ubica dentro de la categoría de tipo ideal⁴², 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.

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 particulares⁴³. 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 negocio⁴⁴, bien entendida esta como razón

⁴² *Vid per omnia*. WEBER, Max, *Gesamte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Verlag von J.C.B. Mohr, Tübingen, 1922, pp. 192 y ss.

⁴³ Cfr. GETE-ALONSO Y CALERA, María del Carmen, *Estructura y función del tipo contractual*, Barcelona, editorial Bosch, 1979, p. 533; TRIMARCHI, Pietro, *Istituzioni di Diritto Privato*, diciottesima edizione, Milano, Giuffrè editore, 2009, p. 193.

⁴⁴ Así también lo entiende GUZMÁN BRITO (“Tipo, función y causa en la negocialidad”, en *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.

económico-jurídica⁴⁵, como fin económico y social⁴⁶ o como función práctico-social⁴⁷, 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 Bonfante⁴⁸, parte de definir la causa del negocio jurídico como “el fin económico y social reconocido y protegido por el Derecho”⁴⁹, 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”⁵⁰. He aquí el peligro que señalaba de la Cámara acerca de las teorías 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 con-

⁴⁵ Ver COVIELLO, Nicola y COVIELLO, Leonardo, *Manuale di Diritto civile italiano, Parte Generale*, Roma, Società editrice libraria, 1929, pp. 430 y ss.

⁴⁶ Ver DE RUGGIERO, Roberto, *Instituciones... cit.*, pp. 278 y ss; BETTI, Emilio, *Teoría general... op. cit.*, pp. 132 y ss.

⁴⁷ Ver CARIOTA-FERRARA, Luigi, *El negocio jurídico*, traducción, pról. Manuel Albaladejo, Madrid, editorial Aguilar, 1956, p. 489.

⁴⁸ Ver BONFANTE, Pietro, “Il contratto e la causa del contratto”, en *Rivista di Diritto Commerciale*, I, 1908, pp. 115 y ss.

⁴⁹ DE RUGGIERO, Roberto, *Instituciones... op. cit.*, p. 281.

⁵⁰ *Idem.*

tractuales que encajen dentro de los esquemas típicos contemplados por el legislador, es casi insoslayable.”⁵¹

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: “[...] 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”⁵². 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”⁵³.

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 legitima-

⁵¹ DE LA CÁMARA ÁLVAREZ, Manuel, “En torno al concepto de la causa de los contratos”, en *Estudios de Derecho Civil*, Madrid, editorial Montecorvo, 1985, p. 538.

⁵² BETTI, Emilio, *Teoría general...* op. cit., pp. 140-142.

⁵³ *Ibidem*, pp. 152-153.

ción 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 desecharán. Es por esta preexistencia inmanentista de la causa a la ley y a los objetivos sociales que puede hablarse de causas ilícitas o inmorales⁵⁴.

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 intelectual⁵⁵ 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*

⁵⁴ *Apud.* CLAVERÍA GOSÁLBEZ, Luis Humberto, *La causa del contrato*, Bolonia, Real Colegio de España, 1999, p. 16.

⁵⁵ Resulta imprescindible distinguir esta elaboración intelectual de la manifestación de voluntad para lo que se traen a colación las palabras de SCIALOJA (*Negocios...*, *op. 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*.”

en aquella⁵⁶. Así lo entiende también Engisch cuando afirma que “[...] el tipo ideal no se concibe arbitrariamente, sino que se construye en función de manifestaciones empíricas”⁵⁷.

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,

⁵⁶ Así, esta concepción de la causa no entra en contradicción con la denominada “causa concreta del negocio”, tan valorada en la actualidad por la doctrina y la jurisprudencia, más bien la define sin necesidad de incorporar a los motivos (causa impulsiva) al concepto de causa final. Aquí los motivos actúan como causa mediata es decir como causa de la causa. Por su parte, es precisamente la idea de tipo la que distingue esta tesis de la sostenida por FERRI (*Causa e tipo nella teoria del negozio giuridico*, Milán, Giuffrè editore, 1966, *passim*; “Operazioni negoziali <complesse> e la causa come funzione economico-individuale del negozio giuridico”, en *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”, en *Rivista internazionale di filosofia del diritto*, vol. 85, núm. 2, 2008, pp. 171 y ss.) pues este autor al fundamentar la causa como función económica-individual sostiene que todo contrato es el que resulta de su causa en concreto y el tipo expresa solamente un modelo de organización de intereses identificando tipo con tipicidad legal.

⁵⁷ ENGISCH, Karl, *La idea de concreción en el Derecho y en la ciencia jurídica actuales*, ed. Juan José Gil Cremades, Pamplona, ediciones Universidad de Navarra, 1968, p. 440.

concluye el maestro italiano: “El fin del acto consiste, pues, en un suceso futuro en el que se desarrolla un interés del agente”⁵⁸.

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.

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. Baldo⁵⁹ 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.

⁵⁸ CARNELUTTI, Francesco, *Teoría general del Derecho*, Madrid, editorial Revista de Derecho Privado, 1955, p. 312.

⁵⁹ BALDO DEGLI UBALDI, *Commentarium...*, *op. 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.*”

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”⁶⁰, desde Latinoamérica León Hurtado define la causa ocasional como: “los motivos individuales, personales de cada parte”⁶¹; 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”⁶² 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”⁶³.

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

⁶⁰ RIPERT, Georges y BOULANGER, Jean, *Tratado de Derecho Civil, según el Tratado de Planiol*, t. IV, vol. I, trad. Delia García Daireaux, Buenos Aires, La Ley, 1963, p. 187.

⁶¹ LEÓN HURTADO, Avelino, *La causa*, Santiago de Chile, Editorial Jurídica de Chile, 1961, pp. 25-26.

⁶² PEÑA Y BERNALDO DE QUIRÓS, José María, “Causa ilícita y fraude de acreedores”, en *Anuario de Derecho Civil*, t. XV, Madrid, Instituto de Estudios Jurídicos, 1962, fascículo IV octubre-diciembre, p. 1086.

⁶³ JOSSERAND, Louis, *Derecho Civil*, t. II, vol. I, trad. Santiago Cunchillos, Buenos Aires, ediciones jurídicas Europa-América, 1951, p. 112.

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 convencional⁶⁴ 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”⁶⁵.

⁶⁴ Vid. MELICH ORSINI, José, “La causa en la teoría del contrato y sus diversas funciones”, en *Anuario de Derecho Civil*, t. XXXVII, Madrid, Instituto de Estudios Jurídicos, fascículo I, enero-marzo 1984, p. 36.

⁶⁵ CAPITANT, Henri, *De la causa de las obligaciones*, trad. Eugenio Taragato y Contreras, Madrid, editorial Góngora, 1927, pp. 21-24.

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. 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 Capitant⁶⁶, 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*”⁶⁷.

VI. A MODO DE CONCLUSIONES

La principal aversión a la doctrina de la causa ha provenido históricamente de su difícil conceptualización, lo cual se repite en

⁶⁶ “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... op. cit.*, p. 21.)

⁶⁷ REIGNÉ, Philippe, “*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.

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. 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: 1.- ha de ser un concepto que tenga una coherencia lógica y epistemológica a fin de que todos los negocios jurídicos concretos encuentren en 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.