

+ M. B. Cueva García _____

Profesor de Derecho Procesal Civil en la Uni-
versidad Central _____

+ EL PROBLEMA DE LA CAUSA
EN EL DERECHO CIVIL Y EN
EL DERECHO CAMBIARIO==



ÁREA HISTÓRICA
DEL CENTRO DE INFORMACIÓN INTEGRAL

INTRODUCCION

Desde hace algún tiempo, los Tratadistas vienen librando ruda batalla, en el mundo europeo, alrededor del problema de la subsistencia o insubsistencia de la causa, como elemento generador de las obligaciones civiles. Ha sido principalmente en Francia y Bélgica donde se ha escrito más y se ha argumentado con mayor ardimiento, sin que hasta este instante podamos considerar como resuelta la cuestión en favor de uno o de otro bando.

Al trasladarse la cuestión a nuestro terreno, el problema se ha complicado más aún, por la facilidad con que se han acogido, como si dijéramos sin beneficio de inventario, las tesis francesas, especialmente las causalistas, para de allí, en uso y abuso de la teoría y de la Jurisprudencia, pretender encaminar la doctrina por senderos que no consideramos sean los de la verdad, los de nuestra verdad jurídica, tal como estamos obligados a vivirla, a la luz de la norma jurídica que nos rige. Puede ser también que este breve trabajo sirva para que se piense en una reforma, ya sea para la supresión del concepto de causa, como factor esencial de las obligaciones, ya sea para que, de querer perseverar en el causalismo, sea por lo menos dentro de normas que permitan un campo más amplio de acción para los Tribunales de Justicia.

Si esto decimos del Derecho Civil, en el Derecho Cambiario, encuadrados dentro de la Reglamentación Uniforme de La Haya y con una Ley de Cheques de clara inspiración moderna, puede ser útil el hacer un pequeño aporte de doctrina, que es a lo que se dirige la parte final de este trabajo.

Y como la experiencia profesional nos ha mostrado con cuanta facilidad y con cuan prodigiosa frescura se han

citado doctrinas y Códigos que no coinciden con la tesis de nuestro Código Civil, estimamos que puede ser labor útil la que realiza este reducido trabajo.

Diferentes conceptos de causa

Frente al acertado y vigoroso ataque de los anticausalistas, el concepto de causa ha ido cambiando fundamentalmente, de tal modo que, a estas horas, tenemos una completa evolución de aquel concepto. Lo que se consideró como causa hace un siglo es anatematizado, en suprema angustia de defensa, por los actuales sostenedores de la exigencia de la causa, como elemento esencial de las obligaciones.

En realidad, para que exista obligación es suficiente con que haya capacidad, consentimiento y objeto. De ahí que me parezca del todo acertada la frase de Giorgi, en su Teoría de las Obligaciones, cuando dice que, con la causa, se ha creado el cuarto lado del triángulo.

Para precisar conceptos, oigamos la clasificación hecha en uno de los mejores trabajos realizados en torno a esta importante materia:

"Se explica así que los conceptos de Domat con todos sus derivados, no pudiesen dar satisfacción a los partidarios de la causa. Capitant llegó en su auxilio abordando el problema desde otro punto de vista".

"La palabra causa, tiene en el derecho tres acepciones distintas. Puede ser fuente, fin y motivo".

"La causa-fuente responde al concepto lógico de la palabra. Es el antecedente, es el origen de la obligación que se presenta así como una consecuencia, como un efecto. La causa de la cual provienen las obligaciones son los hechos y los actos jurídicos (contratos, cuasi-contratos, delitos, cuasi-delitos y ley, de acuerdo a la clasificación clásica de las fuentes de las obligaciones").

"Ninguna persona cuerda se obliga sino en vista de un fin que espera obtener. Obligarse sin una finalidad es obra de insensatos. El fin perseguido es lo que determina a las partes a la realización de cierto contrato y no de un contrato cualquiera".

"Si se busca convertirse en dueño de una cosa mediante un precio, se concertará nada más que una compra-ven-

ta. Si se busca aprovechar sólo el uso de una cosa ajena, se contratará una locación o un comodato. El fin perseguido es así la causa de haberse obligado”.

“El motivo o causa impulsiva, es la razón mediata personal, ordinariamente reservada, que lleva a cada contratante a obligarse”.

“Para diferenciar la causa impulsiva o motivo de la causa-fin, se tiene en cuenta que la causa-fin es común a ambos contratantes y la misma en todas las obligaciones iguales. Los motivos son individuales, varían al infinito en obligaciones semejantes. No influyen en la suerte de la obligación, salvo que se hagan conocer y bilateralmente se acepten como una condición. Entonces ya constituyen el fin y pierden su categoría de motivos”.

“Todos los compradores persiguen el mismo fin: convertirse en titulares del dominio sobre las cosas compradas. Si la relación jurídica que concluyen no les asegura ese fin, hay un defecto o vicio en la causa que invalida el acto celebrado. Las dos partes contratantes saben cual es el fin que corresponde al contrato que concluyen. Esto es, cuál es la causa de su obligación y en vista de la cual contrataron”.

“Pero todos los compradores que contratan para llegar al mismo fin expresado de convertirse en titulares del dominio, obran impulsados por motivos diversos. Uno querrá ser dueño para habitar el inmueble, el otro para percibir la renta que devengue, un tercero para demoler el edificio y convertirlo en parque, etc. Los motivos no influyen así en la obligación y carecen de efecto jurídico”.—“El Problema de la Causa” por Enrique V. Galli, págs. 101 a 103.

Esta variada concepción de lo que se ha de entender por causa, ha determinado que las definiciones de causa tengan tantas diferencias, que hasta llegan a desconcertar al investigador. El mismo Profesor Galli ha tenido la prolijidad de coleccionar una serie numerosa de definiciones. Veamos algunas:

“La razón de ser o la razón jurídica de la obligación”. —Bufnoir.

“Es el principio generador de la obligación, la circunstancia que hace que se esté obligado”.—Huc.

“Es la persecución por el obligado de una satisfacción patrimonial o personal para él o para otros”.—Reverand.

"El fin inmediato y por consecuencia esencial en vista del cual se contrata".—Baudry-Lacantinerie et Barde.

"El interés jurídico que las partes tienen en vista y determina su voluntad, el cual interés debe ser real, serio y lícito".—Beudant.

"La causa es el fin abstracto, inmediato rigurosamente idéntico en todos los actos jurídicos correspondientes a la misma categoría, que persigue fatalmente el autor o los autores de un acto jurídico determinado".—Bonnecase J.

"Es, lo que determina esencialmente a la parte a obligarse porque constituye el fin directo e inmediato que espera obligándose".—Demolombe.

"Es el motivo determinante, la razón, el por qué de la obligación".—Larombiere.

"La causa de las obligaciones es: el motivo jurídicamente suficiente que determine al autor de la promesa a obligarse".—Aubry et Rau.

Veamos ahora lo que juzga de todo esto y cómo concibe la causa el actual pontífice del causalismo, Profesor Henri Capitant, en su obra "De la Causa de las Obligaciones":

"La mayor parte de los escritores dice que en los contratos sinalagmáticos la obligación de cada contratante tiene por causa la obligación del otro; ahora bien, tal definición está vacía de sentido, en efecto, hace notar simplemente, que cada parte se obliga porque la otra se obliga igualmente; por ejemplo: que en la venta el vendedor consiente en vender porque el comprador consiente en comprar y recíprocamente".

"Esta definición no nos enseña nada que no esté ya contenido en la noción del consentimiento".

"Si la causa no fuera más que esto, tendrían razón los autores anticausalistas diciendo que se confunde con el consentimiento".

"Algunos intérpretes, llevando un poco más lejos el análisis, observan que la causa de la obligación de una parte es el objeto de la obligación de la otra; es decir, que la causa de la obligación del vendedor, es el precio, y la del comprador, la cosa vendida. Esto es decir más, pero todavía resulta concepto incompleto. Con razón se objeta que la causa así entendida se confunde con el objeto; que tales intérpretes son víctimas de una ilusión, porque se colocan

en un punto de vista especial al considerar el objeto de cada obligación. Hablando de la causa, se refieren siempre al objeto. Así, la causa no sería un elemento distinto, y Laurent (T. XVII, núm. 111) ha podido afirmar en consecuencia que un contrato es perfecto desde que existen las tres primeras condiciones exigidas por el Art. 1.108: consentimiento, capacidad y objeto".

"La imperfección de estas definiciones procede de que sus autores no han tenido un concepto bastante claro de la cosa que se trataba de definir. Todo se simplifica, por el contrario, y la respuesta que buscamos se presenta fácil si partimos de la identidad de las nociones de fin y causa, pues basta buscar cuál es el fin pretendido por cada una de las partes, y no es cosa difícil precisar este fin. En realidad, es evidente que si una parte se compromete, no lo hace solamente para que la otra se obligue también. Las dos obligaciones correlativas son como el primer paso para preparar el resultado definitivo, que no es otro sino la realización de las prestaciones pactadas. Lo que determina a una persona a vender sus cosas, no es sólo la promesa hecha por el comprador de pagar el precio convenido, sino el deseo de tener a su disposición la suma prometida".

"A su vez el comprador consiente en pagar el precio por adquirir la propiedad pacífica y útil de la cosa vendida" (1).

"En un contrato sinalagmático, por ejemplo, la causa que determina a obligarse a las dos partes, es la voluntad de obtener la realización de la prestación que le ha sido prometida en cambio" (2).

(1) "No decimos simplemente que el comprador quiere adquirir la propiedad, porque, ¿de qué le serviría ser jurídicamente propietario de la cosa vendida, el mismo día que tiene lugar el contrato, si de hecho no se le hace entrega de la misma, o si no puede disfrutar de ella por causa de un vicio oculto, o de una servidumbre ignorada? Lo que quiere es la propiedad y la posesión pacífica y útil".

(2) "Podrá objetarse a nuestro análisis que el que contrata no quiere ligar íntimamente la realización de su obligación a la del fin que persigue, porque a veces consiente cumplir su prestación antes que la otra parte. Así el vendedor a término entrega la cosa sin recibir inmediatamente el precio. Está conforme con romper, provisional-

"Este análisis de la causa difiere, sin duda, algo de que acostumbran a hacer los civilistas, pero nos parece que no se le puede censurar de inexacto. Por lo menos, no innova nada, ni es inédito tampoco, pues se le encuentra en un importante estudio de M. Lobbè y aparece igualmente en numerosas resoluciones de la jurisprudencia. (Obra citada, págs. 41-43).

A su tiempo aplicaremos lo que queda copiado al concepto de causa, según nuestra legislación.

La causa en la Legislación francesa y en otras

El problema de la causa lo resuelve el Código Francés en los artículos 1.108, 1.131, 1.132 y 1.133. Copiemos tales disposiciones:

"1.108.—Quatre conditions sont essentielles pour la validité d'une convention:

Le consentement de la partie qui s'oblige;

Sa capacité de contracter;

Un objet certain qui forme la matière de l'engagement;

Une cause licite dans l'obligation".

"1.131.—L'obligation sans causa, ou sur une fausse causa, ou sur une causa illicite, ne peut avoir aucun effet".

"1.132.—La convention n'est pas moins valable, quoique la causa n'en soit pas exprimée".

"1.133.—La causa est illicite, quand elle est prohibée

mente al menos, el lazo que une su obligación con el fin al cual debe conducirla".

"Es fácil deducir que el fin perseguido constituye siempre el factor decisivo de la manifestación de voluntad. Que la ejecución del contrato se verifique simultánea o sucesivamente por ambas partes, no cambia nada al contenido del acto de volición; no es más que una variante impuesta por las circunstancias o la naturaleza del contrato. Cuando el vendedor realiza él primero la ejecución, lo hace para obtener el pago del precio, y esta ejecución reviste en su pensamiento un carácter previsorio. Siempre es, como la obligación misma, medio para llegar al fin".

par la loi, quand elle est contraire aux bonnes mœurs ou à l'ordre public".

Como se ve, el Código Francés, a diferencia del nuestro, no definió el concepto de causa, con lo cual la legislación ha podido resistir todos los embates, modificando el concepto y la apreciación de la causa, según las circunstancias de cada caso, a tal punto que no faltó el necesario **esprit** para decir que los tres artículos que hablan de la causa son "una especie de **passe-partout** del cual se sirven los tribunales para las más variadas hipótesis".

El Código Español definió el concepto de causa en el Art. 1.274, diciendo: "En los contratos onerosos se entiende por causa, para cada parte contratante, la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte; en los remuneratorios, el servicio o beneficio que se remunera, y en los de pura beneficencia, la mera liberalidad del bienhechor".

El Código Uruguayo se expresa así, en el Art. 1.287: "En todo contrato oneroso, es causa para obligarse cada parte contratante, la ventaja o provecho que le procura la otra parte. Si el contrato es gratuito, la causa se encuentra en la mera liberalidad del bienhechor".

El Código Argentino, justamente considerado como anticausalista, dice, en el Art. 499: "No hay obligación sin causa, es decir, que se deriva de uno de los hechos, o de uno de los actos lícitos o ilícitos, de las relaciones de familia, o de las relaciones civiles".

Como se ve, el concepto de causa varía en las legislaciones, sea que la definan o no, sea que le den o no un valor determinante en la validez de las obligaciones. Veamos ahora, cómo define y aprecia la causa nuestro Código.

La causa en la legislación chilena y ecuatoriana

El Art. 1.467 del Código Chileno, al que corresponde el 1.457 del nuestro, dice:

"No puede haber obligación sin una causa real y lícita; pero no es necesario expresarla. La pura liberalidad o beneficencia es causa suficiente".

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

"Así la promesa de dar algo en pago de una deuda que no existe, carece de causa; y la promesa de dar algo en recompensa de un crimen o de un hecho inmoral, tiene una causa ilícita".

Hemos de reconocer que, en la clasificación de la causa, que anotamos anteriormente, este Código, que quiso definir la causa, se colocó en la división que los tratadistas llaman **causa motivo**.

Desde luego, si hay algo que merezca la más firme observación es lo poco afortunado de los ejemplos. Nuestro Código se distingue, por regla general, por su honda y clara filosofía. Por desgracia ésta no le asistió cuando, luego de tener la prolijidad de la definición, quiso tenerla con poner ejemplos.

Si la causa es el motivo que induce al acto o contrato, si se sitúa la causa en el terreno absolutamente subjetivo, es lamentable que, al poner ejemplos, se pase decididamente al campo de lo objetivo; al decir que la promesa de dar algo en pago de una deuda que no existe carece de causa, es decir, carece de motivo que impulsó al acto o contrato.

Si analizamos el primer ejemplo, hemos de convenir en que la causa, el motivo que indujo al acto o contrato, ni hace falta ni tiene por qué influir para el efecto de la validez de la obligación. En realidad, cuando se contrae obligación de dar algo en pago de una deuda que no existe, la obligación es nula, porque hubo error, es decir, un consentimiento erróneo.

Cuando se ofrece algo en recompensa de un crimen, tenemos que situarnos, para el estudio total del problema, en el doble punto de vista de cada uno de los contratantes: para el que va a recibir el estipendio por la perpetración del hecho, puede ser que el motivo que le induce al acto o contrato sea hasta santo, quizá llevar pan al hogar enhambrecedo, en cuyo caso, desde este punto de vista y tomando estrictamente la definición de causa, veríamos que el motivo que le indujo a obligarse a cometer el crimen, no sólo no fue inmoral, sino más bien laudable. Y todo porque no queremos simplificar humanamente las cosas, para concluir buenamente que ese contrato es nulo por objeto ilícito, que es lo verdadero, lo cierto y lo sencillo.

Nos queda aún por considerar que el aspecto subjetivo, planteado por la definición, nos lleva a dificultades ca-

da vez crecientes, cuando entramos a analizar los motivos que indujeron a cada uno de los obligados, para de allí deducir, en una intrincada investigación psicológica, cuál fue el motivo, lícito o ilícito, que indujo al acto o contrato.

Enfocados a estas dificultades, los comentadores han tenido que apelar a un subterfugio, a distinguir donde la ley no distinguió y a remontarse a los orígenes romanos de las obligaciones, para establecer una clasificación de causas próximas y causas remotas, con lo cual quieren salir airosos de la dificultad. Veamos lo que dice al respecto uno de los más respetables comentadores del Código Civil Chileno:

"La jurisprudencia reconoce, en consecuencia, dos géneros de causa de la obligación: la remota y la próxima o inmediata. Aquella queda entregada al arbitrio o capricho del contratante: que yo compre la casa para habitarla, para arrendarla, para emplearla en un objeto ilícito, nada importa; el vendedor no se obligó a entregarla y sanearla sino por el precio y no por el propósito final o remoto que tuvo en mira; la adquisición del precio es entonces la causa legal de su obligación".—José Clemente Fabres.—"Examen Crítico Jurídico de la Nulidad y la Resición".—Pág. 80.

La división es ingeniosa, pero ofrece el inconveniente de que, al desdoblar el motivo que indujo al acto o contrato, se desplaza ya el concepto de causa, sacándolo de la **causa-motivo**, para situarlo en la **causa fin**, lo cual no pudo haber querido el legislador, que tan claramente definió el vocablo.

Para refutar este intento de trasladar el concepto, nos será necesario apelar otra vez al pontífice de la subsistencia del concepto de causa, para que él se encargue de anatematizar la escapatoria:

"4. Las explicaciones precedentes permiten distinguir fácilmente el concepto de **causa** o **fin del motivo** o **móvil determinante**, que decide al deudor a obligarse" (3).

"El motivo es la razón contingente subjetiva, y, por lo

(3) "Los juristas alemanes emplean la palabra de "Beweggrund" para designar el **motivo**, y lo oponen a "Rechtsgrund", que es la causa del acto jurídico".

mismo variable de individuo a individuo, que determina a una persona a hacer un contrato. Así, uno vende determinada cosa porque, tiene necesidad de dinero para pagar deudas o porque abandona el lugar donde está situada esta cosa, o porque quiere adquirir otra más remuneradora, etc. De la misma manera el comprador se determina por consideraciones harto distintas, según los casos. El que toma a préstamo, lo hace bien por pagar una deuda, bien por especular, bien por edificar, bien por cualquier otra razón".

"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 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. ¿Cómo se explica esto?"

"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".

"Efectivamente; en tanto que el acreedor conoce siempre o casi siempre (4) la causa de la obligación de su deudor, porque en principio esta causa se desprende de la naturaleza misma del contrato hecho, ignora las más de las veces por qué este último se ha obligado, pues tal motivo le es indiferente al acreedor, y el deudor tiene interés con frecuencia de no revelarlo por temor de que su conocimiento influya

(4) "Decimos **casi siempre**, porque se dan casos excepcionales, en que la causa de la obligación del deudor es exterior al contrato por el cual éste se obliga con el acreedor".

en las condiciones del contrato. El motivo, a diferencia del fin, no forma parte del acto volitivo del deudor. No tiene nada de jurídico; precede al acuerdo de voluntades. Poco importa que sea verdadero o falso, lícito o ilícito; el deudor no queda por eso menos válidamente obligado. Poco importa también que el acreedor lo haya conocido o no; no basta para que por el contrato resulte obligado".

"Otra cosa sería si las partes le hubieran concedido la importancia de un elemento, es decir, si hubiera sido para las dos partes la causa eficiente del acuerdo".

"Nos servirá un ejemplo para fundar esta distinción. Supongamos que una persona compra un inmueble para instalar en él cierta casa de juego, pero oculta su intención al vendedor. No hay duda que la venta sería válida, y que el comprador, si la policía cierra la casa, no podrá anular el contrato. Mas, por el contrario, la venta estará viciada de nulidad, si se trata de un inmueble que servía para la explotación de juego, o si las dos partes se han puesto de acuerdo en que la venta se hiciera para organizar esta explotación. Más tarde veremos el interés de distinción semejante".

"Como se ve, es necesario no confundir la causa con el motivo determinante. El motivo es un factor psicológico que no está comprendido en el acto de voluntad que crea la obligación, y por eso no es un elemento constitutivo del convenio de voluntades, al paso que la causa es parte integrante de este acto de voluntad, y, por consecuencia, del contrato" (5).

"No es posible confundir el uno con el otro, y hay que guardarse de decir, como lo hacen ordinariamente los autores, que la causa es el móvil inmediato, directo (causa próxima), y el motivo la causa secundaria, lejana (causa

(5) "Puede añadirse que el motivo hace relación ordinariamente al pasado, determina la manifestación de voluntad, mientras que el fin no se alcanza sino en lo futuro, o, por lo menos, lo más pronto, al momento mismo de contratar. Así, pues, no es una verdad inconcusa que el motivo sea un hecho anterior. En el ejemplo indicado en el texto (adquisición de una casa para instalar juegos de azar), el motivo se aproxima sensiblemente al fin; hasta puede decirse que es un fin secundario. Pero queda fuera del contrato, a no ser que las partes expresamente se refieran a él".

remota), que mueve a obrar. Con estas excepciones se hace fácil la confusión y se desconoce la diferencia esencial que existe entre la causa, o fin previsto por el obligado, y el motivo o móvil psicológico que le decide a concertar el convenio" (6). (Obra citada, págs. 26 y siguientes).

He ahí cómo el gran maestro, el bizarro defensor del concepto de causa como elemento de validez de las obligaciones, condena firmemente la habilidosa división de la **causa motivo**, en el desdoblamiento escolástico de motivo próximo y motivo remoto.

Convengamos, en hipótesis, en la condenada división del motivo y veamos a donde nos conduce, dentro de nuestra legislación, el error de aceptar, apartándonos de la letra clarísima del Código Civil, aquello de la causa remota, o sea que, en el contrato de compra-venta, por ejemplo, la causa de la obligación del vendedor, es la adquisición del precio.

Supongamos que el vendedor ha entregado la cosa vendida y no ha recibido el precio. Como la causa de la obligación del vendedor fue la adquisición del precio, tenemos que convenir en que, por no haberse pagado el precio, la obligación carece de causa, en cuyo caso, habría que considerarla, como absolutamente nula. ¿Podría, en ese caso, aprovechar el vendedor de la garantía de demandar la resolución del contrato por falta de pago? No, porque no podría admitirse que se demande la resolución de un contrato absolutamente nulo. Y sí, en lugar de pretender la resolución, reclamase el cumplimiento de la obligación, demandando el pago del precio, habría que objetarle que no puede reclamar el cumplimiento de un contrato absolutamente nulo.

(6) Puede suceder que el deudor haya tenido en consideración dos fines unidos mutuamente, y que por tanto la causa de su obligación sea doble. Por ejemplo, yo vendo un inmueble a una persona a precio determinado para cumplir una prescripción testamentaria; yo pago la deuda del deudor para remunerarle; vendo mi inmueble a una persona a quien tenía hecha promesa de venta. En todos estos casos persigo un doble fin: de una parte, ejecutar la obligación que me ha impuesto el testador y obtener el precio; de otra, extinguir la deuda y hacer una donación, pagar mi promesa de venta y cobrar el precio. Cada uno de estos resultados previstos por mí constituye una deuda y no un simple motivo".

Igual cosa ocurriría, en el caso de venta de cosa ajena. Es obvio que el comprador se obligó a pagar el precio y lo pagó efectivamente, para obtener la transferencia de la propiedad; es igualmente obvio que no cabe la obtenga, porque, no teniéndola el vendedor, no puede transferirle lo que no tiene. Y sin embargo, el Código declara que la venta de cosa ajena es válida, destruyendo así, de un sólo golpe, la laboriosa teoría de la causa próxima y la causa remota en las obligaciones.

Y, por si falte, vamos a ver algunos aspectos más, ya que vale la pena investigar algo, dentro de nuestra propia legislación, en tan debatida materia.

En el Art. 1.444 se considera el error de hecho, como elemento de nulidad de las obligaciones y se declara que ese error vicia el consentimiento, cuando la substancia sobre la que versa el contrato es diversa de lo que se cree. Agrega luego, en el inciso segundo, lo siguiente: "El error acerca de otra cualquiera calidad de la cosa no vicia el consentimiento de los que contratan, sino cuando esa calidad es el principal **motivo** de una de ellas para contratar y ese motivo ha sido conocido de la otra parte".

A continuación, en el artículo siguiente, se dice: "El error acerca de la persona con quien se tiene intención de contratar no viola el consentimiento, salvo que la consideración de esta persona haya sido la causa principal del contrato". ¿No será este mismo aspecto de lo que quieren llamar causa remota, lo que el Código, fiel a su doctrina, está llamando buenamente **motivo** y **causa**? Porque, bien examinados los casos, no cabe duda de que, la calidad de que habla la primera de las disposiciones copiadas y la consideración de la persona, de que habla la segunda, fueron los motivos que indujeron al contratante a obligarse. De donde brota la conclusión de que tenemos que quedarnos a la letra misma del Código y no a las artificiosas distinciones.

Legislando acerca de la pérdida de la cosa que se debe, como medio de extinguir las obligaciones, el inciso segundo del Art. 1.662, dice: "Sin embargo, si el deudor está en mora y el cuerpo cierto que se debe perece por caso fortuito que habría sobrevenido igualmente a dicho cuerpo en poder del acreedor, sólo se deberá la indemnización de los perjuicios de la mora. . . ." Si fuera cierto que, según nuestro Código, la causa de la obligación del acreedor fue

el obtener la cosa que se le debía, tendríamos que reconocer la injusticia de esta disposición, que extingue una obligación a la que le falta causa. Si el acreedor no recibe la cosa y la recepción de esa cosa es la causa de esa obligación, él tendrá derecho, según esta original teoría de la causa, a reclamar como indebido lo que pagó, por concepto de esa obligación, y la verdad es que el Código resuelve la cuestión en forma diametralmente opuesta. Si la obligación del deudor se extingue, por pérdida de la cosa que se debe, no ha de ser por ausencia de causa, sino porque hubo obligación perfecta; de no haber esa obligación, mal podría decirse que se extinguió; se extingue lo que tuvo existencia, no lo que no pudo tenerla por falta de causa.

Una apreciación exactamente igual podríamos hacer, comentando la disposición del Art. 1.811, cuando hace padecer al comprador la pérdida del cuerpo cierto que se vende, cuando se ha perfeccionado el contrato, aunque no se haya entregado la cosa.

He ahí cómo, la confusión entre el concepto de **la causa motivo**, que es la que consigna nuestro Código Civil, y la **causa fin**, que es la que aceptan los causalistas modernos, lleva a errores lamentables. Cerremos estas consideraciones, con esta cita de Rogelsberger que encontramos en la mencionada obra de Capitant:

"III. El motivo determinante no se confunde con el fin hasta aquí considerado. Así la voluntad de dar tiene su origen en otro fin: sentimiento de afecto, mutualidad, sentimiento de vanidad mundana, etc. Entre el motivo que determina inmediatamente el desplazamiento de valor y el motivo de la voluntad de hacer una donación, de comprar, de pagar, existe jurídicamente una diferencia esencial".

"La causa (Bestimmungs grund) da normalmente al acto su carácter jurídico, y le transforma en donación, préstamo, pago; su ausencia produce por lo menos derecho a la restitución de la cosa entregada. Por el contrario, el motivo determinante es ordinariamente indiferente para el acto jurídico y sus efectos; sólo por excepción adquiere una importancia jurídica (por ejemplo, una enajenación hecha **creditorum fraudandorum causa**)" (Pág. 177).

Tenemos, pues, que concluir que no se pueden aplicar las teorías de los tratadistas del Código de Napoleón,

porque, por definición clara de nuestro Código, nosotros nos hemos quedado en la causa motivo, como elemento esencial de la obligación, sin que podamos salir de esa línea perfectamente determinada. El Código Francés no definió la causa, con lo cual los tribunales y los tratadistas quedaron en perfecta libertad, para aplicar el criterio que crean más adecuado, no sólo al concepto general de la legislación, sino al caso concreto que tienen en estudio.

Lo que dicen los anticausalistas

Consideramos que éste es el momento oportuno para presentar, así sea en brevísimos rasgos, la fundamentación de la tesis anticausalista, para lo cual nos permitimos copiar la refutación de Dabin, a las tesis del Profesor Capitant, que la tomamos del Prólogo de la Edición Española, de "Teoría de la Causa", por el citado Profesor Dabin.

"Contratos sinalagmáticos.—La mayoría de los autores, escribe Capitant, explican cómo en los contratos sinalagmáticos, la obligación de cada contratante encuentra su causa en aquella que al otro corresponde (V. **supra**, núm. 11). Esta definición, sin embargo, carece de substancia. En efecto, con ella se limitan a hacer constar simplemente que cada parte se obliga porque el causante se obliga igualmente: por ejemplo, que en la venta el vendedor consiente, porque el comprador, a su vez, está conforme en comprar y lo mismo puede decirse en el caso contrario. Semejante afirmación es pueril y nada nuevo viene a enseñarnos que no se encuentre comprendido ya en la noción de consentimiento. Si la causa sólo fuese lo que estos autores pretenden, los anticausalistas tendrían razón plena al afirmar que se confunde con el consentimiento".

"Pero si la causa no es esto, será por lo menos "un algo más", y ello es lo que Capitant trata de puntualizar al añadir: "La imperfección de semejantes definiciones, proviene de que quienes las dieron no tuvieron una visión clara de la cosa que debían definir. Por el contrario, todo se simplifica y viene a surgir una respuesta espontánea y fácil desde el momento en que se identifiquen bien las nociones de causa y de fin, puesto que es suficiente entonces buscar cuál fue el fin perseguido o querido por cada una de las partes, cosa que ya es bien fácil precisar. Es evidente,

en efecto, que si uno de los contratantes se obliga, no es sólo y exclusivamente, para obtener que el otro se obligue por su parte, pues ambas obligaciones correlativas sólo constituyen un primer estadio, destinado a preparar el resultado definitivo, o sea la ejecución de las prestaciones prometidas".

"Lo que determina a una persona a vender aquello que le pertenece, no es exclusivamente la promesa del comprador de pagar el precio convenido, sino que es también la voluntad de tener a su disposición aquella cantidad. El comprador, por su parte, si consiente en pagar el precio, es para adquirir la propiedad útil y pacífica de la cosa vendida".

"Por lo tanto, **en un contrato sinalagmático, la causa que determina, a obligarse a cada una de las partes, es esa voluntad de obtener la ejecución de la prestación que le ha sido prometida a cambio de la suya**".

"M. Capitant reconoce que "este análisis de la causa difiere, sin duda alguna, un tanto de los que suelen hacer los civilistas"; y en su apoyo invoca la opinión de Labbè, aunque debió añadirle la de Larombière".

"Es a todas luces evidente que esta prolongación de la teoría de la causa más allá del momento de la formación del contrato, no encuentra apoyo alguno en el Código Civil, ni en Pothier, ni Domat, y que la teoría auténtica es realmente la que Capitant declara —muy acertadamente, aun cuando sólo la haya aceptado en parte— "huera de toda substancia": a saber, que en los contratos sinalagmáticos, la obligación de cada uno de los contratantes, encuentra su causa en la aceptada por el otro".

"Por ello, esa nueva definición con que Capitant pretende substituir la antigua, no puede satisfacer en modo alguno. Una de dos: o significa que en caso de incumplirse la prestación prometida en cambio, la obligación desaparece por carecer de causa —y entonces abandonaremos el terreno de los requisitos de validez de las obligaciones, para pasarnos al de la resolución de los contratos—; o bien, esa definición significa, simplemente, que en el caso de obligaciones sinalagmáticas, cada una de las partes no sólo pretende obtener la vinculación de la otra, sino que persigue la ejecución de la obligación contraída; y si esto es así, ¿cómo no afirmar que es tan "huera" y tan "pueril" como la otra?".

"No hay necesidad, realmente, de acudir a la teoría de la causa para explicar el carácter sinalagmático de las obligaciones que surgen de un contrato que por definición es sinalagmático. Por definición: es decir, 1º En la realidad misma de las cosas, puesto que cada una de las partes sólo entendió obligarse sinalagmáticamente; 2º Jurídicamente considerado, puesto que en nuestro sistema jurídico moderno "la voluntad —entiéndase la voluntad psicológica— es, como afirma el mismo Capitant, el elemento esencial de la relación contractual". (Págs. XI a XIV).

La causa en el derecho cambiario

Si del campo del derecho privado pasamos al derecho cambiario, el problema asume caracteres harto diferentes.

Dentro de la concepción de lo que es el Derecho Civil, de lo que es el Mercantil y, dentro de éste, el muy importante que se llama Cambiario, hemos de reconocer que se trata de secciones perfectamente definidas y diferenciadas. El Código Civil rige las relaciones de orden privado que no sean comerciales, el Derecho Mercantil rige las relaciones de Derecho Privado que sean comerciales y, dentro de éstas, el Derecho Cambiario toma las que constituyen su peculiar especialidad. Es claro y conocido que las normas del Código Civil no se aplican ni se pueden aplicar, sino cuando faltan en los otros y eso, no por actividad propia del Código Civil, sino porque el Código Mercantil establece que, a falta de disposición expresa en el Mercantil, ha de aplicarse el Civil, que entra aquí como supletorio y nada más.

En el Derecho Cambiario, el concepto de causa tiene una posición peculiar, reconocida por cuantos se han ocupado en este estudio, y que proviene de la naturaleza especial de esta clase de obligaciones.

Dentro de esa naturaleza especial de los documentos llamados al portador (letra de cambio, pagaré a la orden, cheque, billete de Banco), la investigación de la causa, si puede tener un fin especulativo, no tiene el valor determinante que se le concede en las obligaciones meramente civiles, porque, de otro modo, se los condenaría a perder su característica, su condición de pago, su carácter de constitutivo de obligaciones sin más que el hecho de la suscripción en el documento. Si se permitiera a los jueces y se con-

sintiera a los abogados que se adentren en el camino de los distinguos, para ponerse a averiguar si hubo causa, si se produjo o no la relación jurídica, la actividad comercial recibiría un golpe de muerte. El Derecho Comercial tiene que comprender su función y servirla lealmente. Cuando un documento presenta los caracteres exteriores que lo constituyen perfecto, la obligación es exigible y las excepciones nacidas de los alambicamientos del derecho común tienen que ser rechazadas, para inspirar garantías, para dar una sensación de seguridad a las personas que consagran sus actividades a esta clase de negocios. La cuestión es tanto más importante, cuanto que los problemas de Derecho Cambiario no quedan reducidos a las fronteras nacionales, sino que se extienden a todo cuanto abarca la actividad de los hombres de negocios, dentro de este planeta, hecho pequeño por la multiplicidad y rapidez de los medios de comunicación.

Por eso la discusión sobre la existencia o inexistencia de causa resulta verdaderamente anómala, como algo que ha de ocasionar más bien serios daños a quienes no quieren verse envueltos en los hilos de los distinguos metafísicos, sino asegurados por un sistema legal honorable, limpio, eficaz y exento de cavernas y trincheras. De ahí que la Legislación Uniforme de la Haya satisfizo a los numerosos Estados que la han adoptado.

La Legislación Romana no pudo prever el vertiginoso desarrollo de la vida comercial moderna. Por eso, cuando se trata de encajar el derecho cambiario dentro de los moldes clásicos, éstos tienen que resquebrajarse, mientras la sociedad siente algo como la angustia de la falta de garantías.

Una letra de cambio, un cheque destinados a circular, a ser pagados a la orden, no pueden encuadrarse dentro del molde consagrado de la relación jurídica, con sujeto de exigencia y sujeto de obligación. Esa obligación, que no se sabe quien va a hacerla efectiva, no tiene obligado inmediato, porque aun eso depende de la aceptación o el protesto, y así tenemos esta nueva fase de actividades jurídico-comerciales, que necesitan una técnica y una interpretación adecuadas a su modalidad y a sus fines. Por eso los tratadistas han llegado a establecer que son obligaciones abstractas y que hablar de causa, en tratándose de estos do-

cumentos, es no sólo absurdo, sino inaceptable, por atentatorio a la naturalza misma de esa clase de documentos y obligaciones.

La verdadera naturaleza de los títulos negociables

Me he permitido llamarles títulos negociables, para seguir la clasificación dada por el adalid de la tesis causalista, Profesor Capitant. Comprende dentro de esta denominación así a los pagarés a la orden, como a las letras de cambio y a los cheques y, al investigar la naturaleza jurídica de estos títulos, se expresa así:

"El título nominativo o al portador, los efectos de comercio, no son meros **instrumentos**; son actos jurídicos solemnes que acreditan el nacimiento de una obligación a cargo de los firmantes, obligación nueva que se acumula con la antigua". (Obra citada, pág. 416).

"Así pues los efectos de comercio no son meros **instrumentum** que acrediten obligación preexistente, son un acto sometido a formas determinadas por la ley, que produce una obligación propia a cargo del que pone en él su firma; obligación que se agrega a la que pesaba ya sobre el firmante". (Obra citada, pág. 418).

"En segundo lugar, la obligación unilateral que el librado contrae respecto de todos aquellos a quienes se endosa el título, es también de índole abstracta. En virtud de ella se constituye un vínculo directo sobre el librado y cada uno de los endosatarios sucesivos del título; vínculo independiente del que une al librado con los endosatarios anteriores. El carácter abstracto de la obligación resulta del modo de obligarse el librado; éste promete pagar, a quien quiera que sea, al vencimiento, portador del efecto. Así pues, renuncia a valerse contra el que le presenta el título, de excepciones que tuviere en su favor contra el portador anterior".

"Sabe que el título a la orden está destinado a circular, y se obliga de un modo directo para con todos aquellos a quienes vaya a parar dicho título, de suerte que cada uno de ellos está investido de un derecho directo, independiente del derecho de su autor".

"En resumen, la aceptación por el librado de la letra de cambio produce a su cargo una doble obligación: contractual y unilateral, y cada una de ellas abstracta".

"Lo que hemos dicho del librado puede aplicarse a cuantos estamparen su firma en la letra de cambio. Así el librador y los endosantes son afianzadores solidarios para con todos los portadores sucesivos del pago al vencimiento; se obligan directamente con cada uno de ellos mediante una obligación abstracta". (Obra citada, págs. 424 y 425).

Veamos ahora, al lado del pensamiento del gran jurista francés, lo que dice la ciencia alemana:

"II. La letra de cambio y el cheque son promesas **abstractas** de pago en dinero".

"a) Las obligaciones emanadas de la letra y el cheque tienen existencia jurídica independiente del negocio material a que responden. (El acto formal que sirve de base a la creación de la letra o el cheque y que no debe confundirse con aquel, denominase acto cambiario). Sin embargo, como es lógico, el librador de estos documentos casi nunca se presta a crearlos si no es recibiendo a cambio de ello, una cantidad o valor ("valuta"), por cuya razón se da el nombre de "relación de valor" o "valuta" a la relación jurídica que media entre aquel y el tomador. Mas el hecho de que la entrega del valor no se haga efectiva o la relación jurídica correspondiente adolezca de algún vicio esencial, no basta para sellar de nulidad la obligación cambiaria, puesto que el carácter de ésta la pone a salvo de contingencias tales; lo más que podrá ocurrir es que la nulidad de la relación interna entre tomador y librador engendre una excepción de enriquecimiento injusto a favor del segundo y en contra del primero. Mas, para que ésta tenga fundamento, precisa demostrar: 1º que el cheque o valuta se expidieron basados en una causa **concreta** de obligarse (que será necesario alegar y probar); 2º que esta causa no es fundamento bastante para producir obligaciones válidas (de presente ni de futuro). En esta doble carga de alegación y prueba se revela prácticamente el carácter abstracto de la obligación cambiaria. Como, además, tanto la letra como el cheque, son títulos que necesariamente han de encarnar en un documento circulable, esta excepción no surte efecto contra aquellos terceros que en-

tren de buena fe en su posesión". (Ernesto Jacobi — Derecho Cambiario, págs. 14 y 15).

"c) La misma norma se aplica a las demás obligaciones que pueden concurrir en la letra de cambio, como son las que pesan sobre los endosantes —pues lo normal es que también éstos transfieran el título mediante una remuneración—, sobre los avalistas, aceptantes por intervención, etc."

"El acto causal no puede tampoco cobrar indirectamente relieve jurídico en el título, ni trascender a la obligación cambiaria por medio de ninguna condición incorporada al documento, pues ya se ha dicho que se trata de promesas de pago que por su naturaleza repugnan a toda condición". (Obra citada, págs. 17 y 18).

Y, para justa satisfacción nuestra, uno de los más reputados profesores de Derecho Comercial, el señor doctor don Manuel R. Balarezo, ha sentado exactamente la misma teoría, expresándose así:

"Es bien sabido que quien debe una letra de cambio está forzosamente obligado a pagarla, sin detenerse a examinar y discutir el origen de la deuda ni la causa del giro". (Revista Forense, N° 104, págs. 283 y 284).

Atenta, pues, la naturaleza de la letra de cambio, del cheque, de los **títulos negociables**, no cabe entrar en la investigación de la causa, ni se admite excepción al respecto, por tratarse de obligaciones abstractas.

Recapitulación

Como conclusión de este pequeño análisis —breve en relación con lo amplio y discutido del problema—, hemos de sentar las siguientes conclusiones:

a) El problema de la causa varía según las diversas legislaciones;

b) Las tesis del Derecho Francés no son aplicables a nuestro sistema, porque la falta de definición en el Código Francés ha permitido que Tribunales y Tratadistas avancen en el estudio del problema y den al concepto de causa un sentido y una aplicación, que están mucho más allá de lo que permite nuestra ley escrita;

c) En nuestro Derecho, dada la clara definición adoptada por nuestro Código, no podemos avanzar más

allá de la **causa-motivo**, so pena de flagrante violación de un precepto tan claro como el que contiene la definición de causa;

d) En el Derecho Cambiario, por tratarse de obligaciones abstractas, la cuestión de la causa se halla fuera de lugar; no puede ser planteada, porque esas obligaciones, que son meras órdenes de pago, no pueden quedar, sin grave daño social y comercial, a la casuística investigación de la causa.



ÁREA HISTÓRICA
DEL CENTRO DE INFORMACIÓN INTEGRAL