

# LA CAUSA EN LOS NEGOCIOS JURIDICOS

*Jesús Vallejo Mejía\**

## 1. INTRODUCCION

El artículo 1502 del Código Civil enuncia dentro de los requisitos para que una persona se obligue a otra por un acto o declaración de voluntad, que ésta “tenga una causa lícita”. Más adelante, el artículo 1524 id. dice que “no puede haber obligación sin una causa real y lícita...”.

Aparentemente el Código distingue entonces entre la causa del contrato y la de la obligación, distinción a la que ciertos autores, como los hermanos Mazeaud, atribuyen notable importancia (H. L. y A. Mazeaud, Obligaciones I, página 291 y siguientes). No obstante, como el artículo 1524 id., que habla de causa de la obligación, acto seguido dice que “se entiende por causa el motivo que induce al acto o contrato”, es indiscutible que el Código, en las disposiciones citadas, alude a lo mismo: a la causa del contrato o del negocio jurídico.

\* Abogado de la Universidad de Antioquia, Ex magistrado de la Corte Suprema de Justicia. Profesor en la U.P.B. y en la Universidad de Antioquia.

Dos grandes cuestiones se suscitan en torno de estos textos, a saber: ¿Cuál es la noción de causa que ha adoptado el Código? ¿Qué importancia le ha asignado éste a dicha noción?

## 2. LA NOCIÓN DE CAUSA

El punto de partida para el análisis de la cuestión es el texto ya citado del artículo 1524 del Código Civil: "...Se entiende por causa el motivo que induce al acto o contrato...".

El núcleo de dicha definición radica en la palabra *motivo* que emplea el artículo: ¿Qué ha de entenderse por tal?

La segunda de las acepciones que de este término ofrece el Diccionario de la Real Academia Española lo identifica con *causa motiva* o *causa impulsiva*, definida esta última como "razón o motivo que inclina a hacer alguna cosa". Lo mismo significa, en el fondo, la tercera acepción: "...causa o razón que mueve para una cosa".

Según esto, la causa o el motivo del contrato no es otra cosa que la *razón* que ha movido a las partes para celebrarlo, vale decir, el porqué del negocio.

A primera vista, las razones de los contratantes pueden ser muy variadas y no necesariamente coincidentes las de unos con las de otros. Así, un propietario puede estar dispuesto a vender su casa porque considera que ya no se valorizará más y quiere invertir mejor su capital; o porque necesita el dinero para pagar una deuda; o se siente enfermo y se quiere hacer un tratamiento para cuyas erogaciones carece de la suficiente liquidez; o la casa ha quedado ora estrecha, ya amplia para sus necesidades; o porque no le gustan los vecinos; o por simple prurito de cambiar de residencia. Lo mismo, un comprador puede querer comprar una casa para habitarla porque le atrae, porque la que tiene ya no le satisface, o por alguna otra necesidad específica; puede también consentir en el negocio porque aspira a derivar del mismo una buena utilidad, o para dar la casa en arrendamiento y obtener así una renta, o porque la encuentra apropiada para las exigencias de una empresa que proyecta instalar, etc.

Obsérvese que dentro de esta multitud de motivos hay unos que se reiteran en cada tipo de negociación y son de carácter *jurídico, inmediato, objetivo* y *abs-*

*tracto*, en tanto que otros son *sicológicos, mediatos, subjetivos* y *concretos*, relativos a las circunstancias específicas de cada contrato que se celebre.

En efecto, en toda venta el vendedor se propone obtener el pago de un precio a cambio de la cosa que vende, y a su vez el comprador procura adquirir la propiedad de la cosa que se obliga a pagar; en todo arrendamiento, el vendedor actúa en pos de un canon, en tanto que el inquilino busca la tenencia de una cosa a cambio de dicho canon, etc. A todo esto alude Betti cuando dice que "la causa es el interés normal determinante de la voluntad individual" (Betti, pág. 140).

Hay que llamar la atención además sobre el hecho de que en las consideraciones subjetivas de cada contratante obran representaciones acerca de circunstancias de hecho *antecedentes* (v. gr. la idea de que la casa se está desvalorizando, o ya no corresponde a las necesidades de su dueño) y *futuras* (el resultado final que se pretende lograr con el negocio: hacer una buena inversión, poner a funcionar una empresa, obtener un rendimiento interesante, etc.). Unas de estas consideraciones subjetivas pueden ser determinantes, de modo que el negocio no se habría celebrado sin ellas; otras, en cambio, son accidentales: quizás refuercen la decisión pero ésta se habría tomado aun sin ellas (v. gr.: que la casa estuviera pintada de determinado color; que tuviera pisos de cierta calidad, etc.).

En fin, la voluntad contractual no sólo supone representaciones de hechos sino los hechos mismos: que la casa que se compra, exista; que tenga las cualidades que se le asignan; que sirva para el fin propuesto, etc.

Extremando así las cosas, el concepto de causa ya no podría centrarse en un dato *sicológico* (el motivo determinante) sino que habría que incluir dentro de él los hechos antecedentes e incluso los futuros que incidan en la decisión de las partes de celebrar un contrato dado.

Pues bien, la doctrina debate acerca de si a la locución *motivos* hay que darle un significado riguroso y lo más objetivo posible, o si cabe ampliarla hasta extremos como los que se acaba de describir. Los partidarios de la primera tendencia han adoptado una teoría que es conocida en la doctrina como "teoría clásica de la causa" o de la "*causa-contrapartida*". Los de la segunda son conocidos como "neocausalistas" y su doctrina básica puede sintetizarse bajo la expresión "*causa-motivo*" (vid. Carbonnier, Jean. T. II, V. II, pág. 247).

### 3. LA TEORÍA CLÁSICA DE LA CAUSA (LA CAUSA-CONTRAPARTIDA)

Esta teoría fue expuesta por Domat, si bien encuentra antecedentes en el derecho canónico e incluso en el romano (vid. Mazeaud, Obligaciones I, pág. 294; Ripert, Boulanger, T. IV, páginas 184-185; Carbonnier, op. cit., loc. cit.).

Dicen Ripert y Boulanger que la teoría de Domat está compuesta de tres ideas esenciales, a saber:

a) En los *contratos sinalagmáticos*, la obligación de cada una de las partes tiene por causa el *compromiso contraído por la otra*. Las dos obligaciones se sostienen mutuamente y sirven, como dice Domat, de "fundamento" la una de la otra.

b) En los *contratos reales*, como el préstamo, donde no hay más que una obligación, esa obligación nace de la entrega de la cosa. Es la *prestación hecha* lo que "forma" la obligación y constituye su "fundamento" o su "causa".

"c) En los *contratos gratuitos*, en los que no hay reciprocidad de obligaciones ni prestación anterior, la "causa" de la obligación del donante no puede ser buscada más que en los motivos de la intención liberal, es decir, en la *razón dominante* que ha llevado al autor de la donación a consentirla" (Ripert, Boulanger, T. IV, pág. 185, subrayas textuales).

Ha considerado la doctrina que el análisis de Domat conduce a formular una noción *objetiva* de la causa, que la identifica con el fin jurídico inmediato que se propone cada contratante en los negocios bilaterales, que es la obligación de la contraparte. Por eso dicen los Mazeaud que con esta teoría se alude más bien a la causa de la *obligación* que a la del *contrato*, y que, según ella, dicha causa es *abstracta*, es decir, desligada de la personalidad del contratante, *idéntica para cada categoría de contratos* (Mazeaud, Obligaciones I, pág. 292; subrayas textuales).

Enseñan estos autores que a tal noción se llegó por el examen que hicieron los canonistas medievales acerca de la conexión de las obligaciones en los contratos sinalagmáticos, de la equivalencia de las mismas y de la equidad, o sea, el equilibrio del contrato (Mazeaud, op. cit., pág. 294).

Esta teoría, que en el fondo se propone mantener la estabilidad del contrato y garantizar, en consecuencia, la seguridad jurídica, ha sido objeto de severas críti-

cas, entre las que sobresalen las que formuló Planiol, las cuales resume Carbonnier en los siguientes términos:

"a) La causa es una noción *falsa*; en los contratos sinalagmáticos, ambas obligaciones *nacen* simultáneamente, siendo lógicamente imposible que la una sirva de causa a la otra; en los unilaterales, lo que se denomina causa no es más que el hecho generador del contrato; en las donaciones es el consentimiento."

"b) La causa es una noción *inútil*; en los contratos sinalagmáticos, la ausencia de causa nada añade a una nulidad que se deriva de la ausencia del objeto; en los unilaterales se confunde con la misma ausencia del contrato; y, finalmente, si en las donaciones se reconoce la misma al interés liberal y abstracto, la causa existe siempre y no es jamás *ilícita*" (Carbonnier, T. II, VII, pág. 251; subrayas textuales).

Los ataques de Planiol y los demás *anticausalistas* contra la noción clásica de causa han conducido a explorarla a través del análisis de los *motivos psicológicos* de los contratantes. A ello alude el apartado siguiente:

### 4. EL NEOCAUSALISMO: LA CAUSA-MOTIVO

En rigor, el llamado neocausalismo no es nuevo, pues también hunde sus raíces en una tradición que se remonta hasta el derecho romano y que fue especialmente notable en la Edad Media (Mazeaud, Obligaciones I, pág. 294).

Hay que observar, por otra parte, que a diferencia de la teoría clásica, que mantiene cierta coherencia conceptual, dentro del neocausalismo hay diferentes matices, según se pretenda garantizar la seguridad jurídica o, en cambio, imponer el orden público y las buenas costumbres.

Dentro de la primera tendencia se puede citar, por ejemplo, a autores como Capitant o Ripert y Boulanger, y en general a los que han querido identificar la causa con la *función económica y social del contrato*, con el *resultado jurídico objetivo* procurado por el sujeto, o con la *finalidad típica* de cada negocio (vid. Messineo, T. II, pág. 370 y ss).

Capitant ha hablado de que la causa es la *finalidad* contemplada por los contratantes, que no es otra que el *cumplimiento* de las obligaciones respectivas. De ese modo, se acerca a la teoría clásica, pero, buscando eludir las críticas de Planiol, afirma que la causa de la obligación asumida por cada una de las partes es el cumplimiento de la de la otra y no propiamente su nacimiento. Y como

tiene que darle cabida a la noción de *causa ilícita*, alude al motivo determinante (vid. Ripert y Boulanger, T. IV, págs. 191-192).

De este último concepto echan mano Ripert y Boulanger para aseverar que la causa no es otra cosa que el *motivo determinante* de la obligación, y que el derecho positivo ha adoptado sobre este asunto soluciones que representan una transacción entre las exigencias de la *seguridad* y las exigencias de la *moralidad* en la conclusión del contrato (Ripert-Boulanger, T. IV, pág. 192).

En aras de lo primero, el *motivo determinante* debe ser extraído de la economía del contrato: “*la consideración de la ventaja procurada por el contrato puede ser, por sí misma, una justificación suficiente de la creación de la obligación; en un contrato de venta, por ejemplo, la voluntad de vender está suficientemente justificada por la consideración del precio a obtener. Al mismo tiempo, la voluntad se despoja de todo lo que puede individualizarla; ya no es más que la voluntad de beneficiarse con una prestación en virtud del contrato, lo que tiene por efecto impedir toda investigación psicológica; la causa es por tanto siempre la misma para una misma categoría de contrato, es el motivo determinante que se atribuye a la voluntad de acuerdo con el análisis de las prestaciones producidas en cumplimiento del contrato*” (Ripert y Boulanger, T. IV, pág. 193; subrayas textuales).

Esta noción se aplicaría cuando estuviera en juego el problema de la *realidad* de la causa. Mas, para apreciar la causa *ilícita*, será necesario considerar los distintos aspectos de la *voluntad real* de las partes, en orden a establecer si han sido animadas a concluir el contrato en consideración a un *fin ilícito*.

Obsérvese que dentro de esta tendencia la noción de causa deja de ser unitaria. Uno es el concepto de *causa real* y otro el de *causa lícita*. El primero se acerca a las ideas clásicas; el segundo, a las de los canonistas medievales.

Al decir de los Mazeaud, es la segunda corriente la que ha prevalecido en el seno de la jurisprudencia francesa, la cual no se detiene ante la consideración de los *móviles determinantes* del contrato. Así, para los tribunales, “*la causa del contrato es el móvil concreto que ha determinado a cada parte a contratar*”. Precisando más la noción, se dice que la causa *impulsora y determinante* está constituida por todos aquellos móviles “*sin los cuales no se habría concluido el contrato*” (Mazeaud, obs., págs. 303-304).

## 5. LA NOCIÓN DE CAUSA EN EL CODIGO DE BELLO

¿Dentro de cuál de estas tendencias doctrinales se puede ubicar el Código de Bello?

La doctrina chilena reproduce al respecto las discusiones de la francesa.

Es así como Alessandri proclama que el Código Civil chileno se pronunció por la teoría clásica de la causa. Alega en apoyo de esta opinión que ésta era la teoría dominante en la época en que se expidió el Código de Napoleón y que si el de Bello, que lo siguió en los puntos fundamentales y aun en los de detalle, hubiera querido apartarse de ellas, así lo habría hecho presente en la exposición de motivos, lo cual a su juicio no ocurrió.

Añade que los textos del inciso 2º del artículo 1467 (“...la pura liberalidad es causa suficiente...”) y del inciso 3º del mismo artículo (“...Así, la promesa de dar algo en pago de una deuda que no existe, carece de causa, y la recompensa de dar algo en recompensa de un crimen o de un hecho inmoral, tiene una causa ilícita...”) se inspiran en los postulados de la teoría clásica (Alessandri, Somarriva y Vodanovic, T. I, V., I, pág. 403).

Claro Solar, en cambio, ha adherido a la doctrina finalista de Capitant, pues considera que el legislador no se ha preocupado “de las causas ocasionales de las declaraciones de voluntad, que variando hasta el infinito, tienen una existencia puramente relativa y variable de persona a persona, de tal modo que la consideración que constituye una causa ocasional para una persona, no tiene este alcance para otras”, y cuyo examen sería “cosa imposible para el juez”. Para tan distinguido maestro, “es evidente... que al hablar de causa la ley se ha referido a la *causa final*” (Claro Solar, Vol. V, Tomo I, pág. 309).

La doctrina colombiana, apartándose en esto de la chilena, se inclina a considerar que, por haber definido el Código de Bello la causa “como el motivo que induce al acto o contrato”, lo que no hizo el de Napoleón, debe entenderse que aquel adoptó la teoría de la causa impulsiva y determinante que sigue la jurisprudencia francesa (vid. Ospina G. y E., pág. 289; Tamayo Lombana, pág. 224; Pérez Vives, Vol. I, Tomo. I, pág. 309 y siguientes; Uribe Holguín, pág. 198 y siguientes; González, E., pág. 53).

Pérez Vives, Uribe Holguín y González Gómez observan, sin embargo, que la doctrina del Código refleja en distintas soluciones la influencia de la teoría clásica, v. gr., en la resolución de los contratos bilaterales por incumplimiento de una

de las partes, o en la excepción de contrato no cumplido. Dice el último de los autores citados "que los dos conceptos no se oponen; pueden coexistir sin excluirse. La teoría clásica es insuficiente, especialmente en el campo de la libertad jurídica, la de la causa impulsiva y determinante amplía y complementa la otra y constituye, además, un valioso elemento moralizador del derecho..." (González, E., loc. cit.).

Tal es la orientación que ha seguido la jurisprudencia de la Corte (González, E., loc. cit.; Valencia Zea, p. 122).

Apartándose de la mayoría de los comentaristas nacionales, Valencia Zea se opone tanto a la teoría clásica de Domat como a las distintas teorías neocausalistas. En su concepto, la noción de causa se refiere, por una parte, a la causa eficiente, esto es, a la fuente de la obligación, y por otra al fin que le es propio, que no es otro que el cumplimiento. Opina que es grave error jurídico del Código erigir en elemento objetivo y autónomo de las obligaciones su causa, pues ellas nacen, en el ámbito contractual, de la conjunción de sólo tres elementos: declaración de voluntad, capacidad y objeto. La causa, tal como la define el Código, está necesariamente involucrada dentro de la declaración de voluntad, pues todo querer se determina por unos motivos y procura realizar unos fines. La realidad de la causa se aprecia entonces en el consentimiento mismo. Y en cuanto a su licitud, ésta tiene en el fondo que ver con el objeto. En efecto cuando los motivos ilícitos "forman parte del negocio, es decir, cuando ambas partes los han convenido y querido, el negocio es ilícito por ser ilícitas las mismas declaraciones de voluntad, su mismo objeto y las mismas obligaciones nacidas del negocio..." (Valencia Zea, págs. 123-124).

A nuestro modo de ver, si bien es cierto que la causa, sea que se la entienda en el sentido clásico o en cualquiera de los que le asigna el neocausalismo, está indudablemente ligada a la voluntad contractual, como también lo está el objeto, se trata de un elemento conceptualmente separable y del que pueden extraerse fecundas consecuencias en el ámbito normativo. Ahora bien, la noción clásica lo recorta de tal manera que lo hace inocuo, por lo cual hay que considerar que si el Código lo ha previsto como un elemento necesario para el negocio jurídico, se lo debe estructurar de modo diferente a como lo han concebido Domat y sus seguidores. Para este efecto, es importante señalar que la noción de causa del negocio jurídico es unitaria, por lo que no es dable disociarla para asignarle un sentido cuando se trate de examinar el tema de su realidad y otro cuando se pretenda juzgar su licitud, que es a lo que conducen las teorías de Capitant y de Ripert y Boulanger que atrás se mencionaron. Y si el Código ha puesto especial

énfasis en el tema de la causa ilícita, será menester aceptar que la noción que mejor se adapta a este dato del derecho positivo es la del móvil impulsivo y determinante, el cual no se confunde con el objeto, como equivocadamente lo piensan los anticausalistas, a menos de darle a dicho concepto un sentido tan amplio que no sólo comprenda las prestaciones en sí mismas consideradas sino los motivos que las justifiquen y los propósitos que las animen.

Por ejemplo, en los tan trajinados ejemplos que ofrece la doctrina, de negocios concluidos con el propósito de explotar la prostitución, de favorecer el adulterio o de premiar el concubinato, el objeto de cada uno de ellos (una venta, un préstamo, un arrendamiento, etc.) puede ser en sí mismo lícito, pero el fin contrario a las buenas costumbres afecta su validez (vid. Ripert-Boulanger, Tomo IV, pág. 207).

Cierto es que las ideas que Bello dejó traslucir en su Código no son del todo claras y que, como lo ha apuntado un vasto sector de la doctrina colombiana, sus textos contienen no pocas alusiones a la doctrina clásica. Pero el haber definido la causa haciendo clara referencia al motivo del acto o contrato, y —repetimos— el haber destacado el tema de la licitud de la misma, como también lo hizo el Código de Napoleón, avala la tesis neocausalista del móvil determinante.

Otra cosa es la relativa a la importancia que a la causa, así considerada, le asigna el Código, que es asunto que se verá en seguida.

## 6. IMPORTANCIA DE LA NOCIÓN DE CAUSA EN EL CODIGO CIVIL

Dentro del contexto que se viene examinando —la causa del negocio jurídico—, el Código Civil da pie para distinguir los efectos de la causa en la *formación* del negocio y en su *ejecución*.

### A. Importancia de la causa en la formación del negocio jurídico

Según se vio atrás, el Código Civil exige que la causa del negocio sea *real* y *lícita* (artículos 1502 y 1524).

#### a) La causa real

Si la causa es el motivo determinante del acto o contrato, a primera vista habrá que predicar de ella la *realidad síquica*, esto es que cada una de las partes celebre el negocio inducida por unas representaciones acerca de los *motivos* y de los *finés* de su obrar. Pero en la práctica, como suelen observarlo los anticausa-

listas, resulta difícil separar tales representaciones del consentimiento mismo. Al fin y al cabo el acto jurídico es un proceso temporal cuyos elementos constitutivos sólo son separables para efectos del análisis conceptual, mas no en la realidad.

Ahora bien, es cierto que el análisis puede diferenciar el acto de voluntad de las representaciones que lo hayan inducido, pero una voluntad sin representaciones previas, así sean confusas o erradas, acerca de los motivos y de los fines que inducen a tomar la decisión, sólo se daría en los actos de un demente, en los que la voluntad misma ya está severamente afectada, o en actos primos o caprichosos, lo cual restringiría de modo extremo la importancia de la noción de causa real.

De ahí que la doctrina y la legislación prefieran aludir con este concepto a los *antecedentes objetivos* que las partes toman en consideración para la celebración del negocio.

Dichos antecedentes se encuentran, de modo directo, en las contraprestaciones que cada una de las partes espera de la otra en los negocios sinalagmáticos. Es claro, en consecuencia, que si se celebra un contrato de venta en el que hay cosa vendida pero no precio, tal negocio no podrá formarse. Por eso dice el artículo 872 del Código de Comercio, con toda razón, que "cuando la prestación de una de las partes sea irrisoria, no habrá contrato conmutativo". Quizás haya donación, en la medida en que puede presumirse el ánimo liberal, que al tenor del artículo 1524 del Código Civil constituye causa suficiente, pero de ninguna manera una venta.

El Código Civil precisa en el varias veces citado artículo 1524 que "la promesa de dar algo en pago de una deuda que no existe, carece de causa", lo que muestra a las claras que el concepto de causa real se articula en torno de elementos objetivos y de la representación que de los mismos se forme el sujeto.

Así las cosas, el objeto sobre el cual recae la contraprestación a que se obliga cada una de las partes, debe ser por ello real. Aquí se ve entonces la íntima relación que guardan entre sí el objeto y la causa, dado que en los contratos sinalagmáticos el objeto de la obligación de uno de los contratantes sirve de causa de la correlativa del otro.

Si el tema de la realidad de la causa se agotase en el de la realidad del objeto, habría que darles entonces la razón a los anticausalistas, quienes aducen que la

teoría de la causa es inútil porque sus repercusiones ya han sido contempladas por la del objeto. Pero dicho tema va más allá e impregna la teoría del error, la cual ha sido elaborada teniendo en cuenta la noción de causa real, tanto en el error de derecho (vid. Supra Cap. V, No. 19) como en el error sobre la sustancia o la calidad esencial del objeto, el error sobre cualidades accidentales del mismo, el error in personae o el error en la causa. Este último concepto se ha desarrollado precisamente por la jurisprudencia, con fundamento en el requisito de la causa real que exige el artículo 1524 del Código Civil.

Aunque la teoría del error guarda su autonomía frente a la de la causa, es evidente que esta última ha influido notablemente en aquélla, y que el punto en el que una y otra confluyen más directamente, el del error en la causa, no ofrecería la misma claridad si se prescindiera de la noción de causa real.

Profundizando más en el asunto, hay que observar que la realidad de la causa no sólo se predica respecto de la obligación correlativa a la que cada parte asume en los contratos sinalagmáticos, sino de los motivos externos que hayan determinado al sujeto para asumir su propia obligación.

Por ejemplo, el que vende por un precio bajo una obra de arte, creyendo que se trata de un objeto común y corriente y no del trabajo de un pintor famoso o de una antigüedad valiosa, incurre en un error respecto del objeto de su propia obligación, no del de su contraparte. Si ese motivo es determinante del contrato y ha sido conocido por el comprador, se configura un error in causae que vicia el consentimiento.

#### b) La causa ilícita

El artículo 1524 del Código Civil exige que la causa sea "lícita, y define la ilícita como "la prohibida por la ley, o contraria a las buenas costumbres o al orden público". Agrega al final, a título de ejemplo, que "la promesa de dar algo en recompensa de un crimen o de un hecho inmoral, tiene una causa ilícita".

Ya se vio, al tratar sobre el concepto de causa, que el tema de la licitud de la misma ha dado pie para que los jueces sobre todo en otros países, exploren las motivaciones íntimas de las partes del negocio, con el propósito de asegurar el imperio de la regla moral en las obligaciones civiles.

## B. La causa y la ejecución del negocio

Hay varias instituciones de señalada importancia en el derecho de obligaciones, tales como la acción resolutoria, la excepción de contrato no cumplido y la teoría de la imprevisión, que se verán en otros lugares de esta obra, que se explican ante todo por la teoría de la causa.

Así, la inejecución de la obligación que pesa sobre una de las partes en un contrato bilateral, priva de sentido a la ejecución de la obligación correlativa de la otra parte, y justifica que ésta retenga lo debido e incluso solicite la resolución del negocio.

De otro lado, la idea de que las partes han convenido en obligarse asumiendo tácitamente que el estado de cosas concomitante se mantendrá en lo fundamental (el principio "rebus sic stantibus"), ha dado lugar a las distintas soluciones que la teoría de la imprevisión ha forjado para atender a los problemas de la excesiva onerosidad sobreviniente respecto del cumplimiento de las obligaciones contraídas por una o ambas partes.

A la teoría de la causa se ha acudido, en fin para afirmar, por vía doctrinaria, que en caso de extinción de la obligación de una de las partes por pérdida de la cosa debida por ella, y en general por imposibilidad sobreviniente, también la otra parte debe considerarse desligada de su obligación correlativa (vid. *Infra*, Cap. XVI, No. 10).

## 7. LOS NEGOCIOS ABSTRACTOS

En la doctrina se habla de una categoría de negocios, llamados *abstractos*, en los cuales la causa no tiene ninguna importancia o sólo una importancia indirecta o limitada, dándose en el primer caso un fenómeno de *abstracción absoluta* y en el segundo uno de *abstracción relativa* (Scognamiglio, Renato, p.172).

Señala Betti que "en los negocios abstractos, la estructura típica no corresponde a una estructura económica o social constante, y es *muda* acerca del fin práctico al que el negocio sirve en concreto (fin, que de otro lado, para la plena eficacia del negocio, debe ser idóneo según la apreciación del derecho). Consecuencia de esto, la señalada indiferencia de la causa y suficiencia de la forma (cfr. B. G. R. alemán, No. 780). Lo que explica por qué todo negocio abstracto sea aún hoy —como creemos— necesariamente formal, mientras no todo negocio formal es por ello abstracto. La causa es aquí, justamente, desprendida del contenido típico del negocio, y la determinación de la voluntad dirigida a ella no

ostenta la importancia que en el negocio causal. La obligación asumida o la atribución hecha es desvinculada, al menos *prima facie*, de la razón típica que debe justificarla" (Betti, pág. 158).

En opinión de Messineo, "el negocio se abstrae de la causa, cuando la atribución patrimonial realizada por medio de él se considera válida, aunque el sujeto no consiga la finalidad (causa) propuesta; sigue siendo indiferente, en tal caso, que la causa de la atribución se realice o no; la atribución es igualmente válida, aunque no se realice la finalidad (causa). En tales casos basta que las partes estén de acuerdo sobre el hecho de que debe tener lugar la atribución patrimonial: aquí se hace abstracción, esto es, se prescinde de que se realice o no la finalidad (causa)" (Messineo, Tomo II, pág. 375).

Conviene precisar que la abstracción no significa que no se exprese la causa, sino que ésta no tiene en dicho tipo de negocios la misma importancia que en los causales. En éstos no siempre se manifiesta la causa, al menos de modo expreso, y tal circunstancia no los invalida, pues la causa se presume.

El derecho alemán admite con amplitud la figura de los negocios abstractos, mediante la transmisión abstracta de la propiedad, de los demás derechos reales y de los créditos, así como el reconocimiento abstracto de los derechos (Betti, pág. 163).

En cambio, el ordenamiento italiano reduce el campo de acción de esta figura, según Betti, a la promesa de pago, el reconocimiento de deuda, los títulos de crédito y la delegación pura, lista a la que agrega Messineo, la cesión de créditos, la procura y el pago (Betti, pág. 162 y ss.; Messineo, Tomo II, pág. 377).

Respecto del derecho francés, consideran los Mazeaud que al exigir el Código Napoleónico que la obligación tenga una causa, condena el acto abstracto; no obstante, observan que el derecho comercial en la práctica "evoluciona hacia el acto abstracto, a fin de dar plena seguridad a las relaciones contractuales. La letra de cambio, el pagaré a la orden, el cheque, constituyen hoy, en cierto modo, actos abstractos; la obligación está separada en parte, de su causa; el documento constituye por sí mismo, la obligación" (Mazeaud, Obs., I, p. 327).

### ¿Qué decir del derecho colombiano?

Es claro que el Código Civil, al exigir la causa como uno de los requisitos esenciales del negocio, prescribe por regla general la categoría en comento. El Código de Comercio, por su parte, no la menciona, y como remite en el artículo

822 a los principios que según el Código Civil gobiernan la formación de los actos y contratos y las obligaciones, para los asuntos mercantiles hay que adoptar la misma solución.

Con todo, esta regla sufre excepciones tanto en el aspecto civil como en el comercial.

En efecto, en la estipulación para otro, éste puede exigir del obligado el cumplimiento de las prestaciones prometidas, independientemente de sus relaciones con las partes y en virtud de la aceptación expresa o tácita dada por él a la estipulación (artículo 1506 del Código Civil). En consecuencia, si A se obliga para con B a dar, hacer o no hacer algo en favor de C, éste, al aceptar la estipulación, puede exigir las prestaciones a que se ha obligado A, sin necesidad de acreditar relaciones previas con el mismo A o con B que justifiquen el derecho que le ha sido otorgado.

En el caso del artículo 1697 del Código Civil (error del delegado), quien promete pagar a alguien la deuda de un tercero de quien erróneamente se creía a su vez deudor, se obliga de todas maneras, quedando a salvo desde luego su acción de repetición de lo pagado en contra del falso acreedor. Entonces, si A, que cree ser deudor de B y no lo es, promete a C pagar una deuda de aquél para con éste, queda obligado a C por dicha deuda, aunque sin causa (tal es precisamente el ejemplo que ofrece de la ausencia de causa el artículo 1524 del Código Civil); pero podrá repetir lo pagado en contra de B.

La regulación de los títulos valores que trae el Código de Comercio no escapa del todo al principio de la causa, pero introduce notables excepciones al mismo. Ciertamente es que el título valor deriva su eficacia, entre otras, de la firma y de la entrega con intención de hacerlo negociable conforme a su ley de circulación (artículo 625 del Código de Comercio), y que el título es, además, vinculable a la relación causal que haya dado lugar a su emisión o transferencia (artículos 639, 643, 658, 659 y 784 del Código de Comercio) pero, por muchos aspectos, tanto la emisión como la circulación del título valor se desligan de dicha relación causal, pues no se presume que con tales hechos se extinga esta última (artículo 643, Código de Comercio), y las excepciones que de ella se deriven únicamente pueden oponerse contra el demandante que haya sido parte en el respectivo negocio o contra el que no sea tenedor de buena fe exenta de culpa.

Por otra parte, como lo hace notar Posse Arboleda, al no exigir el Código como requisito de la creación, entrega o endoso del título, la mención de su

valor, y despreocuparse de que la obligación del aceptante tenga como contraprestación una provisión, se aparta con ello de la rigidez de la teoría causalista en materia cambiaria (Posse Arboleda, León, pág. 96).

Puede decirse, en consecuencia, que los títulos valores se caracterizan por una abstracción relativa, no absoluta, con la salvedad que anota Trujillo Calle de que algunos de ellos, por su estructura, no podrían ser abstractos sino causales. Tal es la acción de la sociedad anónima (de cuya naturaleza como título valor se discute), los bonos, los certificados de depósito, los bonos de prenda, los conocimientos de embarque y las cartas de porte (Trujillo Calle, Bernardo, Tomo I, pág. 80).