

La Causa.

Profesor Carlos Peña González

1. Para que una persona se obligue a otra por un acto o declaración de voluntad, es necesario -expresa el artículo 1445 del Código Civil- que tenga una "causa lícita". Una exigencia similar -según es bien sabido- establece el artículo 1108 del Code, el Código Civil Francés: para la validez de una convención es esencial, expresa, una "causa lícita en la obligación". Desde el punto de vista puramente conceptual, y haciendo pie en la regla que se acaba de citar, suele señalarse que la causa plantea dos exigencias al negocio. Por una parte, ha de haber causa, en cuyo caso se trataría de un requisito de existencia; de otra parte, la causa que comparece en el negocio debe ser lícita, caso éste en el que se trataría de un requisito de validez. Si el acto carece de causa, debe estimarse que no hay, propiamente hablando, acto alguno. Si posee causa, en cambio, queda abierta la cuestión de si el negocio es válido (si la causa es lícita) o si, en cambio, es inválido (si es ilícita).

Todo lo anterior exige, sin embargo, dilucidar qué ha de entenderse por causa del negocio. Una precisión lingüística puede ayudar a despejar el asunto.

2. En el lenguaje del derecho civil, la palabra causa suele utilizarse en, al menos, tres sentidos distintos (Claro Solar, XI, 908; Terré, 316; Guzmán Brito, VI, agrega varios otros provenientes de la tradición romana, como, por ejemplo, fundamento de la entrega de una cosa, causa como modo de adquirir el dominio, etc.). En consonancia con el uso lingüístico habitual usamos la palabra causa para aludir a un evento que se encuentra -a la luz del conocimiento disponible- ligado coexistencialmente con otro: "x" es causa de "y" si es el caso que verificado "x" sucede "y". Podemos llamar a este uso de la palabra causa, "causa eficiente". Pero junto con ese uso lingüístico habitual, utilizamos también la palabra "causa" para aludir al telos o fin de algún evento o acción. Si, como sugiere Aristóteles en la Etica Nicomaquea, todo acontece por mor de algo, entonces puede afirmarse que es también causa de la acción el propósito que tuvo en vista el agente al tiempo de ejecutarla: así la causa final de la estrategia, dice el mismo Aristóteles, sería la victoria. Hablaremos en este caso de "causa final". En fin, todavía la palabra causa es utilizada para aludir al motivo o impulso de la voluntad. Dos estrategias quieren la victoria -tal es la causa final de sus respectivas acciones- pero uno de ellos la quiere para mayor gloria de su patria y el otro por mera vanidad. Ambos apetecen lo mismo; pero lo apetecen por *motivos* distintos. En este caso suele hablarse de causa ocasional o impulsiva. Así "x" -donde "x" es una obligación- puede tener tres causas distintas: la causa eficiente (las denominadas fuentes de las obligaciones); la causa final (el telos de "x"); o la causa ocasional (el motivo que impulsa al agente para ejecutar "x").

Suponga usted que Pedro está obligado a pagar una cierta suma de dinero. ¿Cuál es la causa de esa obligación?. Al responder esa pregunta usted puede identificar la *causa eficiente* (Pedro celebró un contrato de compraventa y esa es la causa eficiente de su obligación); usted puede, todavía, identificar el *telos* de la obligación contraída por Pedro (el comprador se obliga a pagar el precio para obtener que el vendedor se obligue a entregar la cosa); en fin, usted puede identificar la *causa ocasional* (Pedro desea la cosa para lucrar con ella vendiéndola, luego, a un tercero).

3. Establecido -como lo acabamos de hacer- que la palabra "causa" posee tres sentidos o significados distintos, podemos ahora preguntarnos ¿en qué sentido se utiliza esa palabra en los artículos 1445 y 1467 del Código Civil cuando se exige por el legislador una "causa lícita"?

Parece evidente -como lo subraya Claro Solar (Claro Solar, 909)- que la exigencia de una causa lícita no puede referirse a la causa eficiente. Si la causa eficiente alude -como hemos visto- a las fuentes de las obligaciones, y si dentro de estas se encuentra el contrato, parece evidente que no resultaría lógico exigir del contrato la previa existencia del.....contrato. En el derecho romano -expresa Terré (Terré, 316)- era posible, en cambio, hablar de causa eficiente del contrato. El formalismo de los juristas romanos -que subsiste, como veremos, en cierta forma en el derecho inglés- los llevó a sostener que la causa del contrato era la formalidad (verba). Si la formalidad no se configuraba, entonces el contrato carecía de causa (en el sentido eficiente). No era, en algún sentido, la voluntad sino el rito ejecutado por el agente aquello que configuraba la obligación. En el derecho contemporáneo, en cambio, donde el negocio es, de manera predominante, consensual, este uso del concepto de causa (como un elemento externo y adicional a la voluntad) pierde fuerza. Posee algún interés, sin embargo, como se insistirá luego, en el derecho inglés.

Ha de descartarse, también, expresa Claro Solar, que la exigencia de causa aluda a la causa ocasional. El derecho, expresa, ha de poner en paréntesis los motivos psicológicos que el juez no podría dilucidar. Toda declaración de voluntad, de otra parte, ha de poseer algún motivo, de manera que entendido en este sentido la exigencia del requisito estaría de más (un acto carente de motivo -como el movimiento corporal de un sonambúlico o la anuencia de un sujeto hipnotizado- no sería, en sentido técnico, un acto).

El Código Civil no pudo referirse sino a la causa final, expresa Claro Solar. Es esta una opinión que, sin embargo, no es compartida del todo. Avelino León Hurtado (León Hurtado, 30) sugirió que el Código Civil usaba la palabra causa en dos sentidos: como causa ocasional para juzgar su licitud; como causa final para juzgar su existencia. Pescio (Pescio, 256 y ss.) parece ser de la misma opinión. Un panorama semejante se observa en la doctrina francesa.

4. Dejemos pendiente, por ahora, esa disputa, y detengámonos en el concepto de causa final. ¿Cómo ha de ser entendida en este caso la causa y qué consecuencias de siguen de ella?

El concepto de causa final alude a un elemento -a un telos o fin, dijimos- que pertenece a la estructura del negocio y no a la subjetividad de los sujetos que lo celebran. Cuando, como Aristóteles, decíamos denantes que la causa final de la estrategia era la victoria, estábamos aludiendo al telos o propósito que esa *actividad* poseía con independencia de los estrategias que la ejecutaban. La causa, en este preciso sentido, es intrínseca a la actividad y no pertenece a la subjetividad del sujeto que la lleva a cabo. Así, como se recuerda, era posible distinguir la causa final del motivo ocasional o impulsivo del agente. Así las cosas, parece evidente entonces que si entendemos la palabra causa en el sentido de causa final, debemos darnos a la tarea de identificar la estructura de los negocios jurídicos para dilucidar, en cada caso, cuál es su causa. En otras palabras, si, como va dicho, la causa final pertenece, de modo intrínseco, al negocio, es en la estructura de éste donde debemos buscar la causa.

Suele entonces –con apoyo en la obra de Domat (vid. Guzmán Brito, XXX)- distinguirse tres tipos de contratos o negocios atendiendo a su estructura. Atendiendo a la estructura del negocio del caso, podremos identificar la causa.

Se encuentran, en primer lugar, los negocios onerosos. Es propio de los negocios onerosos que ambas partes obtengan alguna utilidad de su celebración. Habitualmente los negocios onerosos son, por eso, bilaterales¹. En la compraventa, por ejemplo, ambas partes se obligan (el vendedor a entregar la cosa y el comprador a pagar el precio) y ambas obtienen utilidad económica del negocio (el comprador paga el precio porque estima que la cosa vale más y el vendedor entrega la cosa porque el dinero posee para él más valor que la cosa que entrega). Atendida esa estructura, cabe preguntarse cuál es la causa de la obligación en ese tipo de negocios. Parece evidente –sostuvo Domat- que en este tipo de negocios el telos de la obligación de cada contratante es la obligación recíproca del otro. El vendedor se obliga a entregar la cosa porque el comprador, a su turno, se obliga a pagar el precio y viceversa. El telos de cada obligación está entrelazado con el telos de la otra. La causa (final) de la obligación de una de las partes, es la obligación recíproca de la otra. En otras palabras, en la esfera de los negocios onerosos la causa final asegura la reciprocidad de las prestaciones (este es, como se verá de inmediato, el sentido de la "consideration" inglesa). Si usted pretende que yo le debo el precio de una cosa y yo pruebo que usted no se obligó a entregarme cosa alguna, entonces mi pretendida obligación carece de causa, puesto que no hubo reciprocidad alguna y faltó, entonces, el telos de mi propia obligación. Parte del derecho civil nacional ha visto, por eso, en el artículo 1552 una aplicación del concepto de causa final. En el ámbito de los contratos bilaterales, ninguno de los contratantes está en mora (es decir, se encuentra en un atraso culpable en el cumplimiento de su obligación) mientras el otro contratante no cumple o no se allana a cumplir en la forma y tiempo debidos. Si usted alega que yo no he pagado el precio habiendo vencido el plazo, usted debe haber cumplido o estar llano a hacerlo para que su reclamo sea atendible. De otra forma carecería de causa la obligación cuyo cumplimiento tardío usted pretende imputarme. Se ha visto también una aplicación de la causa final en el cuasicontrato del pago de lo no debido. Si Pedro pagó a Diego una obligación que no existía –aunque haya pagado en virtud de un error de derecho- tiene derecho a ser reembolsado. Su obligación carecía de causa (vid. Artículo 2.297).

Los alcances del concepto de causa final en el ámbito de los contratos onerosos (por regla general, bilaterales) se aprecia bien cuando se lo compara con la *consideration* del derecho inglés. En el derecho inglés no existe, como ocurre en el derecho de la Europa continental, una teoría sistemática y deductiva del acto jurídico; aunque mediante el precedente y una fuerte influencia del derecho romano se han alcanzado resultados semejantes. En términos generales, en el derecho inglés no todos los acuerdos son obligatorios y susceptibles de ser amparados por la fuerza (enforceable). En algunos casos el acuerdo pierde obligatoriedad porque alguna de las partes incurrió en una mala representación de la realidad (mistake) o

¹ Sin embargo no debe ser confundidos. El criterio en virtud del cual se califica a un negocio de unilateral o bilateral, es el número de partes que, a resultas del negocio, quedan obligadas. Si ambas partes quedan obligadas –como en la compraventa- el negocio es bilateral. El criterio –por su parte- para calificar a un negocio de gratuito u oneroso es el número de partes que reportan utilidad económica de su celebración. Si ambas partes reportan utilidad económica, entonces el negocio es oneroso. Suele ocurrir que los negocios bilaterales son onerosos. Es decir, es regla general que los contratos en que ambas partes se obligan, son, además, contratos en que ambas partes reportan utilidad económica. Nada impide, sin embargo, que contratos en los que nada más una parte resulta obligada (y que son, por eso, unilaterales) sean, al mismo tiempo, onerosos (es decir, reporten utilidad económica a ambas partes). Así ocurre con el mutuo con interés. En este caso hay nada más un sujeto obligado (el mutuario a devolver la suma de dinero); pero dos sujetos económicamente beneficiados: el mutuario que recibió un dinero que no tenía, el mutuante que ganará intereses.

porque fue inducido a error o estuvo bajo la influencia indebida del otro contratante (misrepresentation and undue influence). Ciertos acuerdos pierden, además, obligatoriedad cuando les falta reciprocidad en el intercambio. Si Pedro pretende que Diego le adeude diez mil pesos, pero él no tiene prestación alguna que ejecutar, entonces no hay consideration y la promesa (aunque exista) no es enforceable. En general, la consideration subraya que los contratos suponen intercambio, algún tipo de ventaja económica perseguida por ambas partes (Koffman, 45). La doctrina de la consideration no supone tutelar o cuidar la equidad de las ventajas recíprocas; pero supone que tiene que haber prestaciones mutuas y recíprocas para que el acuerdo sea obligatorio. Con todo, la doctrina de la consideration es restringida a los contratos de índole simple (en nuestra terminología, consensuales). Hay contratos, como una donación, por ejemplo, donde si la forma se cumple (it was in writing by deed), hay obligatoriedad sin entrar a averiguar si existió o no consideration. Pero si el negocio es simple, entonces debe haber reciprocidad para que sea enforceable. Así, si Hudson prometió pagar 4.000 libras al año a la Iglesia, durante cuatro años, y muere, sus herederos podrían resistirse a seguir pagando. Aquí no hubo consideration para el acto de Hudson. La promesa, se falló en el caso, fue gratuita y no hubo contrato en el sentido legal del término (vid. Re Hudson, 1885, en: Koffman, 1). Si, en cambio, usted se obligó a entregarme su casa y yo a pagar una suma de 10.000 pesos al año por ella, hay consideration y el acuerdo es obligatorio; aunque la falta de equidad en las prestaciones recíprocas sea manifiesta. La doctrina de la consideration cuida el aspecto negocial de los contratos y no la equidad. La Consideration representa el elemento de negociación, según el cual cada parte entrega algo a cambio de otra cosa que recibe o espera recibir y posee también una dimensión de bienestar: la parte se obliga porque espera estar mejor después que antes del negocio (Atiyah, 6).

Hay fuertes analogías entre la consideration y la causa final en el ámbito de los negocios onerosos y bilaterales. Tanto la consideration como la causa final, tutelan que los contratos sean acuerdos de intercambio, que uno de los contratantes de algo a cambio al otro; que una de las prestaciones suponga una prestación recíproca. Pero como observa Atiyah (Atiyah, 6) la consideration cumple la función de distinguir entre los gratuitos y lo que no lo es o, como sugiere Koffman (Koffman, 46), la de distinguir entre los acuerdos que son enforceable y aquellos que no lo son. Si hubo forma (deed) no es necesario recurrir a la consideration. Sólo cuando el acto es simple cabe preguntarse si es genuino contrato o no: ahí, entonces la consideration recobra toda su importancia. La situación es, sin embargo, distinta con la doctrina de la causa. En el moderno derecho de contratos, la regla general (por influencia iusnaturalista) es el consensualismo: es la voluntad la que obliga. Así las cosas, y supuesta la regla consensualista, no se requiere la causa para dotar de obligatoriedad al contrato: ¿por qué habría de exigirse algo externo a la voluntad cuando el consensualismo la estima suficiente para que haya obligación y acto?. (Guzmán Brito, XXVIII). Aquí radican, con toda seguridad, los orígenes de la proclamada oscuridad que poseería el tema de la causa.

¿Qué ocurre, sin embargo, con los *negocios gratuitos* como la donación?

Enfrente de ese caso, la doctrina de la causa final y la doctrina de la consideration se separan. Si no hay reciprocidad, para que la promesa sea enforceable (esto es, sea obligatoria y sea susceptible de ser exigida coactivamente) se requiere, en el derecho inglés, haber cumplido con las formas escritas. En tal caso, el juez no entra a examinar la consideration. Si la promesa es simple -carece de formalidades- entonces se examina su consideration. La doctrina de la consideration, se ha dicho, tiene por objeto distinguir entre promesas gratuitas y aquellas que, en cambio, no lo son (Atiyah, 6). La doctrina de la causa final alcanza, en este caso, una solución distinta. En efecto, la doctrina de la causa

final afirma que en el caso de los negocios gratuitos –como, v.gr., la donación- la causa, o el telos, ha de encontrarse en la mera liberalidad. Es fácil observar, sin embargo, que aquí se fuerzan un tanto las cosas: la mera liberalidad se acerca más a la acepción de motivo que, en estricto rigor, de causa final.

En fin, si el negocio posee una *estructura unilateral* (es decir, si a resultas del negocio nada más una parte resulta obligada), entonces la causa final de esa única obligación ha de estimarse que fue la prestación ya ejecutada del acreedor. Así, el comodato, o préstamo de uso, es un negocio unilateral, puesto que una vez celebrado sólo el comodatario que recibió la cosa, está obligado (a devolverla). Así si usted celebró un comodato (prestó su casa de veraneo para que fuera usada gratuitamente), el único obligado a resultas de ese contrato es quien se vió favorecido con su generosidad (el comodatario). Sólo el comodatario quedó obligado: a devolver la cosa. Una cuestión similar ocurrirá en el mutuo: si usted dio cosas fungibles o consumibles –haciendo nacer el contrato- el mutuario queda obligado a devolver otras tantas del mismo género y calidad. Hay, entonces, un único obligado: el mutuario. Cabe entonces preguntarse ¿cuál es la causa final de esa única obligación?. La respuesta de la doctrina de la causa final es que la causa de esa única obligación es la entrega que de la cosa hizo el comodante. Como se observa, al igual que la doctrina de la consideration, la doctrina de la causa final tutela el aspecto de intercambio recíproco que poseen los negocios. Si hubo entrega, entonces, usted debe devolver: su obligación tiene una causa suficiente. Desde el punto de vista técnico, sin embargo, la solución alcanzada en este tipo de contratos es obviamente defectuosa. Ocurre que si el negocio es unilateral, entonces hay nada más una obligación (en nuestro ejemplo, la obligación del comodatario de devolver). El acto de entrega permite que el contrato se perfeccione, puesto que el comodato, como sabemos, es real. Al ubicar la causa de la obligación de devolver en la entrega, Domat (que a él se debe esta afirmación) abandona la causa final y vuelve sobre la causa eficiente (Guzmán Brito, XXX).

Parece obvio que es el concepto de causa final el que utiliza el Código Civil chileno. Así lo dan a entender los ejemplos utilizados por el propio Código (en el artículo 1467). La promesa de dar algo en pago de una deuda que no existe, carece de causa, expresa el artículo. La mera liberalidad o beneficencia es causa suficiente, agrega más tarde. Esos ejemplos dan a entender que el Código entendió por causa lo que hemos denominado causa final. Es verdad que el Código establece que se entiende por causa el motivo que induce al acto o contrato; pero ya hemos visto que se trata de lo que pudiéramos llamar un motivo estructural, un telos que pertenece a la índole del negocio que se ejecuta más que a la subjetividad del agente. Así las cosas, surge, sin embargo, un problema obvio (Pescio, 256). Si la causa es un elemento estructural, un rasgo que pertenece a la índole del negocio que usted celebró y no a su subjetividad, ¿cómo entonces pretender, como el propio Código lo pretende, que esa causa pueda ser lícita o ilícita?-. Si la causa es un elemento estructural, entonces es siempre la misma (ya hemos dicho que así entendida pertenece a la estructura típica del negocio y no a la subjetividad de quien lo celebra); pero, en tal caso, ¿cómo cumplir con el mandato legal de juzgar su licitud o ilicitud en cada caso?.

5. El problema precedentemente expuesto ha llevado a algunos autores (v.gr. León Hurtado, 30) a sostener que el Código recoge dos conceptos de causa distintos. Uno de ellos –el concepto de causa final- adquiere relevancia para juzgar si la causa existe o no. El otro concepto –el de causa impulsiva- debe ser utilizado para juzgar si la causa es lícita o si, en cambio, es ilícita. Mientras la promesa de dar algo en pago de una deuda que no existe (uno de los ejemplos que usted puede ver en el artículo 1467) utiliza el concepto de causa final; el otro ejemplo que el mismo artículo formula (recompensa por un crimen o un hecho ilegal o inmoral) parece mostrar que se trata allí de la causa ocasional o impulsiva.

Lo que parece ocurrir es que el concepto de causa cumple dos funciones técnicas que son distintas. Por una parte, y como hemos visto, el concepto de causa pretende cautelar la dimensión de intercambio y de reciprocidad que poseen los negocios (esto, como vimos, resulta contradictorio con el consensualismo que asigna a la voluntad el poder de obligar). Si no hay reciprocidad, entonces no hay, propiamente hablando, un negocio jurídico cuya obligatoriedad pueda ser amparada coactivamente. Hasta ahí, como vimos, la causa cumple una función semejante a la consideration inglesa. Por otra parte, y de manera simultánea con lo anterior, el concepto de causa pretende cautelar la moralidad del negocio, es decir, pretende que los negocios no sean utilizados para alcanzar fines que al propio ordenamiento le resultan reprochables. Parece evidente que dos funciones tan distintas, requieren técnicas también distintas. Eso es lo que se pretende lograr cuando – como sugiere León Hurtado (León Hurtado, 30) – se argumenta a favor de dos conceptos de causa en el Código Civil chileno. En otras palabras, parece sensato pensar que el derecho no puede prestar su apoyo a promesas en las que un mínimo de justicia (la reciprocidad) no se satisfaga. Tampoco puede apoyar promesas o negocios que transgreden los fines generales del ordenamiento. Ambas funciones, sin embargo, no puede cumplirlas un único concepto. La jurisprudencia si bien ha declarado conceptualmente su adhesión a la doctrina clásica de la causa final (R. T. 78, secc 2, p. 1, Temuco, 1980), en el conjunto de sus decisiones ha controlado, también, la moralidad de la causa impulsiva. Así, ha declarado que las erogaciones para sostener una causa revolucionaria adolecen de causa ilícita por atentar contra el orden público (G. 1866, N°114, p. 56, Corte de Santiago); también poseen causa ilícita los negocios que se simulan con el fin de burlar a terceros (R.t.55, sec 1, p. 188) o un contrato de arrendamiento sobre una casa para que en ella se ejerza la prostitución (Corte de Iquique, 1918). En todos estos casos, para juzgar que ha habido causa ilícita se ha tomado en consideración la causa ocasional o impulsiva.

6. Desde el punto de vista de sus consecuencias, dos cuestiones merecen destacarse. La causa ilícita, o la ausencia de causa, conducen a la nulidad absoluta o la inexistencia del negocio en que incide. La declaración de nulidad del negocio, sin embargo, no dará lugar a la restitución de lo que se dio o pagó en virtud del contrato si se celebró con causa ilícita a sabiendas (vid. Artículo 1468).

Actividades.

1. Luego de haber leído atentamente el texto precedente, seleccione del Código Civil negocios onerosos y bilaterales y procure identificar la causa.
2. Imagine casos de causa ilícita y examine si acaso la nulidad –en esos casos- podría alcanzarse esgrimiendo que hay objeto ilícito.
3. Compare brevemente la causa con la consideration, a la luz de lo explicado en el texto.
4. ¿Le parece a usted que el control de la moralidad del negocio –mediante la técnica de la causa ilícita- podría lesionar algunos derechos constitucionales?. Imagine situaciones en que ello podría ocurrir.

Bibliografía.

Atiyah, P.S. An Introduction to the Law of Contract, Oxford, 1995.
Alessandri, Somarriva, Tratado de Derecho Civil, Tomo II, Santiago, 1998.