

LA CAUSA DEL CONTRATO

CAUSE OF THE CONTRACT

Norma Juanes ()*

Resumen: Dentro de la teoría general del contrato, la de la causa es una cuestión que presenta serias dificultades de comprensión, porque no hay una construcción teórica unívoca que permita deslindar la causa como elemento de validez del acto o negocio jurídico, atribuyendo a la noción autonomía jurídica a la par del consentimiento o del objeto. El entorpecimiento se origina en los diversos enfoques y variantes con que cada autor expone su pensamiento para explicar “cómo un fin futuro puede ser causa de un acto, que, en consecuencia, sería anterior al fin”. El tema también es problemático porque las normas atinentes a la causa en nuestro Código Civil, tanto por su escasez como por su ubicación, han generado posiciones encontradas en la doctrina nacional.

Palabras clave: Causa fuente - Causa fin - Causalismo - Anticausalismo - Presuposición - Base del negocio - Sinalagma genético - Sinalagma funcional.

Abstract: Within the general contract theory, that of the cause is an issue that has serious difficulties in understanding, because there is not a unique theoretical construct that allows demarcate the cause as an element of validity of the act or the legal business, attributing to the notion legal autonomy with the consent or object. The difficulty arises from the different approaches and variants that each author presents to explain “how a future final purpose can be a cause of an act, which, consequently, would be prior to the final purpose.” The issue is also problematic since the rules related to the cause in our Civil Code, because of its scarcity and its location, have generated conflicting positions in the national doctrine.

Keywords: Source cause - Final cause - Causality - Anticausality - Presupposition - Core business - Genetic synallagma - Functional synallagma.

(*) Doctora en Derecho y Ciencias Sociales. Profesora Titular de Derecho Privado III en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Córdoba. Directora del Seminario Anual Permanente de Derecho Privado de la misma Universidad.

Sumario: I. Preliminar. II. La causa: su recepción legislativa. III. Las acepciones de “causa”. IV. La causa del contrato. La función de la causa. V. La causa: evolución y tendencias doctrinarias. VI. Concepciones doctrinarias neocausalistas. 1. Doctrinas de raigambre subjetivista. 1.1. La presuposición y la base del negocio. 2. Atenuación del subjetivismo en la doctrina alemana. 3. Los móviles como elementos de la causa. 4. La concepción objetivista. 4.1. La causa y los elementos del tipo. 4.2. La concepción objetiva-subjetiva de la causa. VII. Conclusiones.

I. Preliminar

En el estudio de la causa, es necesario tener presente ciertas premisas:

- Cuando los autores expresan su opinión sobre el tema de la causa, y exponen las diversas posiciones doctrinarias, las diferencias y adhesiones se refieren a la “causa-fin”, no a la “causa-fuente”.
- No es lo mismo hablar de la causa de las obligaciones, que de la causa de los contratos, o mejor aún, de la causa de los actos jurídicos. La causa debe establecerse con relación al acto jurídico íntegro, y no con relación a los efectos que se actúan en su consecuencia, en este entendimiento es que se habla jurídicamente de “la causa” en sentido técnico (1).
- Aceptar la “teoría de la causa”, sea doctrinariamente, sea a través de su recepción en normas de Derecho positivo, importa atribuir autonomía jurídica a la noción de causa como elemento de validez del acto o negocio jurídico.
- Las normas de nuestro Código Civil alrededor de las cuales la doctrina nacional examina el tema de la causa son los arts. 500 a 502, que reconocen como fuente los arts. 1131 a 1133 del Código Civil francés.
- La “causa-fuente” alude al hecho, acto o relación jurídica que engendra la obligación. El art. 499 C.C. se refiere a la causa de la obligación con esta significación. Hay unanimidad en doctrina acerca de este concepto de causa-fuente que, como dice Busso, hace referencia al nacimiento de la obligación, al campo del “ser”, y no al fundamento, o a la justificación del vínculo, que es el campo del “deber ser” (2).

II. La causa: su recepción legislativa

El *Código Civil francés* menciona expresamente la causa entre las condiciones esenciales para la validez de una convención en el art. 1108, junto al consentimiento, la capacidad y el objeto que forma la materia de aquélla. A continuación establece que:

(1) Cfr. CARIOTA-FERRARA, Luigi, *El Negocio Jurídico*, trad. de M. Albadalejo, Ed. Aguilar, Madrid, 1956, núm. 120, p. 491, quien afirma que “referir el concepto de causa a la obligación, en vez de al negocio (del que, precisamente la obligación puede nacer) es un error y equivale a deshacer la unidad del negocio”.

(2) BUSSO, Eduardo, *Código Civil Anotado*, EDIAR, Buenos Aires, 1944-1951, coment. Art. 499, p. 71.

“La obligación sin causa, o sobre una causa falsa, o sobre una causa ilícita, no puede tener ningún efecto” (art. 1131).

“La convención no es menos válida, porque la causa no esté expresada” (art. 1132).

“La causa es ilícita cuando es prohibida por la ley, cuando es contraria a las buenas costumbres o al orden público” (art. 1133).

El *Código Civil italiano* incluye la causa junto al consentimiento, el objeto y la forma entre los requisitos necesarios para la existencia del contrato en el art. 1325. Al tratar sobre la causa del contrato, sanciona que ella es ilícita cuando es contraria a normas imperativas, al orden público o a las buenas costumbres (art. 1343), o cuando el contrato constituye el medio para eludir la aplicación de una norma imperativa (art. 1344), y agrega que *“El contrato es ilícito cuando las partes se han determinado a concluirlo exclusivamente por un motivo ilícito común a ambas”* (art. 1345). La norma recepta el motivo ilícito, que es conocido y compartido por las partes, lo que importa dar relevancia a los móviles como integrando la causa del negocio.

En cambio, el *Código Civil alemán* no menciona la causa entre los preceptos atinentes a la teoría del negocio jurídico y del contrato, aunque hace referencia a este elemento al tratar el tema del “enriquecimiento injusto” en el párrafo 812, según el cual *“Quien obtiene algo sin causa jurídica por la prestación de otro o de cualquier otra forma a costa del mismo, está obligado para con él a la restitución. Esta obligación existe igualmente si la causa jurídica desaparece después o si no se produce el resultado perseguido con una prestación según el contenido del negocio jurídico”*. La palabra causa es utilizada con el sentido de fundamento o razón que justifica un desplazamiento patrimonial, que si no existe transforma la atribución en un enriquecimiento sin causa.

En el Derecho argentino, las disposiciones transcritas del Código Civil francés son el antecedente inmediato de los arts. 500 a 502, ubicados bajo el título “De la naturaleza y origen de las obligaciones” dentro de la sección primera del Libro Segundo de nuestro Código Civil, que se refieren a la causa. Luego de haber sentado en el art. 499 que “No hay obligación sin causa...”, en el que se alude claramente a la causa fuente, al origen de la obligación, aquellas normas legislan sobre la falta de expresión de causa, sobre la causa falsa y la causa ilícita de la obligación, en términos similares a los del legislador francés. Justamente la ubicación de esta regulación sobre la causa ha dado pie a las más diversas interpretaciones en la doctrina nacional (3).

III. Las acepciones de “causa”

Modernamente la cuestión relativa a la causa del acto jurídico se vincula con el “por qué” del acto, conforme al significado genuino del término causa: “lo que se considera

(3) Cfr. BELLUSCIO, Augusto (Dir.) - ZANNONI, Eduardo, (Coord.), *Código Civil y leyes complementarias. Comentado, anotado y concordado*, tomo II, Buenos Aires, Ed. Astrea, 1984-1998, arts. 499-502, pp.533-569; LÓPEZ de ZAVALIA, Fernando J., *Teoría de los Contratos Parte General*, 4ª ed., Buenos Aires, Zavalía editor, Buenos Aires, 1997, pp. 399-412. APARICIO, Juan Manuel, *Contratos/2*, Hammurabi, Buenos Aires, 2001, pp. 316-323.

como fundamento u origen de algo”; y en su segunda acepción significa: “Motivo o razón de obrar” (4).

Sin embargo, filosóficamente se alude a la causa con otras acepciones, y se distingue entre la causa eficiente, la causa final, la causa formal y la causa impulsiva u ocasional (5).

La primera, *causa eficiente*, es el principio productivo de un efecto, a la que jurídicamente reconocemos como “causa fuente”.

La *causa final* es el fin con el qué o por qué se hace alguna cosa, a la que en el ámbito jurídico denominamos justamente “causa fin”.

La *causa formal*, es lo que hace que alguna cosa sea lo que es, no atendiendo a su contenido, sino tomando en consideración la concurrencia de condiciones exteriores que permiten su valoración como una cosa determinada. Esa eficacia concedida con prescindencia del contenido del acto, subsiste actualmente en los llamados “negocios jurídicos abstractos”, por contraposición con los “negocios o actos jurídicos causales”. Así en el antiguo Derecho romano regía vigorosamente el principio de que “*nuda pacta obligationem non parit*”, que condicionaba la eficacia de las convenciones a la observancia de la forma exigida para el caso, y no del contenido del acto (6). Formas eran la “*stipulatio*”, la “*mancipatio*” y la “*in iure cessio*”, las dos últimas eran las admisibles para la adquisición del dominio.

En cuanto a la *causa impulsiva*, se la define como la razón o motivo que en un determinado momento inclina a hacer alguna cosa. Con este significado podemos referirnos a la que desde el punto de vista jurídico se denomina “causa ocasional”.

IV. La causa del contrato

Las dificultades de una construcción teórica unívoca sobre la cual formular la teoría de la causa se originan en los diversos enfoques y variantes con que cada autor expone su pensamiento.

No obstante, en todo caso, se trata de definir el “por qué” de la existencia del acto, su razón de ser, el fin determinante, la justificación o fundamento de la declaración de voluntad privada. Dice Busso: “*cómo un fin futuro puede ser causa de un acto, que, en consecuencia, sería anterior al fin, ha dado lugar a confusiones, pero se lo explica con facilidad observando que la verdadera razón determinante del acto es la representación mental que del fin tiene el sujeto, y esa representación es anterior al acto*” (7).

(4) Real Academia Española, *Diccionario de la Lengua Española*, 22ª edición, Madrid, 2001.

(5) LÓPEZ de ZAVALIA, F., ob.cit., pp.383-387, ilustra con ejemplos las varias acepciones de causa que distinguían los escolásticos.

(6) Esa eficacia, concedida por la ley con prescindencia del contenido del acto, subsiste actualmente en los llamados “negocios jurídicos abstractos” por contraposición con los negocios o actos jurídicos causales.

(7) BUSSO, E., ob. cit., núm. 20, pág. 116.

De las varias acepciones de la palabra *causa*, interesa la de “causa final”. Cuando la doctrina jurídica moderna plantea la cuestión de la causa, alude a la “causa fin” y a sus límites, es decir a la determinación del concepto de causa fin como elemento del acto jurídico. En este caso, se la refiere especialmente al ámbito de los contratos, como el más típico acto jurídico bilateral. En tal sentido se habla de la causa del acto jurídico en general y de los contratos en especial, y no de la causa de las obligaciones.

La causa, como finalidad, sólo puede predicarse de una determinada conducta humana voluntaria. La obligación es una consecuencia de un hecho voluntario o de un acto de voluntad jurídica, es el efecto determinado por la ley con relación al hecho o al acto, y no un acto voluntario en sí mismo. Por eso en materia de obligaciones interesa la causa eficiente o causa fuente, el hecho generador (contrato, delito, relaciones de familia, etc.), y no cabe hablar de causa fin. Ésta, como finalidad, supone hacer una valoración jurídica de carácter teleológico, que es realizable respecto de los actos voluntarios, y no de las obligaciones, que simplemente existen o no (8).

La causa como finalidad es elemento esencial del acto jurídico. Recordemos el concepto que en nuestro Derecho proporciona el art. 944 C.C., según el cual: “*Son actos jurídicos los actos voluntarios lícitos, que tengan por fin inmediato, establecer entre las personas relaciones jurídicas, crear, modificar, transferir, conservar o aniquilar derechos*”. Por ello en la doctrina contemporánea se caracteriza el acto jurídico como una manifestación de voluntad dirigida a un fin práctico, que el ordenamiento jurídico tutela (9).

La función de la causa

Interesa determinar cuál es la *función de la causa* en la estructura del contrato. Al analizar los requisitos del contrato, la doctrina distingue entre presupuestos, elementos y circunstancias (10).

Como presupuestos, se atiende a todo lo que antecede o precede al supuesto, en este caso el contrato; o sea todo aquello que está antes, como la capacidad de las partes, la idoneidad del objeto, la relación de legitimación entre sujeto y objeto.

Las circunstancias son también extrínsecas, como los presupuestos, pero se valoran contemporáneamente con la celebración del contrato, o posteriormente durante su ejecución: tiempo y lugar de celebración, el cumplimiento de una condición, de un término, de un cargo.

Los elementos son intrínsecos al contrato y conforman su estructura formal y sustancial. El contrato expresa una voluntad jurídica (consentimiento) que tiene un contenido

(8) Cfr. APARICIO, J. M., ob. cit., pp. 321-323, quién señala que “*los fines se vinculan inescindiblemente con la voluntad*”.

(9) Cfr. CARIOTA-FERRARA, L., ob. cit., núm. 20, pág. 58; APARICIO, J.M., *Contratos/1*, Hammurabi, Buenos Aires, 1997, p. 38, ejemplifica sobre la finalidad como elemento característico del acto jurídico, y acota que “*el derecho acuerda los efectos que reputa se ajustan a esos fines prácticos y son, por tanto, queridos por los interesados*”.

(10) LÓPEZ de ZAVALIA, F. J., ob.cit., pp. 70-74.

y una forma. El contenido es el *qué* o lo que se dice, la forma es *cómo* se lo dice, y la causa responde a la cuestión de *por qué* se dice (11).

En definitiva, en el marco de esa estructura, *la causa es el por qué del acto*, la razón de ser del negocio, la finalidad por la que se declara la voluntad, en suma, la causa final, que así se erige en elemento esencial del acto jurídico.

V. La causa: evolución y tendencias doctrinarias

1. Causalismo: en esta corriente de pensamiento se agrupan los autores que se sirven de la noción de causa-fin como un elemento técnico idóneo para dar solución a múltiples cuestiones vinculadas con la validez y eficacia de un acto o negocio jurídico. Dentro de la posición causalista, se distinguen dos corrientes: el causalismo clásico y el neocausalismo.

1.1. Causalismo clásico: se incluyen en esta tendencia los grandes comentaristas del Código de Napoleón que, partiendo de los conceptos sentados por Domat y Pothier y sobre la base de las disposiciones del Código relacionadas con la causa, elaboraron inicialmente la “teoría de la causa”. Estos pensadores concluyeron en que la causa era un elemento esencial de la obligación, idéntica en cada categoría de contratos, propusieron una noción objetiva, extraña a los motivos particulares, subjetivos y contingentes que impulsaran la voluntad de las partes, porque estimaban que esos móviles individuales carecían de toda trascendencia jurídica. No formularon un concepto claro y unitario porque atendían a la causa de cada obligación en congruencia con el art. 1108 del Código francés que menciona la causa entre los elementos esenciales para la validez de una convención, en lugar de enlazar la noción de causa al contrato como un todo, por lo que la palabra causa careció de una significación apropiada a la función que cumple en la vida del negocio.

1.2. Neocausalismo: La corriente neocausalista importa toda una renovación en el tema de la causa, al reconocer los *motivos* como incorporados a la noción de causa. No comparte la concepción racionalista elaborada por Domat y sus continuadores, que se esmeraron en distinguir la causa como fin abstracto de los motivos, a los que negaban toda relevancia jurídica. Se enrolan en esta postura los autores modernos que, conocedores de la crítica anticausalista, defienden la noción de causa en coincidencia con los clásicos, y a diferencia de éstos, advierten que la causa es un elemento del acto jurídico, no de la obligación.

2. Anticausalismo: militan en esta corriente los autores que niegan a la noción de causa autonomía como elemento integrante de los requisitos del acto jurídico. Para esta postura, elementos esenciales son solamente el consentimiento, la capacidad y el objeto. Lo que los causalistas llaman “causa” en los contratos onerosos se confunde con el objeto, y en los gratuitos con la voluntad (“*animus donandi*”), o en definitiva con el consentimiento. Para esta posición la noción de causa no tiene ninguna utilidad práctica, por lo que debe desterrarse del lenguaje jurídico. Las múltiples cuestiones que se

(11) BETTI, Emilio, *Teoría general del negocio jurídico*, 2da. edición, trad. de Martín Pérez, Madrid, Ed. Revista de Derecho Privado, 1959, pp. 132 y ss.

pretenden resolver acudiendo a la noción de causa-fin son solucionables por la vía de las disposiciones que regulan el objeto del acto, la capacidad de las partes, el consentimiento válido, etc. Planiol en la doctrina francesa es uno de los autores que han prolijado esta posición, cuyo origen se atribuye al pensamiento del jurista belga Ernst (1826).

VI. Concepciones doctrinarias neocausalistas

Las modernas tendencias causalistas se expresan a través de dos concepciones, que representan una vertiente subjetiva y una vertiente objetiva sobre el tema de la causa.

1. Doctrinas de raigambre subjetivista

1.1. *La presuposición y la base del negocio*

En Alemania, la concepción subjetiva se origina en la “teoría de la presuposición” de Windscheid. Este autor trata de encontrar el fundamento del vínculo contractual, de la voluntad negocial expresada en el contrato. Advierte que la voluntad declarada se manifiesta en el marco de determinadas circunstancias, que constituyen una “presuposición” que el declarante tiene en cuenta porque dichas circunstancias enmarcan, circunscriben, la declaración de voluntad de los sujetos, y son el contexto adecuado para la eficacia del acto.

El sujeto declara su voluntad presuponiendo un hecho, o un conjunto de circunstancias que él da por ciertas, pero que no eleva a la categoría de condición de su declaración. Por eso la presuposición “es una condición no desenvuelta y al igual que la condición típica, una autolimitación de la voluntad” (12). Para la teoría de la presuposición no interesa si el otro contratante conocía o no lo que el otro da por supuesto; si no se da la situación “presupuesta” por el declarante, la verdadera declaración de esta parte carece materialmente de fundamento.

La crítica principal que se formula a esta teoría es que la presuposición se confunde con los motivos, y el error en los motivos no permite arrepentirse y desligarse de la declaración. Uno de los críticos principales, Lenel, sostenía que no hay un término medio entre la condición y el motivo, y que la presuposición no es cosa diferente de ambos. Y da el siguiente ejemplo: cuando un padre compra el ajuar presuponiendo el casamiento de su hija, con la esperanza de que tal circunstancia fuera cierta, y aunque el vendedor conozca esa circunstancia, no podría luego resolver la compra porque el matrimonio se frustra, salvo que aquella circunstancia hubiera sido puesta como condición de la subsistencia del acto (13).

Esta concepción es reformulada luego por Oertmann. Según este autor, la presuposición es la representación mental de determinadas circunstancias que sirve de base a una declaración aislada. Entiende que la representación mental que hace una de las partes

(12) LARENZ, Karl, *Base del negocio jurídico y cumplimiento de los contratos*, Trad. de C. Fernández Rodríguez, Ed. Revista de Derecho Privado, Madrid, 1956, pp. 21 y ss. Los conceptos que siguen son los expuestos por este autor.

(13) *Ibidem*.

en el momento de la celebración del acto, que es conocida y admitida por la otra, y que puede ser aún la común representación de ambas partes, sobre la existencia o aparición de ciertas circunstancias que sirven de fundamento a la voluntad negocial, es lo que él califica como “base del negocio” (14).

Sucede que ese contexto de hechos y circunstancias que son la “base del negocio”, en realidad, no forma parte del contenido del acto. En consecuencia, el resultado es el mismo, porque si lo que es “base del negocio” no integra el contenido del acto, ni es condición de su eficacia, aunque influya en la declaración, no se distingue de la presuposición, o representación mental, del motivo subjetivo y, en consecuencia, la modificación o desaparición de ese contexto de circunstancias no puede tener gravitación en los efectos jurídicos del negocio.

2. Atenuación del subjetivismo en la doctrina alemana

2.1. Las críticas a esa posición psicologista conducen a la postura contraria, y se inicia en la doctrina germana el recorrido hacia una concepción objetivista, que reactualiza la doctrina de la cláusula “*rebus sic stantibus*” (15) que había sido desterrada por los pandectistas, al igual que la noción de causa (16).

Según esta corriente, el cambio de circunstancias debe ser tomado en consideración cuando se ponga en peligro la “finalidad esencial del contrato”. Esta finalidad desaparece, por ejemplo, cuando se destruye la relación de equivalencia entre las prestaciones de un contrato bilateral. La eficacia del contrato depende de que mediante su ejecución se realice la finalidad que le es esencial y típica. Esa finalidad no se cumple cuando cambian las circunstancias subjetivas (lo que las partes se representaron) u objetivas en el marco de las cuales se celebró el contrato.

2.2. Esta concepción desarrollada por Oertmann y Kaufmann y que continúan otros juristas, fue recogida por Larenz que propicia una distinción, muy bien recibida en la doctrina. Según Larenz, la expresión “**base del negocio**” puede ser entendida en un doble sentido. Como “base subjetiva” de la determinación de la voluntad es la representación mental existente en cabeza del declarante al concluir el negocio, que ha influido en la formación de los motivos. Por lo tanto, si las partes hicieron sus cálculos sobre bases inexactas, que luego resultaron falsas, la cuestión debe ser tratada dentro de la teoría del error en los motivos y de los vicios de la voluntad (17).

Por otro lado, como “**base objetiva del contrato**” es el conjunto de circunstancias cuya existencia o persistencia presupone el contrato y, aun cuando no sean conocidas

(14) *Ibidem*.

(15) Esta cláusula implica que el contrato obliga mientras permanezca inalterable el estado de cosas vigente al tiempo en el que se perfeccionó el contrato, por lo que la alteración de esas circunstancias se proyecta en la obligatoriedad del vínculo.

(16) De CASTRO y BRAVO, Federico, *El negocio Jurídico*, Madrid, Inst. Nac. de Estudios Jurídicos, 1967, pp. 321 y ss.

(17) LARENZ, K., ob. cit., pp. 37-38.

por las partes, es necesaria para que el contrato subsista como una regulación dotada de sentido. Este sentido, o fin del contrato, se desvanece cuando desaparece la base del negocio objetiva, y esto sucede en dos casos: 1º) cuando se destruye la equivalencia entre las prestaciones, porque no puede hablarse racionalmente de una contraprestación; y 2º) porque se ha tornado inasequible, inalcanzable, la finalidad objetiva del contrato, aunque sea posible la prestación del deudor. Ejemplo de este último caso es el que da el autor, cuando durante la segunda guerra mundial se había dado en arriendo la pared de una casa para instalar un anuncio luminoso, pero esto no fue posible porque al poco tiempo el Gobierno dispuso adoptar medidas de oscurecimiento en la ciudad. La posibilidad de instalar el anuncio era la base del negocio; como esta desaparece, se plantea la imposibilidad de alcanzar el fin del contrato. Si esta finalidad no puede conseguirse, no es admisible mantener el vínculo obligatorio porque el curso del negocio ha perdido todo su sentido (18), y entonces acaece la frustración del fin del contrato (19).

3. Los móviles como elementos de la causa

La concepción subjetivista, que en la doctrina germana se expresa como una “representación mental de circunstancias” que es la base de la voluntad negocial, en la doctrina francesa se manifiesta como “los móviles” determinantes de la declaración.

Cuando se afirma que la base de la voluntad negocial es una *representación mental de circunstancias*, esta aseveración equivale a decir que los *móviles determinantes de la voluntad jurídica* de los otorgantes son el fundamento del contrato, su razón de ser, la causa.

Henri Capitant, precursor de la tendencia neocausalista en Francia, asignó relevancia a los motivos cuando ellos se incorporaran al contenido del acto, y afirmó que “la consideración del fin determina al deudor a obligarse y es, por consiguiente, la causa de su consentimiento” (20). Al tomar en cuenta los móviles determinantes del acto, que inciden en la finalidad, esos motivos adquieren relevancia jurídica y tienen repercusión al regular los efectos de la convención.

Este aporte de la doctrina francesa, desarrollado especialmente en la obra de Louis Josserand titulada justamente “Los móviles en los actos jurídicos” (1928), se diferencia del causalismo clásico, que identificaba la causa con el fin abstracto no contaminado por los motivos, y propicia una nueva noción de la causa.

El querer (voluntad) se dirige hacia un fin determinado (intención) y es impulsado por motivos (móviles) concretos que funcionan como resortes de la voluntad declarada. Haciendo abstracción de esos móviles individuales, teleológicos, determinantes de la voluntad, el acto es incomprensible como fenómeno aislado, carente de sentido.

(18) *Ibidem*, pp. 156-157.

(19) Para un desarrollo prolijo y ajustado de este tema, v. FREYTES, Alejandro, *La frustración del fin del contrato*, Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba, Premio Dalmacio Vélez Sársfield Tesis sobresalientes, Córdoba, 2011.

(20) CAPITANT, Henri, *De la causa de las obligaciones*, Madrid, 1926, pág. 231.

Según esta concepción, los motivos que inducen la declaración de voluntad son ontológicamente el *por qué* de la celebración del acto. Los motivos adquieren relevancia porque el juez podrá indagar la rectitud de los móviles determinantes de la declaración de voluntad, y así juzgar la moralidad del contrato, examinando su causa desde una perspectiva axiológica.

Cabe advertir, sin embargo, que los motivos son siempre de carácter individual, subjetivos. Sólo por excepción los motivos son comunes a ambos contratantes. En la celebración de un contrato, los particulares pueden actuar en función de diversos motivos: porque quiero ayudar al vendedor de diarios, porque me siento agradecido hacia el donatario, porque necesito el dinero de la renta para atender mi propia subsistencia, etc. Esos motivos individuales son contingentes, variables, múltiples y por eso mismo imponderables e intrascendentes para el Derecho. Estas flaquezas que atienen a los móviles, variables y contingentes, pueden neutralizarse si se restringe o se ajusta esa perspectiva psicologista. Y así, los motivos adquieren relevancia jurídica bajo ciertas condiciones:

- a) Cuando se manifiestan en el comportamiento de los contratantes,
- b) Cuando se hayan incorporado al contenido del acto (condición, pacto),
- c) Cuando sean la base de la declaración de voluntad en los contratos a título gratuito (21).

En tales casos, los motivos integran la voluntad de las partes, se presentan como el sustento de la celebración del acto. Esta concepción ha repercutido en nuestro Derecho que atiende al error en los motivos cuando fueran causa principal del acto, supuesto en el cual la parte puede invocar la nulidad del negocio por vicio de la voluntad (art. 926 C.C.) (22).

La importancia de esta concepción consiste en haber introducido un criterio axiológico en la consideración del acto jurídico. Si la causa es un elemento esencial del acto, la ilicitud de la causa se comunica a todo el acto. Se incorpora así un patrón de valorización moral en el actuar jurídico negocial, al restarle validez al acto cuando es el medio para la obtención de un fin ilícito, cuando la finalidad del contrato, subjetivamente considerada, es contraria a la ley (23).

4. La concepción objetivista

La concepción objetivista neocausalista se caracteriza porque, al modo en que lo hacía el causalismo clásico, descarta de la noción de causa los elementos psicologistas que aportan un fundamento de orden subjetivo a la declaración y que explican el por qué del vínculo contractual. El objetivismo entiende la causa como la función económica-social

(21) MESSINEO, Francesco, *Doctrina general del contrato*, tomo I, trad. de Fontanarrosa, Sentis Melendo y S. Volterra, edit. Ejea, Buenos Aires, 1952, p. 121.

(22) Cfr. APARICIO, J. M., *Contratos/2*, ob.cit., p. 358.

(23) BUSSO, E., ob. cit., coment. Art. 500, núm. 102, pág. 128.

del acto porque, en lugar de indagar sobre el fundamento de la declaración vinculante, se pregunta cuál es el resultado que se obtiene como consecuencia de esa declaración.

La concepción objetiva ha sido desarrollada especialmente en la doctrina italiana (24) y, de acuerdo con el art. 1325 CC italiano que incluye la causa entre los requisitos del contrato, se la trata como un elemento del acto jurídico y no como el fundamento particular de la declaración de cada una de las partes.

Esta corriente se niega a reconocer los motivos, llámense representación mental de circunstancias, móviles subjetivos concretos, propósitos o intenciones particulares, como elementos que afectan e inciden en el negocio y que puedan intervenir en la eficacia de un acto jurídico. Si bien esos fines o motivos personales integran el contenido de la declaración de voluntad, desde la perspectiva estrictamente objetiva la eficacia del acto proviene de su reconocimiento por el orden jurídico, en tanto y en cuanto esa expresión de voluntad se proyecte en un negocio que cumpla una función merecedora del amparo jurídico, y que constituye su causa (25).

4.1. La causa y los elementos del tipo

Al examinar los requisitos de validez del contrato, tradicionalmente se distingue entre elementos esenciales generales y particulares. Interesan los “*essentialia negotii*”, o elementos esenciales particulares, que son necesarios para configurar un tipo determinado de contrato. Esos elementos esenciales ponen de manifiesto el “tipo”, y representan su “función típica”, es decir, su causa (26).

En el universo de las relaciones sociales, los particulares expresan su voluntad, a través de renunciaciones, promesas, disposiciones, fijando condiciones, transigiendo, orientando la circulación de bienes, la prestación de servicios, la cooperación social. Cuando los particulares celebran un contrato, expresan su voluntad con vistas a la consecución de determinados resultados prácticos: cambiar bienes por servicios, cambiar cosas por su equivalente en dinero, conceder una ventaja sin compensación, cumplir una obligación, etc.

Puesto que hay distintas categorías de fines prácticos, también hay distintos tipos de actos que permiten alcanzar esos fines. Porque cada categoría de actos tiene una función que es típica, propia, de ese tipo de acto: así, el contrato de compraventa cumple la función de operar el cambio de señorío sobre una cosa por una compensación en dinero; en la locación de cosas, el contrato tiene por función permitir el goce temporal de una cosa a cambio de una renta en dinero; en el mutuo la función del contrato es realizar un préstamo de cosas fungibles para su consumo, que serán restituidas en un cierto tiempo.

(24) Cfr. DIEZ-PICAZO, Luis, *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial. Vol. primero. Introducción. Teoría del Contrato*, vol. 1º, 4ta. edición, Civitas, Madrid, 1993, p. 228.

(25) Cfr. APARICIO, J.M., *Contratos/2*, ob.cit., p. 295.

(26) Cfr. BETTI, E., ob. cit., pág. 144. En el texto se exponen básicamente las consideraciones que el autor desarrolla sobre el tema.

Como estas funciones son constantes, normales y reiteradas en cada tipo de acto, y además son socialmente relevantes porque permiten el tráfico de bienes para que los particulares alcancen las finalidades que permiten satisfacer sus necesidades, son reguladas y protegidas por el Derecho. El orden jurídico acoge bajo su tutela esas funciones útiles, las organiza de una manera estable, y así se erigen en causa de los actos jurídicos. Enseña Diez-Picazo que “lo que define y lo que delimita los tipos contractuales o los tipos negociales es la función que realizan, la finalidad que desempeñan dentro de la vida social, el resultado o los resultados empíricos que con ellos tratan las partes de obtener” (27).

La causa varía con cada clase o tipo de acto, según la función que cada acto está destinado a cumplir. La idoneidad de cada uno de ellos para satisfacer una determinada función depende de que el acto reúna los requisitos del tipo. Si quiero donar, el resultado práctico que pretendo alcanzar es proporcionar el dominio de una cosa sin compensación, por lo que no celebraré una compraventa cuya función es otra, e impedirá lograr aquella finalidad (28).

Puede así apreciarse que la causa varía de un tipo a otro y, al mismo tiempo, la causa sirve para distinguir un negocio de otro. Es por esto que los particulares no pueden dejar de lado los “elementos esenciales particulares” al celebrar un contrato al que pretenden atribuir determinados efectos jurídicos. Si desecharan aquellos elementos que el ordenamiento asigna según la naturaleza del negocio, no se producirán los efectos esperados conforme a la naturaleza del acto porque no concurren en el caso los requisitos del tipo.

Ambas cuestiones: determinar los elementos esenciales y asignar los efectos propios que corresponden según la índole del contrato, son de competencia del orden jurídico y están fuera de la órbita de decisión de los particulares (29).

La inobservancia de los requisitos del tipo impide concretar el resultado práctico querido por las partes, y si no se alcanza el “sinalagma genético” esperado desaparece el interés determinante de la voluntad negocial por inexistencia de causa. Por otro lado, puede haberse concluido válidamente el contrato por haberse satisfecho la exigencia de todos los requisitos que configuran el tipo, y en consecuencia el contrato realizará su función típica inicialmente; no obstante, puede luego tornarse en un negocio claudicante por circunstancias sobrevinientes que desvirtúan la causa. Por ejemplo, si se quiebra el sinalagma por incumplimiento de las obligaciones de una de las partes; si sobreviene

(27) DIEZ-PICAZO, L., *Fundamentos*, ob. cit., p. 217.

(28) FONTANARROSA, Rodolfo, *Derecho Comercial Argentino. Doctrina general de los contratos comerciales*, Victor P. de Zavalía, Buenos Aires, 1979, pág. 43, afirma que “Si las partes adoptaran un tipo contractual dado para realizar una función económico-social distinta de la que constituye su causa (v.gr., utilizar la fórmula de una compraventa, estableciendo un precio irrisorio, para efectuar una donación), nos encontraríamos frente a un supuesto de negocio jurídico nulo o simulado o indirecto, según las particularidades del caso”.

(29) Esto podemos apreciarlo en nuestro ordenamiento a través de lo que dispone el art. 1326 C.C., norma que, aunque está en el título de la compraventa, es aplicable respecto de cualquier especie típica negocial.

la imposibilidad de una de las prestaciones, la excesiva onerosidad sobreviniente, o la frustración del fin de contrato. En tales casos, desaparece el “sinalagma funcional” porque el contrato ya no puede cumplir su función típica. Aquí se aprecia la función dinámica de la causa (30) porque las partes no pueden alcanzar los resultados prácticos que perseguían en la concertación del negocio al desvanecerse “la causa” que da razón al consentimiento que se expresa en la reglamentación.

4.2. La concepción objetiva-subjetiva de la causa

Si bien la concepción objetiva atribuye al orden jurídico la función de tutelar la voluntad negocial, reconoce que las estipulaciones contractuales están orientadas hacia un fin práctico que se expresa en esa regulación privada (31). Esas estipulaciones pretenden realizar alguna de las funciones típicas que el ordenamiento reconoce, o pueden dirigirse a alcanzar una función diversa no tipificada, de acuerdo con el contenido específico que las partes han acordado en el contrato (32).

Desde el punto de vista subjetivo entonces, la razón del acto es el fin práctico inmediato, el interés determinante de la voluntad individual y en definitiva el resultado práctico, fáctico, en el que se concreta el acto. Si se atiende al resultado empírico, al fin práctico, cuando esa finalidad “se incorpora el contrato, por la vía de una condición, de una disposición modal o de otro tipo, adquiere una relevancia que despliega su influjo respecto del contrato” (33), y la causa se erige en un elemento de valoración del contrato. Porque cuando las partes establecen una reglamentación a través de la cual dan cauce a sus intereses particulares, esos intereses tanto como los resultados que persiguen, deben ser legítimos desde el punto de vista del ordenamiento jurídico (34).

Conclusiones

Dentro del neocausalismo y desde una concepción subjetiva, la causa no se confunde con los motivos individuales. Estos sólo podrán ser ponderados y valorados si se incorporan al contenido del contrato.

Por otro lado, apropiadamente se ha señalado que los conceptos de causa y tipo se encuentran íntimamente vinculados, especialmente en el ámbito de la concepción

(30) BREBBIA, Roberto H., “La causa como elemento del negocio jurídico en el derecho argentino y comparado”, LL, 28/4/1992, p. 2.

(31) Cf. BETTI, E., ob. cit., pp. 140-146.

(32) Señala APARICIO, J.M., ob.cit., p. 328, que en tal caso los particulares asignan al negocio una función individual, que si no enmarca en alguna categoría disciplinada legalmente, “*se ajusta al tipo genérico de contrato y configura, por tanto, un contrato atípico*”.

(33) DIEZ-PICAZO, L., *Fundamentos*, ob. cit., p. 236.

(34) Advierte APARICIO, J. M., ob. cit., p. 297, que “*Lo que, en definitiva, interesa en la realidad es precisar si los negocios concretos, en el tráfico efectivo, de acuerdo con la intención práctica de las partes, que les da vida y presta fisonomía a la función individual que desempeñan, guardan congruencia con la función que el derecho reconoce como digna de tutela, en el género de que se trate*”.

objetiva de la causa (35). Esta concepción objetiva ha aportado la idea de función del negocio, y como función se refiere al acto como un todo, superando así la perspectiva que fragmenta la unidad de la regulación dispuesta en base al consenso, cuando se atiende a la posición particular de cada contratante.

Asimismo, no basta que en el contrato se exprese el sinalagma genético, sino que es necesario que esa causa permanezca intacta, no se vea perturbada o se desvanezca a fin de que el contrato pueda cumplir su función propia, manteniendo el sinalagma funcional que permitirá que las partes obtengan los fines prácticos que determinaron su voluntad negocial. Es así cómo se visualiza la función dinámica de la causa que incide en el equilibrio prestacional del contrato. ♦

(35) FONTANARROSA, R., ob. cit., pág. 44.