

DR 07 47

Y ya continuamos con nuestros espacios, como acabamos de indicar, ofreciéndoles Derecho Civil I. El profesor don Antonio Hernández Gil, alvarece en fuegos, desarrolla la tercera parte del tema, la causa del negocio en el ordenamiento jurídico español. En la emisión anterior, sobre la causa en nuestro ordenamiento jurídico, planteamos el siguiente problema. Para el Código Civil, la causa es causa de la obligación o causa del contrato.

Expusimos algunas razones a favor de la concepción de la causa como causa de la obligación. Los antecedentes históricos y legislativos en la codificación, el tenor literal del artículo 1261, nº 3 del Código, los artículos 1275, 76 y 77, entendidos como meras formas de hablar cuando hablan de causa del contrato, y el artículo 1274. Para cada una de las tres primeras razones, dimos tres contrarrazones que o bien relativizaban el valor de aquellas, o bien lo anulaban por completo.

Faltaban por analizar los argumentos extraídos del artículo 1274 del Código Civil. A este artículo dedicaremos hoy nuestro comentario. El artículo 1274 dice, En los contratos onerosos se entiende por causa, para cada parte contratante, la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte.

En los remuneratorios, el servicio o beneficio que se remunera, y en los de pura beneficencia, la mera liberalidad del bienhechor. Luego, en los contratos onerosos se entiende por causa, para cada parte contratante, la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte. El texto parecería deducirse que para cada parte causa es la obligación asumida por la parte contraria, o mejor, que para la obligación de cada parte es causa la obligación recíproca de la parte contraria.

El artículo 1274 consagraría la causa como causa de la obligación, y además, el artículo 1274 sería el artículo encargado de definir, en nuestro ordenamiento, la noción de causa para cada tipo de contrato. Pero también aquí creemos que la argumentación no es tan clara, y aún más, que acaba volviéndose contra la tesis que se trata de sustentar. En primer lugar, el artículo 1274 no dice expresamente en ningún momento que la causa lo sea de la obligación.

No dice, en los contratos onerosos se entiende por causa, para cada obligación, la promesa de una cosa o servicio por la otra parte, sino que refiere la causa a cada parte contratante. No es lo mismo. Curiosamente, la concepción de la causa en tanto que causa de la obligación trataría de basarse en una interpretación literal del artículo 1274, pero no tan absolutamente literal.

En segundo lugar, la referencia de la causa a cada parte contratante no presupone de qué sea la causa. En otras palabras, no habría inconveniente alguno en entender en los contratos onerosos se entiende por causa del negocio para cada parte contratante. Para cada parte contratante, la causa podría seguir siendo considerada unitariamente como causa de todo el negocio en conjunto.

Una misma y sola cosa, el negocio jurídico, podría tener, siquiera formalmente, un diverso significado causal para cada parte interviniente. Esto no quiere decir que se contemple la causa como causa de la obligación, sino que se presupone una concepción de la causa con resonancias subjetivas absolutamente lógicas en el momento de la redacción del código. Al encontrar la causa en última instancia fundamento en la voluntad de las partes, en la voluntad de cada parte, es comprensible que la causa misma, aun la causa de todo el negocio, se refiera a cada parte.

En tercer lugar, la concepción de la causa de la obligación podría tener un mínimo apoyo en lo que el artículo 1274 dispone para los contratos onerosos, pero ninguno en lo que concierne a los de pura beneficencia. ¿Cómo hablar de causa de la obligación en los negocios de pura beneficencia? Tomemos como ejemplo paradigmático de tales negocios las donaciones simples. ¿Cuál sería su causa si ésta fuera de la obligación? La admisión de donaciones obligatorias, es decir, de donaciones que no se resuelven inmediatamente en el acto de disposición sobre lo donado, sino que generan una mera obligación de transmitir, es dudosa en nuestro ordenamiento jurídico.

Pero aun si la admitimos, ¿cuál sería la causa de la obligación en las donaciones ordinarias, dispositivas? No hay obligación. Luego, no podría concebirse a la vista del artículo 1274 la causa para tales donaciones. Claro que cabría eludir el problema diciendo que como el artículo 1274 lo que contempla es precisamente la causa de la obligación, no se refiere a las donaciones ordinarias que van acompañadas de la disposición sobre lo donado.

Las únicas donaciones que quedarían incluidas bajo su ámbito serían las obligatorias en que el donante se obliga a transmitir la cosa sin transmitirla al expresar su voluntad de donar. La solución parece inadmisibles. En primer lugar, porque hace depender el que tenga algún sentido o alusión a los negocios de pura beneficencia de que se admitan en nuestro ordenamiento las donaciones obligatorias, lo que es una cuestión menor que la jurisprudencia no ha contestado afirmativamente hasta el 7 de diciembre de 1948, fecha en que una sentencia entiende que los términos obligación y donación son compatibles.

Y en segundo lugar, porque en el artículo 1274 la liberalidad del bien hecho ahora parece como causa de lo que sea obligación o negocio en los contratos de pura beneficencia. Sabemos que el código concebía la donación como un contrato. Pues bien, si el código dispone tal causa para los contratos de pura beneficencia, sin hacer ninguna otra distinción o especificación, no podemos excluir de la esfera de dichos contratos las donaciones ordinarias por el hecho supuesto de que en tales donaciones no hay propiamente obligación.

Y la causa del artículo 1274 sea causa de la obligación. Donde la ley no distingue, nosotros difícilmente podemos hacerlo. Tampoco sería muy congruente entender que la causa es causa de la obligación en los contratos onerosos y causa del negocio en los restantes.

La única forma de dotar de pleno sentido al artículo 1274 es entender que la causa se refiere a cada tipo de negocio descrito. Ahora bien, aun entendiendo que la causa en el artículo 1274 lo

es del negocio, su noción de causa precisa de una matización respecto del tenor literal. Mantener que en los contratos onerosos la causa del contrato o del negocio sea para cada parte simplemente la prestación o promesa de la otra parte no es muy acertado.

De hacerlo, estaríamos potenciando una visión en exceso subjetivista y fragmentaria de la causa. Causa del negocio oneroso no es tanto para cada parte la obligación o prestación de la otra como la prestación o obligación de la otra en función de la propia, esto es, en cuanto prestación recíproca. De este modo, en un contrato de compra-venta, desde el punto de vista del comprador, la causa sería no ya la entrega o promesa de entregar la cosa por el vendedor, lo que, a fin de cuentas, no le distinguiría desde este punto de vista del mutuo o de la permuta, sino la prestación del vendedor en cuanto recíproca respecto de la propia prestación del comprador, es decir, del pago de un precio cierto.

Desde el punto de vista del vendedor, la causa se ofrecería de un modo relativo. Y articulando ambos puntos de vista en una consideración más objetiva y global del negocio, diríamos que en los contratos onerosos causa del negocio es la reciprocidad en las prestaciones de cada parte. Esta es también la configuración que la causa presenta en la jurisprudencia asentada en los términos del artículo 1274.

Así, toda una serie de sentencias, de 15 de enero de 1904, de 23 de noviembre de 1920, de 8 de febrero de 1943, sostienen que la causa del contrato oneroso se caracteriza por la utilidad recíproca. Otras, como las de 30 de marzo de 1908 o 26 de noviembre de 1941, afirman que la causa de los contratos onerosos se halla en la recíproca o mutua conveniencia. Y la de 23 de marzo de 1924 decía que en tales contratos causa era el valor análogo de las mutuas prestaciones.

La causa, pues, como causa del negocio o contrato y caracterizada por la reciprocidad de las prestaciones en los contratos onerosos. Finalmente, el artículo 1274 del Código merece una ulterior consideración. Hemos visto cómo en la descripción que hace de la causa en los contratos onerosos hay reminiscencias subjetivistas al aludir a lo que es causa para cada parte contratante.

Sin embargo, el texto del artículo es perfectamente compatible con una concepción objetiva. Basta con poner el acento en la reciprocidad de las prestaciones. Lo propio podría decirse de los negocios remuneratorios.

No, sin embargo, de los negocios de pura beneficencia. En estos, la causa parece irreductiblemente subjetiva. Causa sería la liberalidad del bienhechor, y la liberalidad es en principio una disposición del ánimo, una cualidad esencialmente subjetiva de quien lleva a cabo el negocio.

Ahí, pues, una clara heterogeneidad en las concepciones de la causa para los diversos tipos negociales, según el artículo 1274. Si el criterio hubiera sido uniformemente y plenamente subjetivo, del mismo modo que se habla de la liberalidad del bienhechor en los negocios de

pura beneficencia, habría que hablar del ánimo de recibir una prestación recíproca en los contratos onerosos, o más concretamente, del ánimo de comprar o de vender en el contrato de compra-venta. Si el criterio hubiese sido por el contrario, igualmente objetivo para todo el precepto, los negocios de pura beneficencia tendrían su causa en la ausencia de una prestación recíproca para quien realiza la disposición, en otras palabras, en la gratuidad del negocio.

Pero se mantiene la heterogeneidad de la causa, y ello origina algunos problemas en el conjunto de nuestro ordenamiento. La causa en las donaciones, como negocios de beneficencia, consistirá así en la liberalidad, es decir, el enánimo donandi, esto es, en algo que se integra y se confunde con la voluntad del donante, con su consentimiento, lo que es otro requisito del negocio. Habrá una curiosa juxtaposición entre la inexistencia de la causa y los vicios del consentimiento referidos a los negocios de beneficencia.

Imaginemos una donación realizada mediando intimidación o violencia para el donante. No habría existido liberalidad en el negocio, no habría por tanto causa, y el negocio podría por esto reputarse radicalmente nulo. Pero al mismo tiempo, la intimidación es un vicio del consentimiento de los aludidos en los artículos 1300 y siguientes del Código, y tales vicios, aunque permiten anular el negocio, no producen su nulidad radical, son compatibles con la presencia de los requisitos que el artículo 1261 enumera como esenciales para la existencia y validez del contrato.

Luego, en cuanto razón determinante de la inexistencia de causa, la intimidación en la donación produce su nulidad radical, y en cuanto simple vicio del consentimiento, solamente permite su impugnación como anulable. ¿Cómo resolver la contradicción? Quizás haya de prevalecer la nulidad radical proveniente de no haber causa donandi. Para que tenga sentido hablar de vicios del consentimiento en los artículos 1300 y siguientes, sería preciso suponer que en la donación concurrieron los requisitos del 1261 entre los que figura la causa.

Si no hay causa, cualquier consideración acerca de los posibles vicios del negocio es irrelevante. Por tanto, la mención de la intimidación como vicio del consentimiento en el artículo 1301, dando lugar a una acción de anulabilidad sometida al plazo de caducidad de cuatro años, sólo tendrá sentido referida a los contratos onerosos, al tener estos una causa objetivamente conformada que no depende de la voluntad de las partes. El artículo 1274 para los negocios de beneficencia sería más específico que el artículo 1301, y por consiguiente deberá primar sobre él.

Pero la dificultad existe. Por ello, y por entender que la liberalidad como causa de los negocios de pura beneficencia, supone una peligrosa subjetivación de la causa, que la aproxima al campo de los móviles individuales jurídicamente inaprehensibles, la doctrina tiende hoy a objetivar el sentido de la liberalidad, haciéndolo coincidir con la idea de gratuidad. Los negocios de pura beneficencia, aun conforme a lo dispuesto en el artículo 1274, tendrían por causa la inexistencia de prestación o promesa de prestación recíproca para quien, así, libre y liberalmente, dispone de algo a favor de otro.

De este modo, la noción de causa del artículo 1274 resultaría definitivamente homogénea para cada uno de los distintos tipos negociales en el considerarlos.