**DERECHO CIVIL**

**TEMA 20**

**LA CAUSA; TEORÍA GENERAL. LA CAUSA DE LOS CONTRATOS; NORMAS DEL CÓDIGO CIVIL. LOS NEGOCIOS ABSTRACTOS. TEORÍA DEL ENRIQUECIMIENTO SIN CAUSA. LOS NEGOCIOS JURÍDICOS ANÓMALOS: SIMULADOS, INDIRECTOS, FIDUCIARIOS Y FRAUDULENTOS.**

**LA CAUSA; TEORÍA GENERAL.**

La causa constituye una de las cuestiones más oscuras y discutidas del Derecho Civil. No sólo se cuestiona la noción misma de causa y su carácter de elemento esencial del negocio jurídico, sino que tampoco existe unanimidad acerca de aquello de lo que se haya de predicar la causa, si del negocio, del contrato, de la obligación o de la atribución patrimonial.

Como se estudia en el tema anterior del programa, en el derecho patrio no existe una regulación general del negocio jurídico, y el Código Civil de 24 de julio de 1889 se limita a proporcionar la normativa correspondiente a figuras negociales concretas (contratos, testamentos, matrimonio…) sobre la cual, por vía de abstracción, la dogmática jurídica ha elaborado el concepto y la teoría general del negocio jurídico y de sus elementos esenciales y, entre ellos, de la causa.

El Código Civil regula la causa refiriéndola a los contratos en sus artículos 1274 a 1277, omitiendo la referencia a este elemento en otros negocios típicos con la sóla excepción del artículo 767, referido a la causa en el testamento, si bien con un significado notoriamente distinto al utilizado en la regulación de la causa contractual.

Un amplio sector de la doctrina reconoce la utilidad e independencia de la causa como elemento del negocio jurídico. No obstante, dentro de esta posición causalista, son varias las direcciones que se siguen a la hora de explicar el significado de la causa, distinguiéndose una posición objetiva y otra subjetiva.

Para la primera, la causa es el fin práctico o la función práctico-social que caracteriza el negocio; por ello, cada tipo de negocio tendría una causa específica, de forma que, por ejemplo, la causa de toda compraventa es la función de intercambio de cosa por precio.

La concepción subjetiva, por el contrario, integra el concepto de causa con los móviles particulares de la actuación privada, de forma que la causa es el fin singular y concreto que los sujetos pretenden con la celebración de un determinado negocio. Por ello, los negocios de un mismo tipo podrían tener diferente causa.

No obstante, ambas concepciones resultan incompletas.

La concepción objetiva olvida que el ordenamiento jurídico exige para la validez del negocio la licitud de la causa, calificación ésta que sólo se puede comprobar atendiendo al propósito de las partes, de forma que entendida la causa como lo hace la concepción objetiva, no existiría la posibilidad de negocios con causa ilícita.

La concepción subjetiva olvida, por su parte, que el ordenamiento jurídico declara la nulidad del negocio carente de causa, de forma que contemplando la causa solamente como motivación psicológica no habrá negocio sin causa, ya que todo sujeto de un negocio jurídico actúa impulsado por unos motivos determinados.

Es por ello que autores como de Castro o Albadalejo han tratado de combinar ambas dimensiones de la causa en una concepción unitaria o integradora de la misma, entendiéndola como el fin objetivo del negocio pero puesto en contacto con el resultado específico perseguido por las partes del negocio. Al fin objetivo al que el negocio en abstracto se orienta, los particulares, en uso de su autonomía de la voluntad, pueden incorporar, causalizándolos, los fines subjetivos concretos que esperan alcanzar con él. De esta forma, si los motivos causalizados son ilícitos, el negocio es inválido; y si se frustran, siendo lícitos, el negocio pierde su razón de ser.

Así entendida, la causa cumple tres funciones:

1. La causa delimita los tipos negociales permitiendo seleccionar la normativa aplicable.
2. La causa es útil para distinguir los negocios lícitos de los que no lo son, e impedir, en este último caso, que se consigan los efectos perseguidos.
3. La causa actúa en la base misma del negocio determinando su vigencia y eficacia.

**LA CAUSA DE LOS CONTRATOS; NORMAS DEL CÓDIGO CIVIL.**

Como se ha indicado, el Código Civil español regula la causa del contrato, no la del negocio jurídico, pero a su vez el artículo 1261 del Código Civil la refiere a la obligación, al disponer que “no hay contrato sino cuando concurren los requisitos siguientes:

1º. Consentimiento de los contratantes.

2º. Objeto cierto que sea materia del contrato.

3º. Causa de la obligación que se establezca”.

Partiendo de este precepto, el artículo 1274 dispone que “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”.

La doctrina pone de relieve la indefinición e inutilidad de los negocios remuneratorios, cuya única mención en el Código Civil es la del artículo 622, que dispone que “las donaciones con causa onerosa se regirán por las reglas de los contratos y las remuneratorias por las disposiciones del presente título en la parte que excedan del valor del gravamen impuesto”.

Por tanto, este precepto considera a la donación, bien un negocio oneroso, en la parte en el que el valor de lo donado es equivalente al del gravamen impuesto al donatario, bien gratuito, en parte en que el valor de lo donado excede al del gravamen impuesto al donatario.

Por su parte, los artículos siguientes exigen a la causa tres requisitos, existencia, veracidad y licitud.

De este modo, el artículo 1275 del Código Civil establece que “los contratos sin causa, o con causa ilícita, no producen efecto alguno. Es ilícita la causa cuando se opone a las leyes o a la moral”.

El artículo 1276 añade que “la expresión de una causa falsa en los contratos dará lugar a la nulidad, si no se probase que estaban fundados en otra verdadera y lícita”.

Finalmente, el artículo 1277 dispone que “aunque la causa no se exprese en el contrato, se presume que existe y que es lícita mientras el deudor no pruebe lo contrario”.

**LOS NEGOCIOS ABSTRACTOS.**

Los negocios jurídicos se clasifican en causales o abstractos según su eficacia se encuentre o no vinculada a su causa.

El ordenamiento español es fundamentalmente causalista, si bien la doctrina pone de relieve que en ciertos casos el ordenamiento jurídico reconoce algunos negocios abstractos. Es decir, la autonomía de la voluntad no puede crear libremente negocios abstractos, pero el legislador, en casos taxativos y limitados, autoriza que determinado negocio funcione como abstracto.

Como ejemplo de tales negocios se pone el reconocimiento de deuda, la promesa de pago, la letra de cambio, el poder general o el aval a primer requerimiento, si bien autores como Bercovitz, siguiendo a de Castro y Albadalejo, suelen poner de relieve que estos negocios son también causales, si bien por razones de seguridad en el tráfico y protección de los terceros de buena fe el ordenamiento jurídico permite desvincular la validez y eficacia del negocio de su causa.

**TEORÍA DEL ENRIQUECIMIENTO SIN CAUSA.**

El Código Civil no regula el enriquecimiento sin causa o injusto, aunque algunos preceptos del mismo sí que han servido a la doctrina y a la jurisprudencial para elaborar la teoría del mismo, como el pago por tercero del artículo 1158 o el error en el pago del artículo 1901.

La figura del enriquecimiento sin causa tiene como función la de corregir un desplazamiento patrimonial, de forma que actúa indirectamente: no elimina el negocio jurídico que ha generado el desplazamiento patrimonial pero obliga al que ha obtenido la ventaja patrimonial a compensar pecuniariamente al que se ha empobrecido.

Ejemplos de enriquecimiento sin causa son los pagos sin causa, el uso de cosa ajena o ejercicio de derecho ajeno sin título o la incorporación de provechos de cosa ajena.

Para que pueda estimarse una pretensión de enriquecimiento sin causa, quien la deduce debe demostrar lo siguiente:

1. Que el demandado se ha enriquecido, es decir, que ha obtenido cualquier ventaja, utilidad o provecho susceptible de ser valorada en dinero.
2. Que el demandante se haya empobrecido correlativa y recíprocamente y tanto directa como indirectamente, a través del patrimonio de un tercero.
3. Que no haya causa para el enriquecimiento, entendida ésta como la situación jurídica que autoriza al beneficiario de la atribución patrimonial para recibir ésta y conservarla, lo cual puede ocurrir porque existe un negocio jurídico válido y eficaz o una norma que da cobertura al desplazamiento patrimonial.

La acción de enriquecimiento injusto es compatible con la de indemnización de daños y perjuicios si el desplazamiento patrimonial se ha producido en el marco de un contrato, si bien en régimen de concurrencia, de forma que no se pida a través de ambas acciones la misma cosa.

Por tanto, *a contrario sensu*, la acción de enriquecimiento injusto es improcedente si el desplazamiento patrimonial puede removerse mediante el ejercicio de otra acción.

Por último, la jurisprudencia admite que el enriquecimiento sin causa pueda oponerse por vía de excepción.

**LOS NEGOCIOS JURÍDICOS ANÓMALOS: SIMULADOS, INDIRECTOS, FIDUCIARIOS Y FRAUDULENTOS.**

Son negocios jurídicos anómalos aquellos que suponen una deformación de la figura negocial, querida por quienes crean el negocio y hecha para escapar de la regulación normal del negocio, de la prevista y ordenada por las leyes.

La deformación del negocio puede tener tres finalidades:

1. Encubrir intencionadamente una determinada realidad jurídica creando una apariencia de negocio, como ocurre en el negocio simulado.
2. Perseguir una finalidad en fraude a la ley, como ocurre en el negocio fraudulento.
3. Suplir una deficiencia del derecho positivo que no ofrece la forma de negocio correspondiente a la finalidad pretendida o la que ofrece presenta inconvenientes que las partes pretenden salvar, como ocurre con los negocios fiduciarios e indirectos.

**Negocios simulados.**

Existe simulación cuando se aparenta la celebración de un negocio jurídico que en la realidad no se concluye, ocultando los interesados bajo esta apariencia su verdadero propósito, que puede ser mera apariencia o la celebración de un negocio diferente del aparentado.

La intención de engañar a los terceros es nota característica de la simulación, si bien no se requiere sin embargo para su existencia una finalidad ilícita o fraudulenta, aunque frecuentemente también. Por ello, se puede simular la compra de una finca por simple ostentación, pero también para ponerla a buen recaudo de la acción ejecutiva de los acreedores.

La simulación presupone un acuerdo entre las partes que celebran el negocio bilateral, o entre el declarante y el destinatario de la declaración si se trata de un negocio unilateral, en virtud del cual los interesados determinan que lo declarado externamente no es en realidad lo querido. Este acuerdo simulatorio hace que sea falsa o fingida la causa declarada en el negocio simulado.

El Código Civil sólo alude al fenómeno de la simulación en su artículo 628, que establece que “las donaciones hechas a personas inhábiles son nulas, aunque lo hayan sido *simuladamente*, bajo apariencia de otro contrato, por persona interpuesta”, y en el artículo 755, que dispone que “será nula la disposición testamentaria a favor de un incapaz, aunque se la disfrace bajo la forma de contrato oneroso o se haga a nombre de persona interpuesta”.

La mayor parte de la doctrina trata a la simulación como un vicio de la causa, rechazando que se trate de un vicio de la voluntad, ya que en la simulación la divergencia entre la voluntad real y la declarada es plenamente querida, lo que excluye el error obstativo, y es querida por todos los intervinientes en el negocio, lo que excluye la reserva mental de uno de ellos.

El Código Civil coindice con este tratamiento de la simulación, al establecer su artículo 1276 que “la expresión de una causa falsa en los contratos dará lugar a la nulidad, si no se probase que estaban fundados en otra verdadera y lícita”.

Este precepto distingue dos clases de simulación con efectos distintos, absoluta y relativa:

En la simulación absoluta, el negocio simulado es mera apariencia que no encubre realidad jurídica alguna, ya que las partes no querían ni el negocio simulado ni ninguno otro, como ocurre cuando se otorga escritura de compraventa en la que se declara pagado un precio que ni se ha pagado ni se pagará, y el vendedor sigue en la posesión de la finca vendida, comportándose como el verdadero dueño de la misma, ya que las partes no querían la transmisión real de la propiedad.

En estos casos, el negocio simulado es nulo por carencia de causa, conforme a los artículos 1261, 1275 y 1276 del Código Civil.

En la simulación relativa, en cambio, el negocio simulado encubre un negocio jurídico distinto, denominado disimulado, que permanece oculto a terceros pero sí que es realmente querido por las partes, como ocurre cuando se otorga escritura de compraventa en la que se declara pagado un precio que ni se ha pagado ni se pagará ya que el vendedor quería donar la cosa al comprador

En estos supuestos, el negocio simulado es nulo por carencia de causa, pero el disimulado es válido si su causa es verdadera y lícita y reúne el resto de requisitos para su validez, conforme al artículo 1276 del Código Civil.

También se considera simulación relativa, con la consecuencia de ser válido el negocio celebrado pero tal y como se quiso realmente, la que afecta, no al negocio en sí, sino a algún elemento o aspecto del mismo.

La apariencia que crea la simulación puede ser atacada mediante el ejercicio de la correspondiente acción, tanto por las propias partes o sus herederos como por cualquier persona que acredite un interés legítimo que pueda resultar lesionado como consecuencia de la simulación y, especialmente, por los acreedores de las partes, ya que es muy frecuente el empleo de la simulación para frustrar las expectativas de cobro de tales acreedores.

De apreciar la existencia de simulación, el tribunal declarará la nulidad radical del negocio simulado pero, en el caso de la simulación relativa, comprobará si en el negocio disimulado concurren los requisitos necesarios para su validez y, en su caso, así lo declarará.

Al estar fundada en una causa de nulidad radical, la acción de simulación es imprescriptible.

No obstante, doctrina y jurisprudencia mantienen que la declaración de nulidad del negocio simulado no puede perjudicar a los terceros de buena fe que hayan actuado confiando en la apariencia por él creada.

**Negocios indirectos.**

Negocio indirecto es aquél al que las partes recurren en un caso concreto para alcanzar a través del mismo fines diversos de los que son típicos de la estructura de ese negocio.

La doctrina clásica propugna la admisibilidad de los negocios indirectos con base en el principio de la autonomía de la voluntad, si bien autores como de Castro rechazan los negocios indirectos en los sistemas causalistas como el español.

La doctrina más moderna ha abandonado ya la posibilidad de que el negocio indirecto sea una categoría dogmática con plena sustantividad dado lo heterogéneo de sus supuestos, entendiendo que los negocios indirectos son en realidad o negocios fiduciarios, cuando su causa es lícita, o negocios fraudulentos, cuando su causa es ilícita.

En cualquier caso, el negocio indirecto supone la concurrencia de dos causas, la del negocio instrumental y la del fraudulento, como ocurre cuando se utiliza un contrato de compraventa de inmueble en documento privado por un precio muy inferior al valor del bien, ya que en realidad se pretende evitar el otorgamiento de escritura pública de donación.

La doctrina considera que los negocios indirectos están sujetos tanto a las normas imperativas dispuestas para el negocio instrumental (en el ejemplo anterior, la compraventa) como a las normas imperativas relativas al negocio cuyo fin propio indirectamente se busca (en el ejemplo anterior, la donación).

**Negocios fiduciarios.**

Los negocios fiduciarios son aquellos negocios por virtud de los cuales una persona, denominada fiduciante, transmite a otra, llamada fiduciario, la titularidad de un bien o derecho para lograr una finalidad práctica, generalmente de garantía o administración, para la cual no es jurídicamente necesaria dicha transmisión.

Estos negocios se fundan en la confianza que el fiduciante deposita en el fiduciario, en ellos existe una desproporción entre el fin práctico perseguido y el medio jurídico empleado, ya que aquél podría lograrse a través de mecanismo jurídico más apropiado, y encierran un *pactum fiduciae* por virtud del cual el fiduciario debe retransmitir el bien o derecho al fiduciante una vez cumplida la finalidad del negocio.

La fiducia es de dos tipos:

1. Fiducia *cum creditore*, en la que la transmisión del bien o derecho tiene una finalidad de garantía y el negocio se celebra en interés del fiduciario. No obstante, esta case de fiducia no es admitida por el Tribunal Supremo si encierra un pacto comisorio, por lo que en caso de incumplimiento por el fiduciante, el fiduciario no adquiere la titularidad definitiva, sino que podrá pedir el embargo y subasta del bien para hacer efectivo su derecho.
2. Fiducia *cum amico*, en la que la transmisión del bien o derecho tiene una finalidad de gestión o administración, para lograr algún fin determinado, y el negocio se celebra en interés del fiduciante, habiendo incluido la doctrina en esta clase de fiducia a la adjudicación para pago de deudas o *datio pro solvendo*.

Respecto a sus efectos, ha sido tradicional, e incluso seguida en varias sentencias del Tribunal Supremo, la llamada teoría del doble efecto, según la cual el negocio fiduciario está integrado por dos negocios de índole y efectos diferentes:

1. Uno real, de transmisión plena de la titularidad del bien o derecho, con su correspondiente atribución patrimonial y eficacia *erga omnes*.
2. Otro obligacional, válido *inter partes*, que constriñe al adquiriente para que actúe dentro de lo convenido y en forma que no impida el rescate por el transmitente, con el consiguiente deber de indemnizar perjuicios en otro caso.

Sin embargo, de Castro criticó esta teoría, crítica que también ha sido acogida por alguna sentencia del Tribunal Supremo.

Para de Castro, el sistema español es causalista, por lo que la transmisión del dominio exige una causa adecuada y no lo es garantizar un crédito o cumplir un encargo. Además, tal transmisión es contraria a la voluntad de las partes, por cuanto el fiduciante no pretende transmitir plenamente al fiduciario.

Para este autor, el fiduciario no es titular pleno y definitivo, sino únicamente titular formal o fiduciario y si trasmite, sólo podrá trasmitir lo que él mismo adquiere.

Para de Castro, por tanto, el régimen aplicable será el siguiente:

1. En las relaciones entre fiduciante y fiduciario:
2. El fiduciario es mero titular formal, poseedor de una cosa ajena, sin que pueda adquirirla por usucapión por no serlo en concepto de dueño.
3. El *pactum fiduciae* protege al fiduciante frente a reclamaciones injustas del fiduciario.
4. Cumplidos los fines de la fiducia, el fiduciante tiene derecho a exigir la retransmisión de lo cedido, incluso mediante la acción reivindicatoria.
5. En las relaciones entre fiduciante y terceros:
6. Si son terceros buena fe y a título oneroso, el fiduciante no puede reivindicar.
7. Si no lo son, puede ejercitarse la reivindicatoria.

Por último, un negocio fiduciario puede ser también fraudulento, en cuyo caso el Tribunal Supremo rechaza su validez.

**Negocios fraudulentos.**

Negocio en fraude de ley es aquél con cuya realización se consigue un resultado contrario a una norma jurídica, llamada ley defraudada, amparándose, quienes lo llevan a cabo, en otra norma, llamada ley de cobertura, que, aunque reguladora del negocio que las partes eligen, está dictada en realidad para una finalidad diferente.

Implica, por ello, la contravención de una norma de forma oblicua, no siendo necesario, aunque frecuentemente concurrirá, el ánimo o propósito en el sujeto de defraudar la ley.

A estos negocios les es aplicable el artículo 6.4 del Código Civil, estudiando detenidamente en el tema 6 de esta parte del programa, que dispone que “los actos realizados al amparo del texto de una norma que persigan un resultado prohibido por el ordenamiento jurídico, o contrario a él se considerarán ejecutados en fraude de ley y no impedirán la debida aplicación de la norma que se hubiere tratado de eludir”. Además, si el negocio fraudulento busca un fin ilícito, será nulo por ilicitud de la causa.

El Tribunal Supremo ha considerado como negocio fraudulento la venta con pacto de retro que encubre un pacto comisorio prohibido por el artículo 1859 del Código Civil, que dispone que “el acreedor no puede apropiarse de las cosas dadas en prenda o hipoteca, ni disponer de ellas”.

En tal caso, el deudor no hipoteca la finca, sino que transmite su propiedad al acreedor, y para recuperarla se conviene un retracto para cuyo ejercicio el deudor vendedor debe pagar un precio superior al pagado por el acreedor comprador.

José Marí Olano

9 de julio de 2021