

La causa en el negocio jurídico

Leonardo Villavicencio Cedeño

SUMARIO

Introducción – I. Síntesis histórica – II. Aceptaciones de la palabra causa – III. Tesis anticausalistas. – IV. Neocausalismo – V. La causa en el Código Civil. – VI. Diferencia con otros elementos. – VII. Causa como elemento esencial-funcional. – Conclusión.

INTRODUCCION

Según lo establece nuestro Código Civil, en su artículo 627, los elementos esenciales para toda obligación son: a) capacidad de parte de quien se obliga; b) objeto o cosa cierta y posible que sirva de materia a la obligación; c) causa justa. Sin estos requisitos, y sus presupuestos, la obligación no se puede tener como válida dentro del ordenamiento jurídico.

El tema que motiva este trabajo es el tercer elemento del que nos habla el legislador: la causa. A partir de esta noción, de que toda obligación debe tener una causa, y esta debe ser justa, se han formulado todo tipo de teorías, unas a favor y otras en contra. Este presentará una síntesis histórica; ofrecerá las distintas acepciones que tiene la palabra causa en el medio jurídico; y expondrá las tesis anticausalistas y las respuestas a estas.

Antes de proceder al desarrollo del tema, quisiera agradecer a mi buen compañero Hernán Martínez, pues juntos trabajamos en la fase de recolección de la información, y sin su constancia y dedicación, este trabajo jamás podría haber sido presentado.

I. SINTESIS HISTORICA

El derecho romano conformó las instituciones fundamentales de todo el sistema de derecho privado actual. Los romanos no tuvieron un concepto de causa como el que se utiliza actualmente en el negocio jurídico, aunque sí tuvieron una "causa civilis" o signos externos y una "iusta causa" que es el actual justo título que, junto con el modo, produce la adquisición de los derechos reales (1). Sin embargo, no existió la causa como elemento esencial de las obligaciones, tan sólo se debían llenar las formalidades. También se hablaba de que todo enriquecimiento debía tener una causa justa (2). Los glosadores tomaron el concepto y lo desarrollaron como una relación que debe existir entre la demanda y su fundamento de causa a efecto, y crearon la excepción de dolo para toda estipulación sin causa. Se fundamenta en dos aspectos:

1. La obligación debe tener una causa real y lícita, si no, es nula.
2. La causa es el fundamento, el porqué se obligó el deudor.

Domat dice que "en el contrato bilateral, la causa de la obligación de una parte es la obligación de la otra; en el real, la causa de la obligación de restituir la cosa es la entrega que se ha hecho al deudor; en el gratuito la causa de la obligación del donante es la mera liberalidad". (3) Pothier perfiló mejor la teoría, llegando incluso a afirmar que la causa no debe exigirse, pues es inherente a la obligación.

II. ACEPTACIONES DE LA PALABRA CAUSA

En el uso jurídico actual, tenemos que la palabra causa es ampliamente utilizada, no solo en el derecho privado, sino en otros campos, como el derecho procesal, donde se usa como sinónimo de proceso; o el derecho penal, en donde se utiliza incompletamente para referirse a las causas de justificación. En el derecho privado, la palabra causa tiene tres acepciones fundamentales:

Causa fuente o eficiente: Es la fuente de las obligaciones, de donde se genera un efecto. También se conoce como "causa iuris". Según Moisset de Espanes, esta causa "empuja" a la obligación. (4)

Causa como motivo: Es la razón que lleva a las partes a obligarse, la cual es extrínseca a la obligación por formar parte de la esfera de la subjetividad de las mismas.

Causa como fin: Es común a las partes que realizan un negocio, e intrínsecamente a este, es objetiva y la misma en cada tipo de negocio. Como dice Moisset de Espanes, es la que "jala" al negocio. Es esta la que se toma como elemento esencial del negocio, y nuestro objeto de estudio. (5)

Esta exposición de las acepciones de causa nos servirá doblemente, por un lado para delimitar nuestro objeto de estudio, y al mismo tiempo para poder analizar detenidamente las tesis anticausalistas, lo que se hará a continuación.

III. TESIS ANTICAUSALISTAS

Una vez que Domat y sus seguidores delinieron y conformaron la teoría de la causa de las obligaciones, surgieron una serie de autores que, bajo la denominación de "anticausalistas", se dieron a la tarea de tratar de demostrar que la causa es un elemento inútil o falso. Su precursor es Antonio Ernst, que la inició en 1826.

Ernst dice que la causa se confunde con los otros elementos de la obligación. Si la causa en los contratos sinalagmáticos es lo que cada parte debe a la otra, no es otra cosa que el objeto; si en los gratuitos es la liberalidad, no es sino el consentimiento (6).

Planiol sostiene que la causa es falsa científicamente pues en los contratos sinalagmáticos, las prestaciones mutuas nacen al mismo tiempo, no pudiendo ser una la causa y la otra el efecto. En los gratuitos, si la causa es el espíritu de liberalidad, independiente del motivo, se estaría expresando una opinión vacía de sentido. También sostiene que es inútil, pues la causa solo existe cuando existen los demás elementos esenciales y si falta uno, falta la causa (7).

Más recientemente, algunos autores han expresado opiniones negativas sobre la causa, como Luis Moisset de Espanes (8), para quien la causa es un requisito inútil; o Amenodoro Rangel Lamus (9), que dice que la causa es un concepto que ya murió. Expondremos rápidamente estas dos opiniones.

Moisset de Espanes distingue entre dos causas: la causa fuente o la que "empuja" (según sus propias palabras), y la causa fin o la que "jala". Para este autor, toda obligación tiene causa fuente, que son los contratos, los cuasicontratos, los delitos, los cuasidelitos y la ley. Afirma que sólo en los contratos y otros negocios jurídicos hay causa fin, lo que no impide que nazcan obligaciones. Pone como ejemplo el cuasicontrato, pues dice que carece de fin jurídico pero sirve de fuente produciendo los efectos que dicte la ley.

Rangel Lamus va aun más lejos, pues afirma que el estudio de la doctrina y la jurisprudencia lo convence de que la causa es un concepto muerto, pues a pesar del intento de distinguirlo de los motivos, los jueces convencidos de que el Derecho vive de realidades y no de abstracciones, le han dado el mismo uso que al motivo, especialmente si tienen que anular una convención por culpa de este.

Con esta visión, podemos agrupar a los anticausalistas según su opinión en: 1) Los que asimilan causa y objeto, 2) Los que reducen causa a consentimiento, 3) Los que confunden causa con intención, 4) Los que limitan causa al por qué se contrata, 5) Los que dicen que la causa "ya murió" (10). Vemos que el concepto de causa ha sido fuertemente atacado, tanto en su concepción clásica como en su formación más moderna. Esto nos servirá más adelante para lograr una mejor limitación conceptual del término, y así poder encontrar cuál es la finalidad práctica del mismo.

IV. NEOCAUSALISMO

Es una corriente que pretende reivindicar la causa. Comienza con Henry Capitant y lo siguen entre otros, Ripert y De Ruggiero.

Según Capitant, las críticas a la teoría clásica están bien fundadas, pues confundieron la causa con el objeto o el consentimiento. Sin embargo, sigue considerando que en principio el concepto, luego de darle su verdadero enfoque, debe utilizarse en el campo de las obligaciones. Dice que no debe verse como un elemento rígido y abstracto, sino como el fin inmediato que lleva a las partes a contratar, o sea, el cumplimiento del contrato (11). Donde este fin falta o es ilícito, no hay obligación. Capitant dice que la obligación es el medio para llegar a ese fin. En las donaciones, el "animus donandi" es el medio para llegar al fin que se desea al donar.

Los neocausalistas, para averiguar cuál es la causa, parten de una fórmula romana, preguntando: ¿por qué te obligas? (contrario a la pregunta: ¿a qué te obligas? para conocer el objeto). Esto los hace caer en un error, pues la teoría no permite distinguir la causa de los motivos (12). Por eso estas teorías se denominan subjetivas. La teoría de la causa debe ser construida bajo una perspectiva objetivista. Autores más recientes han tratado de darle este enfoque, pero esto ha hecho que hayan surgido múltiples teorías que no concuerdan del todo entre sí. Por ejemplo:

-Emilio Betti dice que " ... la causa o razón del negocio se identifica con la función económico-social del negocio entero, considerado con independencia de la tutela jurídica, en la síntesis de sus elementos esenciales" (13). Esta teoría disocia función y estructura. A la primera le da un carácter metajurídico, en tanto ubica la segunda en el ámbito jurídico. A ella se adhiere también María de los Angeles Villalobos Rodríguez en su tesis de graduación (14).

-Causa es el interés perseguido con el negocio, según Carnelutti; pero es una visión subjetiva contenida en el acto de voluntad.

-Causa es la relación económico-social de los sujetos, según Bonfante y Alessi, pero no explica esta relación según el ordenamiento, y se apoya en un elemento psicológico.

Hay muchas otras teorías: fundamento del negocio, finalidad objetiva y típica, operación judicial; pero siempre se reduce a un subjetivismo o a una abstracción. Son más acertadas, pues se ve el momento funcional del negocio, pero se observan sus deficiencias al aplicarles las hipótesis patológicas de falta o ilicitud (15). Debemos buscar un concepto de causa que no adolezca de subjetivismo o abstraccionismo, que no se confunda con otros elementos del negocio jurídico, y que pueda tener un fin práctico para que no muera a manos de la evolución que experimenta el derecho mediante su aplicación al caso concreto en los tribunales.

V. LA CAUSA EN EL CODIGO CIVIL

Como explicamos al principio de nuestro trabajo, nuestro Código Civil exige como uno de los elementos esenciales para la validez de la obligación que esta posea causa. En cuanto a este elemento como requisito, hay acuerdo tanto en doctrina como en legislación (16).

Aparte de exigir la causa como elemento esencial, también agrega una condición: que sea justa. En la doctrina este concepto ha sido ampliamente sustituido por el de lícita. Además, ha aparecido otro requisito: que sea real. "La ley exige que la causa sea real y lícita. Es causa real la que existe verdaderamente, y es causa lícita la que es conforme a la ley, a las buenas costumbres y al orden público". (17)

¿Qué sucede si no existe la causa, o si está viciada por la falta de alguna de sus condiciones? Cuando uno de los requisitos esenciales falta, se sanciona con la nulidad absoluta del negocio efectuado, según el art. 835 del Código Civil. La legislación, lo mismo que la doctrina, está ampliamente en acuerdo con este principio, que se basa en que todo negocio jurídico debe tener una causa que justifique la tutela del derecho (18). También se puede dar el caso de que la causa no pueda realizarse por factores que sobrevengan, como pueden ser una excesiva onerosidad sobreviniente o un incumplimiento, lo que conlleva a la resolución del negocio. Si un pago es efectuado en razón de causa falsa, viciada o inexistente, puede ser repetido, excepto si se conocían estos hechos (art. 805 C.C.).

Lo anterior, sin embargo, no es suficiente, pues si queremos que la concepción de causa tenga una verdadera utilidad práctica, debemos, por un lado, diferenciarla de los otros elementos del negocio jurídico, y a partir de allí determinar su importancia real dentro del campo de las obligaciones.

VI. DIFERENCIA CON OTROS ELEMENTOS

La noción de causa debe delimitarse de los otros elementos del negocio jurídico: los motivos, el consentimiento y el objeto. El motivo se considera como el fin remoto o lejano de quien se obliga, en tanto que la causa es el fin inmediato y directo. Los motivos pueden variar hasta el infinito, en tanto que la causa es siempre la misma para cada tipo negocial. El motivo es irrelevante, en tanto que la causa es trascendente (19).

En lo que respecta al consentimiento, dice Mosset Iturraspe: "Mientras el consentimiento es el acuerdo de voluntades, que trasunta el querer de las partes, la causa es el motivo determinante, el porqué del querer". (20)

La causa y el objeto tienden a confundirse, ya que existe una estrecha relación entre ambos. Hay que recordar que objeto es a lo que uno se obliga (*quid debetur*) y causa es el por qué uno se obliga (*cur debetur*). Así, vemos la posibilidad de que la causa sea inexistente, ilícita o inasequible; y sin embargo, el objeto existe. También se ve cómo en varias figuras negociales el objeto puede ser el mismo y sin embargo varía la causa; ejemplos serían la donación, el mutuo y el pago (21).

Hecha esta diferenciación, no resta más que buscar la esencia de la causa, para lo que debemos tener muy presente la delimitación antes efectuada, y con esta se hará la revisión de la concepción de causa que, aunque no ha salido a relucir concretamente hasta el momento, durante la fase investigativa fue la que mejor llenó los requisitos: causa como elemento esencial-funcional del negocio jurídico.

VII. CAUSA COMO ELEMENTO ESENCIAL-FUNCIONAL

Esta noción es la que desarrollan Víctor Pérez Vargas y Ana Lorena Umaña Rojas en su artículo "Elementos del negocio jurídico" (22). En esta, luego de hacer una recopilación de varias teorías, concluyen que la causa es el elemento esencial-funcional en el negocio jurídico. Para esto, se basan en la función que tiene el negocio, y la relevancia genética de la causa.

Ricardo Uribe Holguín señala que uno de los requisitos de la causa es que haya sido determinante para las partes: sin ella no hubieran contratado; por ende, ambas partes deben haber tenido pleno conocimiento de ella (23). O sea, la voluntad debe estar movida por la causa —tender a un fin conforme a la ley— (24). El factor que la autonomía privada quiere introducir requiere una justificación objetiva, que se la otorga el ordenamiento dependiendo del fin que persiga. "Cuando los intereses negociales son relevantes y actuales el negocio puede cumplir su función" (25). "*Debemos tener muy en cuenta la visión de Scialojo, de que la causa, antes que una noción jurídica, debe ser una noción social*". (26) Vemos así la importancia funcional que tiene la causa dentro del campo de la autonomía privada, como límite a ésta, para que no se tenga que tomar como válido cualquier acto de voluntad privado.

La importancia genética se encuentra en que la causa, como elemento esencial, debe existir desde el comienzo del negocio, debe mantenerse a todo lo largo de su vida, y no puede variar, pues se estaría cambiando de tipo de obligación; tampoco puede dejar de existir en este transcurso.

La causa también tiene otra función: como elemento objetivo del negocio jurídico "... *sirve para individualizar el determinado tipo de negocio frente a todos los otros tipos*" (27), ya que esta es finalidad típica y constante, independientemente de que sea tal o cual individuo el que se valga del negocio. Así, la causa se refiere a la especie y no al género; e incluso vemos que se aplica a toda clase de negocio jurídico, incluso los no patrimoniales, v.gr. los de derecho de familia.

En nuestra legislación no se concretizan los casos en que se puede aludir una desviación o mal funcionamiento de la causa. La doctrina señala que algunos de ellos pueden ser: la lesión, la excesiva onerosidad sobreviniente, la imposibilidad sobreviniente de una prestación, o el incumplimiento de una obligación de una parte en un negocio bilateral (28). En caso de que un negocio quiera anularse por falta o vicio en la causa, esta deberá ser aprobada por la parte que la pide, y para probarlo cualquier medio es conducente. Sin embargo, no es necesario que la causa se exprese en el escrito donde se documenta la obligación, se hace una suposición de que existe hasta que no haya prueba en contrario.

CONCLUSIONES

La institución de la causa como elemento esencial de las obligaciones *debe mantenerse*, pues como vimos es un límite a la autonomía privada, y el conjunto social no puede aceptar que cualquier programación de intereses pueda ser objetivada y llevada a cabo a través de un medio que el mismo ordenamiento jurídico provee; esta programación incluso no debe ser indiferente al ordenamiento, pues no se deben tutelar intereses vanos. También lo consideramos útil en tanto es un *término adaptable* a las circunstancias, a la moralidad, las necesidades y aun a los prejuicios del momento, pues no debe confrontarse la causa con concepciones abstractas, sino que el tribunal debe ver la realidad que lo circunda (29).

La causa debe poseer varios requisitos, entre otros: a) conocida y *aceptada* por las partes; b) *determinante*, sin ella no se hubiera contratado; c) *real*, que exista verdadera y efectivamente; d) que sea *lícita*, o sea conforme al ordenamiento, al orden público y a las buenas costumbres; incluso, pensamos que este requisito puede coexistir con el de justa, pues no siempre son sinónimos, y así se amplía el ámbito de acción en beneficio de la sociedad (30).

Estos requisitos deben existir en todo momento del negocio; entonces podemos ver que la causa tiene una *relevancia esencial y funcional con miras a un fin* dentro de la obligación. El negocio debe transitar por un camino que es el de la causa, si se quiere tener la tutela del ordenamiento y alcanzar el fin propuesto por las partes. Si el negocio no comienza a avanzar por dicho camino, es porque no tiene un fin al cual llegar; si toma por otro que no es el que le corresponde, el fin será inalcanzable; si comienza bien y luego se desvía, se rompen los requisitos objetivos de la causa; y en último caso, si al llegar al fin resulta que este no era el esperado, han equivocado el negocio, pues las partes no pueden hacer una adaptación de cualquier negocio según su propio caso concreto, ya que cada tipo de negocio jurídico tiene su propia causa y esta no puede

ser variada, ahí es donde reside su objetividad.

Para concluir, vemos que nuestra jurisprudencia no ha hecho un muy buen uso del término (31), indudablemente por una falta de conocimiento o al menos coherencia intersubjetiva en el uso de los términos. Los jueces son los que se deben encargar de darle vida al término, por su carácter de abierto y aplicable según el momento objetivo de legislación y usos sociales. La intersubjetividad es muy importante, pues no pueden existir varias "causas" según el juez que se tope con ella; debe haber un solo concepto claro de causa. En esto debe ayudar la legislación, la cual es en este momento deficiente, pues o no regula bien el término o lo utiliza indistintamente para significar cosas diferentes.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Uribe Holguin, Ricardo. *De las obligaciones y de los contratos en general*. Editorial Temis, 2da. ed., Bogotá, 1982, p. 197.
- (2) Barros Errazuriz, Alfredo. *Curso de derecho civil*, Editorial Nascimento, 4ta. ed., Chile, p. 60.
- (3) Citado en Uribe Holguin, *op. cit.*, p. 197.
- (4) Moisset de Espanes, Luis. *Estudios de derecho civil: cartas y polémicas*. Universidad Nacional de Córdoba, Argentina, 1982. p. 135
- (5) Pérez Vargas, Víctor. *Derecho privado*. Editorial Publitex, 1era. ed., San José, Costa Rica, 1988, p. 268
- (6) *Idem*, p. 270.
- (7) Sánchez Medal, Ramón. *De los contratos civiles*. Editorial Porrúa S.A. México, 7a. edición, 1984, p. 52.
- (8) Moisset de Espanes, *op. cit.* p. 134 y siguientes.
- (9) Rangel Lamus, *op. cit.* p. 146
- (10) Cabanellas, Guillermo. *Diccionario enciclopédico de derecho usual*. Editorial Heliasta S.R.L. Tomo II, 16va. ed. Buenos Aires, 1983, p. 109
- (11) Citado en Rojina Villegas, Rafael. *Derecho civil mexicano*, Tomo V. Editorial Porrúa S.A. 3era. ed., México, 1976, p. 322-323.
- (12) Pérez Vargas, *op. cit.* p. 271
- (13) Betti, Emilio. *Teoría general del negocio jurídico*. 2da. ed., Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1959, p. 141
- (14) Villalobos Rodríguez, María de los Angeles. *La invalidez en los contratos civiles*. Tesis de grado, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1984. p. 63
- (15) Ver Pérez Vargas, *op. cit.* pp. 272-273
- (16) En lo que a legislación se refiere, contienen este elemento los códigos de Bolivia, (art. 452), Colombia (art. 1502), Chile (art. 1445), Venezuela (art. 1141), Italia (art. 1325). También tenemos el Código Napoleón (art. 1108) que es donde fue utilizado por primera vez en legislación, citado en Borja Soriano, Manuel, *Teoría general de las obligaciones*. Editorial Porrúa S.A. 9na. ed. México, 1984, p. 119.
- (17) Barros Errazuriz, Alfredo. *Curso de derecho civil*. Editorial Nascimento, 4ta. ed. Chile, 1932. p. 61
- (18) Betti, *op. cit.* p. 291. Agrega " ... a más de realizable en concreto".
- (19) En este sentido ver Messineo, Francisco. *Manual de derecho civil y comercial*. Ediciones Jurídicas Europa América, tomo II, 1era. ed., Buenos Aires, 1954. p. 378. También Mosset Iturraspe, Jorge. *Teoría general del contrato*. Ediciones Jurídicas Obir, 2da. ed., Argentina, 1976. p. 252; y Sánchez Medal, *op. cit.* pp. 52-53.
- (20) *Ibid.*, p. 252
- (21) Brenes Córdoba, Alberto. *Tratado de las obligaciones*. Editorial Juricentro, 3era. ed., San José, Costa Rica, 1977, p. 24-25, *op. cit.* p. 141.
- (22) Ver Pérez Vargas, *op. cit.*, págs. 207 y ss.
- (23) *Op. cit.* pp. 200 a 203.
- (24) Santoro Passarelli, Francisco. *Doctrinas generales del derecho civil*, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1964. p. 204
- (25) Pérez Vargas, *op. cit.* p. 274
- (26) Citado en Betti, *op. cit.* p. 140
- (27) Messineo, *op. cit.* 369.
- (28) Pérez Vargas, *op. cit.* p. 275
- (29) En este sentido, ver Josserand, Louis, *Derecho civil*. Ediciones jurídicas Europa América, Buenos Aires, 1950. p. 98
- (30) Ver Uribe Holguin, *op. cit.* pgs. 200 a 203.
- (31) Ver Pérez Vargas, *op. cit.* 278-279

BIBLIOGRAFIA

- BARROS ERRAZURIZ, Alfredo. Curso de derecho civil. Editorial Nascimento, 4ta. ed. Chile, 1932.
- BETTI, Emilio. Teoría general del negocio jurídico. 2da. ed. Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1959.
- BORJA SOREANO, Manuel. Teoría general de las Obligaciones. Editorial Porrúa S.A., 9na. ed., México, 1984.
- BRENES CORDOBA, Alberto. Tratado de las obligaciones. Editorial Juricentro, 3era. ed., San José, Costa Rica, 1977.
- CABANELLAS, Guillermo. Diccionario enciclopédico de derecho Usual. Editorial Heliasta SRL. Tomo II, 16ava. ed., Buenos Aires, 1983.
- GONZALEZ, A. Derecho civil. Talleres Gráficos J. Korden, 1era. ed., Buenos Aires, Argentina, 1944.
- JOSSERAND, Louis. Derecho civil. Ediciones Jurídicas Europa América, Buenos Aires, 1950.
- MESSINEO, Francisco. Manual de derecho civil y comercial. Ediciones Jurídicas Europa América, Tomo II, 1era. ed., Buenos Aires, 1954.
- MOISSET DE ESPANES, Luis. Estudios de derecho civil: cartas y polémicas. Talleres Gráficos de la Dirección General de Publicaciones de la Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, Argentina, 1982.
- MOSSET ITURRASPE, Jorge. Teoría general del contrato. Ediciones Jurídicas Obir, 2da. ed. Argentina, 1976.
- PÉREZ VARGAS, Víctor. Derecho privado, Editorial Publitéx, 1era. ed. San José, Costa Rica, 1988.
- RANGEL LAMUS, Amenodoro. Estudios de derecho privado. Editorial Elite, Caracas, Venezuela, 1937.
- RIPERT, Georges. Tratado de derecho civil. Tomo IV, Editorial la Ley, 1era. ed. Buenos Aires, 1964.
- ROJINA VILLEGAS, Rafael. Derecho civil mexicano, Tomo V, Editorial Porrúa S.A., 2era. ed. México 1976.
- SANCHEZ MEDAL, Ramón. De los contratos civiles. Editorial Porrúa S.A. 7ma. ed. México 1984.
- SANTORO PASSARELLI, Francisco. Doctrinas generales del derecho civil, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1964.
- URIBE HOLGUIN, Ricardo. De las obligaciones y de los contratos en general. Editorial Temis, 2da. ed., Bogotá, 1982.
- VARGAS A., Jorge. Elementos del negocio jurídico. 1era. ed. Universidad de Costa Rica, San José.
- VARGAS PACHECO, José María. Doctrina general del contrato. Editorial Juricentro, San José, Costa Rica, 1984.
- VILLALOBOS RODRIGUEZ, María de los Angeles. La invalidez en los contratos civiles. Tesis de grado, Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1984.

LEGISLACION

- Bolivia, Código Civil. Instituto de Cultura Hispánica, Madrid 1959
- Colombia, Código Civil. Instituto de Cultura Hispánica, Madrid, 1963.
- Costa Rica, Código Civil y de Familia. 2da. ed. San José, Editorial Porvenir, 1986.
- Chile, Código Civil. Instituto de Cultura Hispánica, Madrid, 1961.
- España, Código Civil. Revista de Derecho Privado, Madrid, 1965.
- Italia, Codice Civile. Dott. A. Giuffrè Editore, Milano, 1981.
- Venezuela, Código Civil. Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1978.