

II. NOTAS CRITICAS

Propiedad fiduciaria y negocio fiduciario (*)

JUAN-BAUTISTA JORDANO

Hace algún tiempo que nuestra literatura jurídica comenzó a familiarizarse con el tema—tan caro a la doctrina extranjera—de los negocios fiduciarios, hasta el punto de que puede decirse que hoy está en boga.

Mucho se ha escrito en lengua española acerca de la fiducia en numerosos artículos de revistas, notas, comentarios de Jurisprudencia, Tratados o Manuales de carácter general, etc. (1). Pero se hacía sentir la falta de un libro que, en serio, abordase de forma completa asunto de tan alto interés teórico y práctico. En este sentido, el estudio del doctor Navarro Martorell señala un camino—hasta ahora poco luminoso—por donde pueden circular los negocios fiduciarios de nuestro Derecho, en tanto que su tesis no sea superada.

La obra consta de tres partes claramente definidas: en la primera se estudia, brevemente y sin pruritos de novedad, la fiducia histórica en el Derecho romano, en el germánico y en el español; en la segunda, los modernos negocios fiduciarios, como obligada premisa de lo que constituye el nudo central de la tesis y fin del estudio: la propiedad fiduciaria, objeto de la tercera y última parte, a nuestro juicio, la más lograda.

(*) NAVARRO MARTORELL, Mariano: "La propiedad fiduciaria". Barcelona, editorial Bosch, 1950 (347 págs.).

(1) Además de la extensa lista que figura al fin de la obra comentada deben tenerse en cuenta, por lo que afecta a la bibliografía nacional, los recientes estudios de BONET, *Algunas figuras afines al contrato de mandato*, en "Revista General de Legislación y Jurisprudencia", 1948, págs. 633 y sigs.; LACAL: "El tema del negocio fiduciario", en "Revista de Derecho Privado", octubre de 1950, págs. 777 y s. s.; ORTEGA, *Donaciones indirectas*, en este ANUARIO, t. II, fasc. III (Julio-septiembre, 1949), págs. 918 y sigs., especialmente págs. 926-928; VERDERA, *Algunos aspectos de la simulación*, en este ANUARIO t. III, fasc. I (Enero-marzo, 1950), págs. 22 y sigs., esp. págs. 34-38; JORDANO, *Sobre el negocio fiduciario*, en este ANUARIO, t. III, fasc. I, págs. 129-145. La "Revista de Derecho Canónico" tiene en prensa un trabajo del profesor FUENMAYOR, *Problemas que plantean los cánones 1.499, § 1 y 1.513. desde el punto de vista civil*, donde a propósito de las donaciones y disposiciones fiduciarias para causas pías estudia los negocios y donaciones indirectas, así como los negocios fiduciarios *inter vivos* y la fiducia *mortis causa*.

I

El concepto, naturaleza, causas y efectos de la propiedad fiduciaria en las diversas perspectivas jurídicas de su titular, así como en qué medida y de qué manera puede ser considerada diferente del derecho de propiedad, son las cuestiones generales tratadas por el autor en esta parte de su trabajo, llegando a definir el instituto como "una propiedad peculiar, caracterizada por una limitación obligatoria, que afecta personalmente a su titular, sobre el uso de sus facultades y, generalmente, sobre el tiempo de duración de su titularidad" (página 108).

La idea básica es que la titularidad recibida por el fiduciario es plena, o sea, que es un propietario normal *erga omnes*, incluso frente al mismo fiduciante, porque el negocio traslativo y el derecho real objeto de él no son afectados por la obligación meramente personal contraída en el *pactum fiduciæ*, que sólo vincula al fiduciario sin afectar realmente su derecho, puesto que para el orden jurídico un compromiso personal no puede prevalecer contra una titularidad real en perjuicio de terceros adquirentes.

Contrasta la postura asumida por el A. con la de muchos de nuestros más prestigiosos tratadistas que, como ROCA SASTRE (2) y HERNÁNDEZ-GIL (3), hablan de "titularidad formal" del fiduciario o bien de propiedad frente a todos menos el fiduciante. Como advierte el profesor BONET, podrá parecer la tesis excesiva, pero es indudable que se halla sólidamente fundada y llevada con toda rigidez a sus últimas consecuencias, transcendentalísimas desde el punto de vista hipotecario, y que, de ser admitidas, simplificarían en grado sumo la regulación de la propiedad fiduciaria, hallándose los terceros a salvo de las veleidades de los contratantes, bajo el amparo seguro de la sombra bienhechora proyectada por el principio de la fe pública registral (Prólogo del libro página 16).

Por nuestra parte siempre hemos creído que la titularidad del fiduciario es una propiedad normal *erga omnes* (incluido, por tanto, el fiduciante), sin más límite que la obligación personal de retransmitir la *res fiduciaria* y comportarse de acuerdo con el fin propuesto: sólo impropriadamente cabe hablar de "propiedad fiduciaria" en ese sentido y no en el de una *proprietà di scopo* (forma atípica de propiedad limitada realmente en el tiempo y en sus facultades de ejercicio) o de una propiedad relativa o formal, porque, prescindiendo de la admisibilidad de la primera y de la posibilidad de una distinción neta entre la titularidad meramente formal y la material en los ordenamientos continentales, que con razón generalmente son rechazadas (4), el negocio fiduciario, concebido al

(2) *Instituciones de Derecho Hipotecario*, 2.^a ed., Barcelona, 1946, t. II, páginas 106-115.

(3) *Comentario a la sentencia del T. S. de 10 de marzo de 1944*, en "Revista General de Legislación y Jurisprudencia", junio de 1945, págs. 695, 696 y 697.

(4) Por todos, CARIOTA-FERRARA, *I negozi fiduciari*, Padua, 1933, págs. 30-31, el cual afirma que dichas formas de propiedad no existen en el derecho positivo, que sólo conoce "el derecho de propiedad" (Vid. arts. 348 y sigs. del C. c. esp.). Con relación a nuestro sistema véase NÚÑEZ LAGOS, *Realidad y Registro*, Madrid, 1945 (*separatu*), páginas 11-12.

modo latino, se caracteriza por operar una transmisión *plena* de la titularidad, seriamente querida por las partes, que para conseguir su propósito *tal como es previsto*, no pueden en la mayoría de las ocasiones limitar realmente sus efectos, ni en el tiempo ni en la suma de los poderes atribuidos al fiduciario (5). De otra suerte, además, no habría genuino negocio fiduciario, porque desaparecería la posibilidad de abuso propia del mismo. En efecto, si la esencia de aquél, según la concepción romanista (que debe prevalecer entre otras razones por una, clarísima, de abolengo), estriba en que es un vínculo simplemente obligatorio el que limita los efectos del negocio real, y si es verdad que su característica está en que, no a través de rigurosos medios de coacción legal, sino por el comportamiento leal del fiduciario se puede llegar al pleno logro del fin práctico perseguido, es preciso reconocer que la fiducia que, estando tutelada por la ley, no permite un abuso, deja de ser fiducia en sentido técnico (6). Por otro lado, no hay que olvidar que la teoría de la propiedad relativa o formal suprime una de las facetas del abuso del fiduciario: cuando viola las obligaciones asumidas sin enajenar a otros el bien recibido. Entonces, siguiendo esa construcción, el fiduciante podría reivindicar la *res fiduciaria*, puesto que *inter partes* continúa siendo propietario, cuando la verdad es que aun en esas circunstancias sólo procede una acción personal dirigida al resarcimiento de daños. A lo sumo, el fiduciante podría obtener la ejecución específica del *pactum fiduciae* (como obligación consistente en un *dare*), lo cual dista mucho de ser una limitación real o directa del derecho del fiduciario (7).

Es mérito del doctor Navarro el haber aclarado definitivamente a lo largo de un concienzudo análisis la verdadera esencia de la propiedad del fiduciario, disipando no pocas dudas y vacilaciones de nuestra doctrina y jurisprudencia (8).

I I

La parte consagrada a la teoría general de los negocios fiduciarios, sin dejar de constituir un mero presupuesto lógico para el estudio de la llamada propiedad fiduciaria, es objeto de un detenido examen (117 págs., más los ca-

(5) En los casos de *fiducia cum amico* resulta claro que las partes no pueden querer una limitación real de tiempo ni de uso, porque, de lo contrario, al hacerse patente frente a todos el propósito perseguido, se frustraría el logro de la finalidad propuesta. En la *fiducia cum creditore*, especiales consideraciones de orden social pueden mover al deudor y al acreedor a no poner de manifiesto la operación de garantía, que generalmente aparece como una transmisión normal de propiedad, con todas sus ventajas de tipo práctico. Cfr. nuestro estudio *Origen y vicisitud de la fiducia romana (Notas introductivas para la problemática actual de la causa fiduciae)*, Coimbra, 1948, página 41 n. 1 y 42 n. 1.

(6) GRASSETTI, *Trust anglosassone, proprietà fiduciaria e negozio fiduciario*, en "Rivista del Diritto commerciale", 1936, I, págs. 552 y sig.

(7) Sobre todo esto vid. CARIOTA-FERRARA, *Il negozio giuridico nel Diritto privato italiano*, Milán, 1948, pág. 246, nota 6.

(8) La Resolución de 14 de junio de 1922 consideraba al adjudicatario para pago de deudas como un *propietario formal*, reconociendo al mismo tiempo finalidad fiduciaria a la operación. GONZÁLEZ PALOMINO fué el primero que sentó conceptos claros sobre la materia (*La adjudicación para pago de deudas*, en "Anales de la Academia Matritense del Notariado", t. I, 1944, págs. 213 y sigs.)

pítulos de la segunda parte donde el autor trata de los efectos del negocio fiduciario, particularmente en caso de quiebra del fiduciante o del fiduciario, y de las figuras concretas de fiducia).

Para N. M. son negocios fiduciarios "aquellos en que una persona (fiduciario) recibe de otra (fiduciante), que *confía* en ella, una plena titularidad de derecho en nombre propio, comprometiéndose a usar de ella sólo en lo preciso para el fin restringido acordado, ya en interés suyo ya también en el del transmitente o de un tercero" (págs. 67-68).

Están lógicamente concatenadas las posiciones asumidas por el autor en cuanto a la estructura interna de estos negocios: el acogimiento de la construcción romanista como base de los modernos negocios fiduciarios; la defensa de la desproporción entre el medio jurídico empleado y el fin propuesto; el propugnar la existencia de una particular *causa fiduciac* y su asentamiento en el pacto obligatorio; la afirmación de que entre el negocio real o dispositivo y el obligatorio, personal y reservado no existe una mera relación negativa de limitación, sino una más importante, positiva, de causalidad; el no contraponer ambos elementos negociales, sino aunarlos—en forma de interdependencia de sus efectos—en pro del fin propuesto, excepto cuando falle la lealtad del fiduciario, pues entonces entiende que habrá que separar los efectos de uno y otro elemento en los planos real y personal; la concepción del negocio fiduciario como acto jurídico complejo y las consecuencias que de ella se derivan; y, en fin, la manera de aislar los negocios fiduciarios de otras figuras jurídicas afines.

Aunque las conclusiones del autor a propósito de cada uno de los asuntos versados no siempre convengan, a menudo persuaden y, a veces, obligan a pensar con profundidad.

Así, por sólo tocar uno de los puntos más debatidos de la teoría fiduciaria, merece algún comentario la postura adoptada en cuanto al problema de la excedencia, tanto más que de él depende toda la construcción.

El doctor Navarro Martorell se muestra decidido partidario de la desproporción o excedencia del medio jurídico empleado con relación al fin económico-social perseguido por las partes, últimamente afirmada con particular vigor por CARIOTA-FERRARA (9) y negada por GRASSETTI (10). A su juicio, la cuestión es plenamente clara. "No hay por qué negar el exceso entre medio y fin en estos negocios, y creemos—añade—que flaquea la tesis negativa aun al querer su autor atemperarla admitiéndola *en el sentido de que existe potestad de abuso por parte del fiduciario*, pues ésta, que es la que origina la situación de peligro y el temor del fiduciante y la que hace necesaria la confianza,

(9) *I negozi fiduciari* cit. págs. 25-26, y ahora recientemente, en *Il negozio giuridico* cit. pág. 245.

(10) *Del negozio fiduciario e della sua ammissibilità ne' nostro ordinamento giuridico*, en "Rivista del Diritto commerciale", 1936, I, págs. 348 y sigs. esp. págs. 355 y 364. Con posterioridad CARIOTA-FERRARA volvió a insistir en sus anteriores puntos de vista en su nota *Azioni sociali e negozio fiduciario*, in "Giurisprudenza italiana", 1937, y en su libro ult. cit. págs. 244 y sigs.

sólo deriva del repetido exceso, y, como producto suyo que es, demuestra que existe" (pág. 67) (11). Por otro lado aduce que "la necesidad de usar de un medio desproporcionado al fin, puede justificar dicho empleo, pero no porque anule la desproporción, que subsiste" (pág. 65) (12).

En otro lugar hemos mantenido que el principio o axioma fundamental de la excedencia, corriente en la doctrina fiduciaria, está en crisis, después de los duros ataques de MESSINA, ASCARELLI y GRASSETTI, llegando a afirmar que la característica de la categoría no es la pretendida desproporción entre medio y fin, sino más bien la inadecuación o falta de homogeneidad perfecta entre los efectos reales y los efectos obligatorios del negocio, que da lugar *inter partes* a un amplio juego de la *fides* en todo el espacio que media del *ius in re* (propiedad plena y definitiva *erga omnes*) al *ius obligationis* (obligación de retransmitir y de comportarse en armonía con el fin tenido en vista). Decíamos también que el principio fiduciario de la incongruencia se desplazaría así de la relación final medio-*scopus* a la estructura jurídica del negocio (13). Y todo ello por la simple razón de que, a nuestro juicio, la *causa fiduciae*, o mejor el *scopus fiduciae* no se identifica con el mandato, depósito, comodato, etcétera, o con cualquiera de las formas típicas de garantía real (prenda o hipoteca), sino que implica una finalidad de gestión (*fiducia cum amico*) o garantía (*fiducia cum creditore*) atípicas, reforzadas con la plena titularidad de un derecho o cosa, absolutamente imprescindible para la consecución del especial propósito perseguido por los interesados en el negocio (14).

Es ésta una verdad que en el actual estado de la teoría fiduciaria parece incontestable (15). Ella viene a demostrar la inexactitud de la afirmación, usual

(11) La misma consideración aduce CARRARO cuando criticando a GRASSETTI escribía: "No se llega a entender cómo es conciliable la afirmación de que la forma jurídica escogida por las partes no excede el fin por ellas perseguido, con la otra según la cual la característica de la posición del fiduciario es la potestad de abuso. En la posibilidad de abuso parece implícita la excedencia del medio sobre el fin, es decir, de la atribución hecha al fiduciario respecto al fin de la misma" (*Il negozio in frode alla legge*, Padua, 1943, página 128, nota 48). También ya CARIOTA-FERRARA expresaba la misma idea al refutar a ASCARELLI: "Está precisamente en la disonancia entre el efecto real y el propósito económico la nota característica de los negocios fiduciarios... que se fundan sobre la confianza de una parte hacia la otra; si, en verdad, el efecto real fuese además económicamente querido, ningún peligro habría para el fiduciante y ninguna posibilidad de abuso de confianza habría para el fiduciario, el cual dispondría, en todo caso, de un bien también económicamente suyo" (*I negozi fiduciari* cit. pág. 27, nota).

(12) En el fondo, igual pensamiento se encuentra en CARIOTA-FERRARA, cuando al criticar la asimilación de los negocios fiduciarios a los simulados, realizada por PESTALOZZA, observa que el menos no puede obtenerse, *tal como se quiere*, sino por la vía excedente al resultado final tenido en cuenta (op. ult. cit. pág. 49). "El negocio—añade en otro lugar—es sin duda querido en todos sus efectos jurídicos, pero sólo en cuanto medio al fin: los efectos reales tomados en sí no coinciden con el resultado final contemplado, tanto es así que se yuxtapone el vínculo obligatorio" (*ibidem*, pág. 27, nota). Cfr. además del mismo autor, *Il negozio giuridico* cit. pág. 245, nota 3.

(13) *Sobre el negocio fiduciario* cit. págs. 141-143.

(14) A este respecto consúltese mi estudio ult. cit., págs. 139-140 y *Origini y tipicidad de la fiducia*, *passim*.

(15) Vid. nuestro trabajo sobre el negocio fiduciario, págs. 130-136, 139-140 y 143-145, donde se recogen las opiniones, concordes en este punto, de GRASSETTI, BERTINI (*I negozi fiduciari di preparazione dell'adempimento*, Milán, 1940, págs. 19-20) y Ru-

en la doctrina, de que el fin del negocio fiduciario es limitado, en el sentido de que por sí mismo no exigiría la transmisión del bien, visto que ésta hace las veces de la hipoteca, de la prenda (*fiducia cum creditore*) o del mandato (*fiducia cum amico*).

Los mismos defensores más calificados de la excedencia no dejan de admitir implícitamente la atipicidad del fin, desde el momento que reconocen la *imprescindibilidad* o *necesidad* de la transmisión, según el querer de los contratantes, determinante del empleo del procedimiento fiduciario (16).

Resta saber si a pesar de todo subsiste alguna incongruencia que explique suficientemente la potestad de abuso del fiduciario.

La contraposición entre los efectos reales y los obligacionales del negocio, que siempre se da en la fiducia, hace posible el abuso por la plena prevalencia de los primeros, y tiene un claro origen causal, porque resulta del mismo propósito concreto de las partes que, no encontrando en el ordenamiento el medio jurídico estrictamente adecuado a su satisfacción—una propiedad-fin (propiedad-garantía o propiedad-administración) limitada realmente en cuanto a su duración y a las facultades concedidas—, o bien, rehusándolo en atención a ciertas circunstancias o consideraciones especiales, se ven forzadas a adoptar el derecho normal de propiedad con los límites meramente obligacionales de aquel otro tipo de dominio.

Hay, pues, excedencia—lo reconocemos completando y rectificando nuestro anterior pensamiento—, no en el sentido tradicionalmente admitido, sino en el de que el fiduciario adquiere la propiedad o titularidad de un bien para un fin determinado (que como hemos visto la requiere) y no para todos los fines posibles, de modo que la posición que viene a crearse en el fiduciario con la transmisión del derecho es de tal naturaleza y está munida de tales efectos que no puede compaginarse absolutamente con el fin tenido en vista.

Con otras palabras, hay una cierta desproporción, porque no se transmite *por* un fin, como sucede en la compraventa, permuta, donación y cesión, sino *para* un fin, que no agota totalmente el medio. De ahí la necesidad de imponer los límites obligacionales, que—a su vez—originan la posibilidad de abuso y dan pie al juego de la confianza (*fides*), como factor decisivo en la conclusión del negocio.

Así entendido, el texto clásico con que REGELSBERGER describía los negocios fiduciarios (17) aún puede seguir teniendo actualidad.

Con estas precisiones, que eran necesarias para evitar equívocos a la hora

RUBINO (*Il negozio giuridico indiretto*, Milán, 1937, págs. 25-26). La afirmación del texto se halla confirmada, no sólo por la configuración práctica que en la actualidad revisten los propósitos de cada uno de los negocios fiduciarios más importantes, sino también por la perspectiva histórica de la fiducia.

(16) Cfr. CARIOTA-FERRARA, *I negozi fiduciari* cit. pág. 49; PUGLIESE, *La simulazione nei negozi giuridici*, Padua, 1938, pág. 31, nota 1; MARTORELL, pág. 114, párrafo 4.º; RUBINO, op. cit. pág. 26, donde expresamente dice que "la transmisión es querida en sí misma; precisamente esto torna atípico el fin (de mandato o de garantía) perseguido".

(17) *Zwei Beiträge zur Lehre von der Cession*, en "Archiv für die civ. Pr.", LXIII (1880), págs. 172-173.

de tratar del trascendental problema de la *causa fiduciae*, aceptamos—si bien de forma atenuada—la desproporción entre medio y fin considerada por el autor como una de las notas características de los negocios fiduciarios, junto a la decisiva de la confianza y a la de la contraposición entre el lado real y el obligatorio del negocio.

Estamos de acuerdo con N. M. cuando, en contra de CARIOTA F., afirma que la *causa fiduciae* no sólo debe ser *justificativa* (es decir, apta para eludir la *condictio indebiti* en el ámbito del negocio abstracto), sino además *generatriz, determinante* o *constitutiva* del negocio real de transferencia (págs. 118-119). Pero no comprendemos cómo puede atribuirle este último carácter, refiriéndola como la refiere a un fin *restringido* o *limitado*, aun cuando actúe unida al derecho de crédito del fiduciante a la restitución, porque a ello obstaría una razón decisiva de orden general, proyectada sobre el terreno lógico-jurídico: y es que *no hay efecto sin causa proporcionada*. En verdad, entre el efecto (traspaso del derecho de propiedad) y la causa determinante (un *scopus* limitado de garantía o mandato) habría una disonancia manifiesta.

Bien entendido, el pasaje de GRASSETTI (18) cuya finalidad es demostrar la inestabilidad en el Derecho italiano de las atribuciones fiduciarias construídas según la tesis de CARIOTA FERRARA y que el autor cita en apoyo de su opinión, conduciría a negar virtualidad a esa *causa fiduciae* aun para servir de razón justificativa o conservadora de los efectos del negocio traslativo en aquellos ordenamientos en los que—a diferencia del alemán—no rige de forma exclusiva la transmisión abstracta, pues como GRASSETTI observa, una vez admitido (como reconoce CARIOTA F. y tiene que aceptar NAVARRO M. si no quiere ser ilógico en su razonamiento) que la *causa fiduciae* no es—por su debilidad—idónea para transferir el dominio, es forzoso admitir coherentemente que aquella misma causa no puede justificar la eficacia de una transmisión actuada mediante negocio relativamente abstracto. En cambio si, con GRASSETTI, se sostiene que dicho fin es—por su intensidad—idóneo para provocar el traspaso, lógicamente lo será también para justificar su permanencia.

El hecho de que la *causa fiduciae* sea auto-suficiente tiene la máxima trascendencia en nuestro ordenamiento—donde, según la opinión más autorizada, para los negocios traslativos, rige el sistema de la *causa habilitante*—, porque si no el negocio fiduciario resultaría inadmisibles, en faz del Derecho positivo español, ya que la abstracción procesal de la causa—única que permite el artículo 1.277 del C. c.—requiere, en definitiva, su existencia y aptitud para el efecto pretendido (en este caso la transmisión de la propiedad) (20).

(18) *Del negocio fiduciario* cit. págs. 373-374. Vid. nuestra transcripción en este ANUARIO, t. III, fasc. I, pág. 145, nota.

(19) NÚÑEZ LAGOS, *Pago de lo indebido sin error*, en "Revista General de Legislación y Jurisprudencia", 1946, pág. 133, A), a); URCISINO ALVAREZ, *El problema de la causa en la tradición*, Madrid, 1945, págs. 104 y sigs. y 102 y sigs. Sobre los sistemas de la causa habilitante y de la causa justificante Vid. BERTINI, op. cit. págs. 13 y 14, y NÚÑEZ LAGOS, op. ult. cit. págs. 132-134, donde señala sus diferentes campos de acción en nuestro Derecho, en el que, en realidad existe un sistema mixto.

(20) Como observa CARIOTA-FERRARA, nada tiene que ver con la abstracción verdadera y propia la llamada abstracción procesal: por medio de ésta, en efecto, el negocio no se separa de la causa, que sigue constituyendo su elemento esencial; sola-

De acuerdo con nuestra tesis el negocio fiduciario sería admisible por estar basado en una causa atípica, vecina de la *causa credendi* ("do ut reddas tantundem eiusdem generis"), consistente en el juego de una prestación o atribución patrimonial frente a la promesa—obligacional—del fiduciario de restituir, al fiduciante o a un tercero, la misma cosa recibida con todos sus aumentos ("do ut reddas idem"); causa que es hábil para transmitir el dominio por exigirlo así el especial propósito económico-social que ambas partes pretenden (21).

Otras consecuencias de no menor importancia serían: la unidad del negocio fiduciario, puesto que la misma causa produciría los efectos reales y los obligatorios; la posibilidad de que la *causa fiduciae* sea disimulada bajo la apariencia de otra causa traslativa cualquiera (*causa vendendi* o *donandi*); la distinción neta entre los negocios fiduciarios y los abstractos (22), etc. Pero como la discusión de cada uno de estos extremos nos llevaría muy lejos, preferimos poner punto final a este comentario.

Sólo nos resta felicitar al doctor Navarro por la feliz elección del tema de su tesis y por el digno nivel científico con que la ha llevado a cabo, a pesar de las dificultades bibliográficas encontradas, que hacen disculpable la cita indirecta de algunos autores.

Si en algunas ocasiones manifestamos puntos de vista personales o incluso divergencias con el pensamiento del autor, fué más con el deseo de dialogar amistosamente que con el propósito de censurar su oportunísima obra.

mente se produce una inversión de la carga de la prueba, en el sentido de que se presume la existencia y la licitud de la causa; es decir, que quien aduce la inexistencia o la ilicitud de la misma debe demostrarla. Siendo así, se requiere una *causa adecuada e idónea* al negocio de que se trate para que lo pueda producir y sea válido (*Il negozio giuridico cit.* págs. 204 y 205).

Así pues, aun admitiendo, con CARIOTA-FERRARA, que para los negocios relativamente abstractos debe considerarse suficiente una *causa cualquiera* que justifique el mantenimiento de sus efectos, en nuestro Derecho, esto—referido a los negocios reales *quoad effectum*—sería inadmisibile.

(21) Cfr. NÚÑEZ LAGOS, *op. ult. cit.* pág. 139; GRASSETI, *Del negozio fiduciario*, *cit.* pág. 375, relacionado con lo que el primero dice en la pág. 138, § últ. Véase también lo que dispone el art. 1.274 y la interpretación que le da NÚÑEZ LAGOS (págs. 134-135).

(22) Que de todas formas parece imponerse. Vid. a este propósito lo que dejamos escrito en una nota (Sociedad de favor y negocio fiduciario) que publicó este ANUARIO, tomo II, fasc. IV (Octubre-diciembre 1949), pág. 1558, n. 3.