EDITORIAL NAVEGANTE

LA NULIDAD COMO CAUSAL DE INEFICACIA ESTRUCTURAL CONTRACTUAL: ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DOCTRINA

Oscar Jorge Fuentes Tapia



Oscar Jorge Fuentes Tapia
Perfil: Nacido en Dpto. de Apurímac, Provincia de Aymaraes, Dtto. De Tapairihua el 13 de agosto de 1966, con valores y principios constitucionales, respeto, empatía, puntualidad, responsabilidad, etc. Abogado en UIGV, Maestría en Derecho Civil y Comercial en UNFV, Maestría en Derecho Constitucional en UNFV, segunda especialidad en Argumentación Jurídica en PUCP, Segunda Especialidad en Docencia Superior y Universitaria y Doctorado en Derecho.
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-2678-3950

LA NULIDAD COMO CAUSAL DE INEFICACIA ESTRUCTURAL CONTRACTUAL: ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DOCTRINA

Oscar Jorge Fuentes Tapia

EDITORIAL
NAVEGANTE

Todas nuestras publicaciones son sometidas a revisión doble-ciego
de pares académicos (*Peer Review Double Blinded*).

Esta publicación cuenta con licencia Creative Commons Reconocimiento - NoComercial - SinObraDerivada 3.0 Unported License.



ISBN: 978-628-7623-96-5

© Oscar Jorge Fuentes Tapia

2024
DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.11267798
©Editorial Navegante
www.editorialnavegante.com

Queda prohibida la reproducción bajo cualquier modalidad de toda o una parte de esta obra sin autorización expresa del titular de los derechos.

Diseño de carátula y composición: Editorial Navegante
Edición electrónica: Editorial Navegante

Editado en Colombia/ *Published in Colombia*

LA NULIDAD COMO CAUSAL DE INEFICACIA ESTRUCTURAL CONTRACTUAL: ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DOCTRINA

Oscar Jorge Fuentes Tapia

EDITORIAL
NAVEGANTE

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS **8**

ÍNDICE DE FIGURAS **10**

INTRODUCCIÓN **11**

CAPÍTULO I

FUNDAMENTOS MEDULARES DE EXPRESIÓN-COMPRENSIÓN ORAL **14**

1.1. Conceptos de expresión oral y sus características **15**

1.2. Definiciones y características de la comprensión oral **19**

1.3. Estrategias para le expresión y comprensión oral en la educación .. **22**

CAPÍTULO II

CONOCIMIENTOS BÁSICOS DE COMPRENSIÓN LECTORA **26**

2.1. ¿Qué implica leer? **27**

2.2. Habilidades para la comprensión lectora **29**

2.3. Importancia de las habilidades lectoras.....31

CAPÍTULO III

NOCIONES CENTRALES DE PRODUCCIÓN DE TEXTOS 37

3.1. ¿Qué es un texto?..... 38

3.2. Conceptualizaciones de la producción de textos..... 40

3.3. Aprendizaje-enseñanza en la producción de textos..... 41

3.4. Impacto de la producción de textos..... 41

CAPÍTULO IV

RELACIÓN DE LAS CAPACIDADES DE EXPRESIÓN-COMPRENSIÓN ORAL Y COMPRENSIÓN DE TEXTOS CON LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE TEXTOS NARRATIVOS: UN ANÁLISIS EN ESTUDIANTES DE SECUNDARIA 47

CAPÍTULO V

CONSIDERACIONES FINALES: TRASCENDENCIA DE LA EXPRESIÓN-COMPRENSIÓN ORAL Y LECTORA PARA LA PRODUCCIÓN DE TEXTOS NARRATIVOS..... 71

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... 76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1
Operacionalización de variables **49**

Tabla 2
Demuestra capacidad de escucha **51**

Tabla 3
Expresión de ideas con claridad **51**

Tabla 4
Emplea gestos y mímicas **52**

Tabla 5
Emplea lenguaje formal o informal **52**

Tabla 6
Identifica el tema del texto **53**

Tabla 7
Discrimina información relevante y complementaria **53**

Tabla 8
Infiere propósito comunicativo **54**

Tabla 9
Argumentación del texto **54**

Tabla 10
Determinación del propósito comunicativo **55**

Tabla 11
Escribe textos en forma organizada **55**

Tabla 12
Utiliza referentes y conectores **56**

Tabla 13
Revisa y corrige el texto **56**

Tabla 14
Toma en cuenta el uso de las letras, tilde y signos de puntuación **57**

Tabla 15
Prueba de normalidad **57**

Tabla 16
Matriz de correlación entre variables generales. **59**

Tabla 17
Matriz de correlación entre variables generales. **60**

Tabla 18
Matriz de correlación entre variables generales. **62**

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1
Modelo de comprensión oral **44**

INTRODUCCIÓN

Entre las diversas acciones sociales que las personas pueden realizar, como parte de su interacción cotidiana y dentro del ámbito de los actos jurídicos, se tiene que la celebración de contratos es uno de los medios más habituales por los cuales las personas establecen acuerdos y obligaciones entre sí, a fin de alcanzar sus metas y proyectos. Sin embargo, esta clase de actos no siempre prospera, más aún si es que se produce algún hecho de índole extraordinario que dificulte el que las partes del contrato puedan cumplir con los términos del mismo.

A su vez, es posible que las diversas cláusulas que lo componen no estén adecuadamente estructuradas entre sí, con lo cual se tiene que los contratos, al presentar algún elemento que no se encuentre contemplado en la legislación nacional, pueden considerarse como nulos. La principal causa por la cual los contratos pueden considerarse de esta forma radica en el hecho de que, a grandes rasgos, existe una anomalía en la estructura del mismo, que motiva un tipo de interpretación según la cual el acto jurídico pactado entre las partes posee un elemento ilícito que interfiere en la organicidad del contrato.

De este modo, la categoría de nulo radica, en principio, en la falta de estructura con la cual el contrato fue concebido en un inicio. Si bien esto puede identificarse dentro del ámbito de las interacciones humanas y a partir de la revisión y reflexión que se pueda realizar con respecto al acto jurídico, también es posible que la actual legislación no contemple del

mismo modo los vicios estructurales de los contratos, con lo cual se pueden dar casos en donde la noción de nulidad del acto jurídico contemple disposiciones distintas de las que se incluyen al considerar la ineficacia del contrato.

De acuerdo con lo desarrollado en este trabajo, la legislación actual no contempla el hecho de que la nulidad del contrato y la ineficacia estructural del mismo son, en esencia, las mismas nociones. Y a pesar de que un gran número de jueces, magistrados y abogados opina del mismo modo, esta equivalencia doctrinal no se encuentra, por el momento, contemplada dentro del Código Civil peruano. Por este motivo, lo que se busca es sustentar el hecho de que tanto la nulidad como la ineficacia estructural son iguales, con base en la consulta de una gran cantidad de jueces y expertos en la doctrina legal.

Dado que la base de la doctrina la constituye la interpretación que se realiza de la misma, es menester que el sustento por la equivalencia entre la nulidad y la ineficacia estructural radique en la interpretación que de ambas nociones realizan los expertos legales. De este modo, el tipo de trabajo que se presenta constituye un estudio cualitativo con base en encuestas realizadas a 5 jueces supremos, 10 jueces superiores, 10 jueces civiles y 75 abogados litigantes. En total, se consultó la opinión de 100 expertos en doctrina legal para poder determinar la equivalencia entre ambos conceptos, y se encontró que, efectivamente, la interpretación que la mayoría de ellos realizó con respecto a las nociones consultadas fue una de equivalencia entre ambas.

Estos hallazgos motivaron el reconocimiento por la necesidad de adecuar los artículos contemplados en el Código Civil hacia este tipo de equivalencia, por contar con el respaldo de un gran número de expertos en la materia. De este modo, lo que en esencia buscó la investigación consistió en ofrecer un aporte a la doctrina actual, con motivo de efectuar procesos contractuales de forma más rápida y eficiente, en consideración de las convenciones sociales que el contexto actual presenta y respecto a las

cuales, la doctrina se debe adecuar.

Para poder ofrecer una explicación mucho más completa respecto a la problemática desarrollada, se ha intentado interpretar las nociones contempladas en la investigación, a fin de que se pueda entender, por un lado, los motivos por los cuales los conceptos de nulidad e ineficacia estructural son equivalentes entre sí y, por otro, a fin de que esta equivalencia se pueda tomar en cuenta para atender las demandas que motivan la disolución de contratos en el contexto actual de la pandemia global. Por ello, se empieza con una revisión en general respecto de las nociones de los contratos y de las obligaciones contractuales que estos reportan, para, luego, desarrollar la concepción jurisprudencial actual sobre la interpretación de los contratos y sobre las teorías de la invalidez y la ineficacia.

Esta revisión resultó en extremo pertinente para el tema en cuestión, pues es a partir de las interpretaciones que se puedan realizar de los conceptos señalados que se podrá postular un tipo de equivalencia entre los mismos, sobre la base de la interpretación que de ellos realizan los expertos en la materia. Como se puede apreciar, el acto de la interpretación es el que radica con respecto a la investigación efectuada, motivo por el cual, fue sumamente pertinente el ofrecer las nociones empleadas, como también los consensos que los expertos tienen con respecto a estas nociones. Por último, el reconocimiento de la equivalencia entre los conceptos de nulidad e ineficacia estructural adquiere una mayor relevancia en el contexto actual de la pandemia por coronavirus.

Dado que este hecho contiene una naturaleza de orden extraordinario que motiva una falta de equidad entre las partes que lo celebran, es de suma importancia indagar con respecto a lo que la actual legislación establece respecto de la modificación o resolución de los contratos. Así, el hecho de equiparar los conceptos de nulidad con ineficacia estructural puede representar la adopción de un procedimiento mucho más rápido y eficaz con respecto a la disolución de estos actos jurídicos en un contexto de suma urgencia, que requiere de medidas prácticas y certeras. De este modo, la

reflexión doctrinal que se realizó en esta investigación buscó motivar, a su vez, la adopción de medidas de resolución de los poderes entre las partes del acto jurídico en un contexto de emergencia sanitaria.

CAPÍTULO I

CONCEPTOS DOCTRINARIOS DEL CONTRATO

Para poder determinar la equivalencia doctrinal entre los conceptos de nulidad e ineficacia estructural, primero es necesario contar con una revisión de los conceptos que se relacionan en forma directa con ellos, a fin de establecer las bases sobre las cuales es posible la equivalencia entre los mismos. Por ello, algunas de las nociones que se revisarán en primer lugar, antes del examen de las consideraciones con respecto a la nulidad y la ineficacia estructural, tienen que ver con la naturaleza de los contratos que se suelen celebrar en el ámbito nacional.

En primer término, es necesario que se considere en qué consiste la naturaleza jurídica del contrato, pues, de no tener claro este concepto, no se podría comprender las nociones que se relacionan con las causales para su disolución. Luego de revisar lo que se entiende por contrato, es pertinente considerar las obligaciones contractuales que las cláusulas de estos actos

jurídicos motivan a cumplir a las partes. Antes de esto, sin embargo, también resulta adecuado tener una perspectiva más heterogénea respecto de la noción del contrato, a fin de poder realizar un análisis comparativo entre los conceptos de la legislación nacional y aquellos contemplados en otros contextos, verificando así, más adelante, si estas normativas contemplan también como equivalentes los conceptos señalados.

Por último, se ofrece una revisión de los contratos modernos empresariales, pues estos se encuentran dentro del derecho privado y sus causales de disolución varían con respecto al derecho civil. Con estos conceptos en mente, es pertinente que luego se puedan revisar las diversas teorías en torno a la interpretación de los contratos, a fin de determinar las causales de su disolución.

1.1. Nociones y naturaleza jurídica del contrato

De acuerdo con Flores (2018), dentro de las nociones preliminares que se debe considerar al abordar la temática del contrato se encuentra su naturaleza jurídica. Señala el mencionado autor que esta naturaleza es discutida en el Libro II del Código Civil (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 2015). Estas nociones están contempladas entre los artículos 140 a 232, en los cuales se discute la noción de acto jurídico desde sus elementos esenciales y abarca nociones como la manifestación de la voluntad, la formalidad, la forma del acto jurídico, la representación de las partes, entre otros. De este modo, la noción de contrato también está contemplada en el Código, dentro del Libro VII titulado Fuentes de las obligaciones.

De acuerdo con un estudio previo elaborado por Castillo (2015), la definición de contrato está contemplada en el artículo 1351 del Código Civil peruano desde 1984, el cual lo define como "el acuerdo de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial" (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 2015, p. 443). Por otro lado, de acuerdo con Castillo (2015), la noción contemplada del contra-

to por parte del Código Civil peruano estuvo fuertemente vinculada con aquella propia del derecho italiano, ya que en particular se inspira en el Código Civil italiano de 1942, que se refiere a las fuentes de las obligaciones y que desarrolla la noción de contratos en general contemplada en la Sección Primera de dicho documento jurídico.

Este origen de la definición también es reconocido por Arias-Schreiber (1986), quien, al sustentar que la formulación del Código en el Perú mantuvo buena parte de la jurisprudencia del Código de 1936, determina que la influencia del Código de 1942 se dio en reconocimiento de la avanzada técnica jurídica producto de la elevada cultura italiana. Al respecto, indica lo siguiente:

Señalo que, si bien permanecimos fieles a nuestra tradición jurídica en todo lo que tenía de rescatable, y por lo que muchas de las disposiciones del nuevo Código repiten en el fondo y, a veces, también en la forma, las normas del Código Civil de 1936, no puedo desconocer la enorme influencia que ha tenido el Código Civil italiano de 1942, lo que no es de extrañar si se tiene en cuenta que es el producto de una avanzada cultura y que, en su conjunto, presenta depurada técnica jurídica. (p. 39)

Más aún, Castillo (2015) reconoce que la noción de contrato recogida por el Código Civil peruano posee marcadas similitudes con la jurisprudencia italiana, al resaltar las semejanzas con respecto a la construcción semántica de la definición aplicada a dicho concepto. Esto se puede comprobar al revisar dicha definición y verificar que el artículo 1321 señala que "el contrato es el acuerdo de dos o más partes para constituir, regular o extinguir entre sí una relación jurídica patrimonial" (Castillo, 2015, p. 444). Sin embargo, a pesar de que la definición de contrato en ambas jurisprudencias posee no solo marcadas similitudes, sino que también es posible identificar, como se ha señalado, la influencia de una sobre la otra, desde hace algunas décadas también se han encontrado algunas diferencias con respecto a la aplicación de los conceptos de regulación y modificación que

no son contemplados de la misma forma en ambos documentos legales.

De este modo, de acuerdo con la perspectiva ofrecida por De la Puente (2003), la diferencia en el reconocimiento de estas nociones estriba en el hecho de que, para el Código Civil peruano, este reconoce la aplicación de ambos conceptos dentro de su jurisprudencia, mientras que en la jurisprudencia italiana esta diferencia no está contemplada. Al respecto, Castillo (2015) señala que esta falta de aplicación tiene su origen en las diferencias respecto de la interpretación del concepto de regular, de acuerdo con la jurisprudencia italiana. Mientras que para Messineo (2007), la noción de regular se puede equiparar con aquella de modificar; y para Sacco (1992), se adscriben a una definición de la noción de regular, como un término que contempla acciones mucho más amplias que las de modificar. Esto se explica por el hecho de que, de acuerdo con la normativa italiana, se puede regular una relación entre dos o más partes cuando esta es asegurada, cuando se acuerda el traslado de una prueba, cuando se finiquita la relación de reciprocidad entre dos o más partes, y no solo cuando esta se modifica. Por este motivo, la normativa peruana sí realiza esta distinción, pues contempla un espectro más amplio de aplicación para cada uno de estos conceptos, de manera que las diferencias de interpretación se reduzcan en lo más mínimo.

Con respecto a la definición de los contratos, dentro de la teoría del derecho se suele relacionar esta definición con la naturaleza del acto jurídico, en tanto ambas acciones presentan marcadas semejanzas. Flores (2018) realiza una distinción práctica, según la cual busca recoger la didáctica universitaria respecto a las diferencias entre los contratos y los actos jurídicos, para enfatizar su categorización dentro de jerarquías distintas. Así, señala que "la famosa frase escuchada de nuestros maestros de derecho que 'todo contrato es un acto jurídico, pero no todo acto jurídico es un contrato', es la premisa por la cual se sostienen las dos definiciones que proponemos" (párr. 10). De este modo, se puede indicar que los conceptos del contrato y del acto jurídico suelen presentar elementos comunes

entre sí, pero que presentan una jerarquía diferenciada, según la cual uno de ellos constituye una modalidad del otro.

De este modo, el concepto del contrato dentro de la jurisprudencia peruana también se adscribe al ámbito del acto jurídico, como se indicó en un inicio. De acuerdo con Flores (2018), esto se puede comprobar debido a la semejanza que existe entre las definiciones del acto jurídico y del contrato. De este modo, recoge la definición que se aplica a la noción del acto jurídico dentro del artículo 140, el cual es definido como "la manifestación de voluntad destinada a crear, regular, modificar o extinguir relaciones jurídicas" (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 2015, p. 127), para señalar que, en efecto, esta definición es similar a la noción de contrato expresada en el artículo 1321 del mismo Código Civil.

Del mismo modo, Castillo (2015) también resalta el carácter de acto jurídico del contrato, para destacar la naturaleza plurilateral o unilateral de estos actos, y verificar en cuál de ambas vertientes se puede relacionar a los contratos. Así, señala que mientras los actos jurídicos unilaterales se distinguen porque solo contemplan como requerimiento la manifestación expresa y voluntaria de una de las partes, los actos jurídicos plurilaterales, para ser definidos como tales, requieren del acuerdo entre dos o más partes para su celebración. Esto los distingue de los actos jurídicos unilaterales, dentro de los cuales se pueden mencionar, por ejemplo, los testamentos, pues debido a lo particular de la legislación peruana, estos actos solo pueden ser efectuados por una persona, dado que la jurisprudencia peruana no reconoce los testamentos conjuntos.

Otro tipo de actos jurídicos unilaterales pueden ser, de acuerdo con Castillo (2015), las promesas unilaterales de recompensa, dado que, para que esta se pueda formular, solo es necesario que se efectúe "la concurrencia de voluntad de aquel que la formula" (p. 446), es decir, no requiere de un acuerdo entre dos o más partes. Es por ello que esta clase de actos se diferencia de aquellos catalogados como actos jurídicos plurilaterales,

pues para que estos se puedan celebrar es necesaria la concurrencia de voluntad entre dos o más partes y, con ello, son más cercanos a la noción ofrecida en el Código Civil respecto de los contratos.

Sin embargo, Castillo (2015) enfatiza la precisión de que los contratos constituyen solo un tipo de actos jurídicos plurilaterales (o también, dependiendo del contexto en el cual estos se puedan celebrar o no, y de la cantidad de personas entre las partes que los celebren, también llamado bilaterales). Esta precisión se realiza en vista de que, para su clasificación dentro de los actos jurídicos, es necesario indicar que los contratos solo se consideran como actos jurídicos plurilaterales, mas no unilaterales. Al respecto, Castillo (2015) señala que "si el universo de dichos actos incluye tanto a aquellos de carácter unilateral como a aquellos otros de carácter plurilateral, los contratos se ubican única y exclusivamente dentro de los actos jurídicos plurilaterales" (p. 446).

La delimitación entre los contratos y los actos jurídicos puede ayudar a encontrar diferentes semejanzas entre ambas nociones, pero también es importante rescatar sus mutuas diferencias. De acuerdo con Flores (2018), ambos conceptos se diferencian en el hecho de que no contemplan los mismos efectos con respecto a nociones como la concurrencia de las partes, la naturaleza patrimonial o extrapatrimonial de los bienes acordados entre dos o más partes y la fuente obligacional. De este modo, y en forma general, los actos jurídicos conllevan distintos efectos, a su vez, jurídicos, de patrimonio o, incluso, extrapatrimoniales.

Además, por su naturaleza contemplada en el Código Civil, abarcan un espectro más amplio respecto de las fuentes de las obligaciones que aquel correspondiente al de los contratos. Es decir, los efectos jurídicos contemplados dentro de los actos jurídicos se encuentran explícitamente delimitados y tipificados, mientras que, en el caso de los contratos, estos se acuerdan dependiendo de la naturaleza del acuerdo celebrado entre las partes y no requieren que estén tipificados para su celebración, solo que

estos límites se encuentren, a su vez, dentro de los límites de la normativa vigente y en respeto irrestricto de los derechos humanos.

Por este motivo, es posible observar que, en el caso de los actos jurídicos, sus efectos se encuentran delimitados, por ejemplo, el infligir lesiones físicas o psicológicas por una de las partes requiere que estas sean reparadas o indemnizadas, el nacimiento de un hijo implica que este sea reconocido dentro de una relación de filiación o asistencia por parte de sus padres, etc. Este tipo de diferencias entre ambos conceptos no exime el hecho de que los contratos son, en esencia, un tipo de acto jurídico que también son contemplados por Castillo (2015), quien recoge la noción efectuada por De la Puente (2007), con respecto a la naturaleza jurídica plurilateral y patrimonial de los contratos.

De este modo, los contratos forman parte de los actos jurídicos, además, por el hecho de que constituyen relaciones jurídicas que pueden ser reguladas, modificadas o finiquitadas que regulan el tipo de relación establecida con respecto a los bienes o intereses de carácter económico o de índole valorativo. Es decir, regulan los acuerdos establecidos entre una o más partes con respecto a bienes mayormente materiales, que no posean una naturaleza subjetiva. Este último rasgo es importante de señalar, pues la jurisprudencia peruana no reconoce la influencia de los valores sentimentales que una de las partes puede depositar en alguno de los bienes que se encuentran contemplados dentro de un acuerdo celebrado en forma plurilateral. Solo se concentra en la naturaleza objetiva de los bienes, en tanto que este rasgo permite distinguir y delimitar el valor económico asignado a dicho bien, sin que se incluyan connotaciones de índole personal.

Por otro lado, a pesar de las notorias diferencias entre las competencias de los actos jurídicos y los contratos, también resultan interesantes las formulaciones efectuadas desde la teoría del derecho con respecto a la semejanza entre ambos conceptos. De acuerdo con Romero (1999), resulta cuestionable el hecho de que, dentro de la legislación jurisprudencial pe-

ruana, se haya formulado una teoría general del contrato, pues, debido a, por un lado, las enormes semejanzas entre los contratos y los actos jurídicos y, por otro, a la aplicabilidad de la teoría de los actos jurídicos hacia los contratos, es que se puede "afirmar la inconveniencia de pretender la existencia de una teoría general de los contratos" (Castillo, 2015, p. 447). Esta afirmación lleva a la conclusión de que la teoría general de los actos jurídicos sería suficiente para su aplicación a la normativa de los contratos, mientras que la formulación de una teoría general del contrato constituiría una duplicidad conceptual.

Esta problemática con respecto a la naturaleza jurídica del contrato también ha sido recogida por Mosset (1988), quien afirma que, con respecto a las semejanzas entre ambas teorías, las interpretaciones suelen adoptar tres posiciones. Por un lado, se considera que existe un tipo de jerarquía que le otorga prioridad a la teoría de los contratos con respecto a la regulación que determina su celebración, sin que ello suponga la independencia de estos actos con respecto a los actos jurídicos. Es decir, ambos, contratos y actos jurídicos, contemplan disposiciones comunes, pero la legislación que termina por regular su actuación es determinada, finalmente, por la teoría general del contrato. En una segunda tendencia, y que marca la orientación actual en materia de la doctrina aplicada a los contratos, se tiene que, dado que los contratos son un tipo de acto jurídico, se debe enfatizar la preeminencia de la teoría de actos jurídicos en la regulación de los contratos. Por último, también es posible encontrar una postura intermedia sobre el particular, en la cual se "reconoce por igual la importancia y jerarquía de las dos primeras teorías [y por lo tanto] conviene legislar por separado normando las instituciones propias que las distinguen" (Castillo, 2015, p. 448). Esta última tendencia es similar a la primera, pero se diferencian en el hecho de que no se le otorga un especial privilegio a una teoría por encima de la otra, sino que la aplicación entre ambas depende del contexto en el cual se vaya a efectuar.

Por todo ello, se puede afirmar que la noción del contrato implica un tipo de acuerdo entre distintas partes, el cual contempla semejanzas respecto de los actos jurídicos a partir de la definición de estos actos dentro de la normativa vigente. Sin embargo, este tipo de similitudes entre ambos conceptos, a pesar de su marcada diferencia jerárquica, ha motivado discusiones dentro de la teoría del derecho, que han llevado a cuestionar la aplicación de una teoría sobre la otra y que, incluso, postulan la supremacía de la teoría de los actos jurídicos sobre aquella enfocada en los contratos. Sin embargo, también es posible encontrar posturas moderadas, que buscan mantener la autonomía de la teoría de los contratos para que esta se pueda aplicar sobre ellos, en vista de que tanto contratos como actos jurídicos constituyen categorías particulares con diferentes grados de aplicación. En lo que sigue, sin embargo, se trabajará la aplicación de los contratos desde la perspectiva del derecho comparado.

1.2. Noción del contrato desde el derecho comparado

Si bien la gran mayoría de las sociedades civilizadas —dentro de la lógica occidental— celebran, como parte de su normativa legal, el acuerdo de contratos amparados según la jurisprudencia particular a cada sociedad, el modo según el cual estos acuerdos son definidos y aplicados varía de acuerdo con la normatividad diferenciada, según el contexto en que uno se ubique. Este punto es resaltado por Saavedra (2013), quien indica, con respecto a la aplicación de una perspectiva comparativa entre la normatividad del derecho peruano y el estadounidense, que, en la legislación internacional, el contrato ha sido entendido como un producto jurídico homogéneo en tanto instrumento para transacciones comerciales o de distinta índole. Sin embargo, la aplicabilidad de este instrumento internacionalmente reconocido de forma homogénea, con respecto al modo en el cual se deben pactar, acordar, delimitar o ejecutar las partes de los contratos, no ha recibido el mismo trato de homogeneidad, en vista de la diversidad de normativas que se aplican a distintas realidades.

En ese sentido, Saavedra (2013) indica que "las diferencias afloran no solo en lo relativo a la calificación jurídica, sino que se extienden a los conceptos esgrimidos para lograr coerción" (p. 192). Las diferencias que el autor rescata sobre el particular tienen que ver con el modo en que diferentes normativas, como la peruana o la estadounidense, refuerzan la aplicación de la jurisprudencia relativa a los contratos. Por este motivo, el autor parte de una delimitación de la noción de contrato, según la normativa estadounidense, para comparar sus alcances y diferencias, tanto de definición como de aplicabilidad, con la noción de contrato según la normativa peruana. De este modo, Saavedra (2013) recoge la definición que realiza el *Restatement (Second) of Contracts* para delimitar el contrato en el marco legal de EE. UU., de la siguiente forma: "Un contrato es una promesa, o un conjunto de promesas, ante cuyo incumplimiento el derecho otorga un remedio o ante cuyo incumplimiento el derecho reconoce la existencia de un deber" (p. 193). A partir de dicha definición, señala las diferencias conceptuales que la noción tiene con su equivalente peruano, en tanto que el *contract* posee una impronta remedial (*ubi remedium ibi ius*) e implica un intercambio recíproco de promesas entre las partes que lo celebran (*quid pro quo*).

Por este motivo, la normativa de EE. UU. asume mecanismos que se enfocan en la protección de los intereses que implican no tanto un acuerdo entre las partes, sino una operación recíproca de intercambio en la cual ambas partes obtienen algo a cambio. Sin embargo, los requisitos delimitados para la formulación del intercambio, de acuerdo con el *Restatemen (Second) of Contracts*, se delimitan en tanto que solo deben contemplar la ejecución de una promesa y la condición de que, a cambio de esta, se otorgue una promesa por parte del promisario. Estos límites en la definición del *contract* estadounidense han significado todo un debate respecto del cual se debe definir si es que, para que se celebre un contrato, es posible que se otorgue un precio ínfimo que se entregue en reciprocidad para considerar que el *contract* ha sido pactado. Es decir, se debate sobre si es posible que en los contratos baste con que haya un intercambio entre las partes, más allá

de que este intercambio reporte los mismos beneficios entre ellas.

Estas consideraciones, de acuerdo con lo que se ha podido revisar, guardan notables diferencias cuando se las compara con la noción y alcances de la definición de contrato, de acuerdo con la normativa peruana. En primer lugar, Saavedra (2013) propone algunos ejemplos de contratos según el Código Civil peruano pero que se pueden equiparar a la noción del *contract* estadounidense. Así, rescata el ejemplo de las donaciones, según las cuales estas constituyen un tipo de contrato, pero al no implicar la noción de *consideration*, es decir, la noción del *quid pro quo*, un tipo de intercambio según el cual una parte obtiene algo a cambio si es que otorga previamente algo más. Las donaciones, según el Código Civil peruano, conforman un tipo de contrato, porque en este tipo de legislación se contempla que estos constituyen acuerdos entre las partes, sin que medie entre ellos la noción de reciprocidad. Como se sabe, en las donaciones no es necesario que se cumpla una relación de reciprocidad entre las partes, pues el acuerdo celebrado entre ellas asume que solo una otorgará un bien a la otra. En el caso del *contract*, se debe cumplir necesariamente la reciprocidad, *quid pro quo*, para que el acuerdo se considere un contrato.

Por otro lado, la normativa peruana contempla la noción de contratos reales, definidos como la celebración de contratos que solo son considerados como tales una vez que los bienes pactos en ellos han sido entregados a las partes acordadas en el mismo. Esta noción se diferencia de aquella de la normativa estadounidense, en tanto que los acuerdos que admiten este tipo de cláusulas son denominados *baiments* y, en ellos, la obligación por la restitución de los acuerdos pactados no surge tanto de las cláusulas de los mismos, sino del contexto en el cual se originan. Por todo ello, es posible afirmar, del modo en que lo hace Saavedra (2013), que la definición contemplada en la normativa peruana respecto de los contratos abarca un mayor espectro que aquella de los *contract* de EE. UU. Esto ocurre porque en el caso de la noción peruana de los contratos no existe una delimitación muy precisa respecto de los requisitos estructurales que los conforman,

por lo cual, solo se privilegia la noción de un pacto trazado por mutuo acuerdo entre las partes.

Algo distinto ocurre con la normativa aplicada a los contratos en las legislaciones francesa e italiana, a pesar de que, como se ha visto, la noción de contrato peruana se inspira notoriamente en aquella perteneciente al Código Civil italiano. Para el caso de Francia, el Code Napoleón estableció que los requisitos para identificar la validez de los contratos son el consentimiento de las partes, su capacidad para contratar, la delimitación del objeto que conforma la materia del compromiso y la delimitación de una causa adecuada para ejercer su obligación. Estas diferencias en la estructura de los contratos franceses marcan una diferencia con respecto a las condiciones que establece el Código Civil peruano, pues en este último no se le otorga un papel enfático a las obligaciones que los contratos establecen. Algo similar ocurre con respecto a la estructuración de los contratos, de acuerdo con el Código Civil italiano, a pesar de que, como ya se mencionó, este guarda semejanzas respecto de la noción de contrato que delimita el Código Civil peruano. Al respecto, se tiene que el artículo 1376 del *Codice Civile* de Italia establece un alcance mucho más pormenorizado que el artículo 949 del Código Civil peruano, pues otorga una delimitación mucho más precisa respecto de la naturaleza de los contratos reales. Al respecto, el artículo 1376 indica que:

En los contratos que tengan por objeto la transferencia de la propiedad de una cosa determinada, la constitución o la transferencia de un derecho real o la transferencia de otro derecho, la propiedad o el derecho se transmiten y se adquieren por efecto del consenso legítimamente manifestado de las partes. (Emanuelle, 2020, p. 376)

Por todo ello, resulta evidente que las nociones que delimitan las características y aplicación de los contratos, a pesar de que universalmente se comparte su noción como herramienta de acuerdo entre distintas partes, varía en tanto que la normativa entre diferentes países no es la misma y

obedece a las particularidades propias de cada contexto. De este modo, la normativa peruana no contempla tanto la noción de *quid pro quo* (a pesar de que sí la reconoce), del mismo modo que lo hace el *contract* estadounidense, mientras que la noción de contrato real entre los códigos peruanos e italianos se ha formulado de manera diferenciada, dando como resultado que la noción italiana es mucho más específica que la peruana.

1.3. Carácter obligacional y efectos reales de la responsabilidad contractual

De acuerdo con la normativa peruana, los contratos tienen un carácter obligacional que, sin embargo, no implica la transferencia de derechos reales. Esto quiere decir que, si bien los acuerdos entre las partes que se generen al celebrarse un determinado contrato puedan, a su vez, generar obligaciones de derecho real, la transferencia de bienes que se podría generar con base en la consecuencia de dichos acuerdos es considerada como parte de la puesta en marcha de las condiciones del contrato; sin embargo, esto no implica la transmisión de derechos reales. Lo que esto implica, tal y como lo formuló Forno (1993), es que, de acuerdo con la normativa peruana, y en forma particular, para el caso exclusivo de los bienes inmuebles, la ley indica que la obtención por el derecho de propiedad de un inmueble no necesita necesariamente de la toma de acción por parte del deudor, que se conforma como tal por efecto de las condiciones del contrato, de manera distinta a como ocurre en el caso de la transmisión del derecho de propiedad de un inmueble, es decir, la transmisión del derecho de propiedad no requiere necesariamente para su ejecución que el deudor entregue en forma física el inmueble acordado, sino que, tal y como indica Forno (1993), "el interés del sujeto activo queda satisfecho mediante la obtención del derecho de propiedad y esa obtención se logra automáticamente sin necesidad de ningún acto material del sujeto pasivo" (p. 86).

Este tipo de transmisión de la propiedad, de acuerdo con el autor, constituye una paradoja legal, pues implica que el deudor no tiene que ejercer

ningún tipo de acción para que el demandante pueda obtener el bien inmueble, dado que la transmisión del derecho de propiedad se produce de forma independiente al deudor. Respecto de este punto, Castillo (2015) resalta lo mismo cuando indica que la transmisión de la propiedad para bienes inmuebles constituye un caso particular de traspaso de la propiedad en el Código Civil peruano. Además, señala que, de acuerdo con el artículo 949 del Código Civil, "la sola obligación de enajenar un bien inmueble determinado hace al acreedor propietario de dicho bien, salvo disposición legal diferente o pacto en contrario" (p. 451). Para estos casos, según el autor, es posible que se puedan producir diferencias de interpretación entre la obligación de transferir una propiedad con la ejecución física de dicha transmisión, dado que se puede sostener, de acuerdo con una interpretación literal de dicho artículo, que la obligación por la transmisión de la propiedad constituye, en sí misma, la transmisión de la propiedad.

Tanto Castillo (2015) como, también en su momento, Escobar (2002), discrepan de esta interpretación. En el caso del segundo autor, busca resaltar el hecho de que la propuesta formulada por Forno (1993) quiere demostrar que, en primer lugar, la celebración del contrato tiene efectos reales y que, por lo mismo, se puede resolver la paradoja de la transmisión de la propiedad del inmueble. De este modo, Escobar indica que un elemento esencial en la postura de Forno (1993) es el hecho de que la prestación constituye uno de los elementos implicados en la obligación (por el acuerdo de los términos del contrato) y que, por ello, busca efectuar la realización de los términos estipulados en el contrato por parte del deudor. De este modo, Forno (1993) llegó a demostrar que en diferentes artículos del Código Civil se recoge en forma implícita una noción de la obligación en la cual se enfatiza el derecho del acreedor sobre la base de que estos artículos (1132 y siguientes, 1148 y siguientes, 1158 y siguientes, 1220 y siguientes, etc.), se relacionan con el concepto de obligación formulado por el pandectismo alemán. Todo ello le sirve al autor para postular que la propia estructura del artículo 949 del Código Civil, dado que constituye una paradoja legal que se extingue en el propio momento en que surge, se

puede considerar como "una construcción artificiosa, desprovista de todo valor" (Escobar, 2020, p. 53).

1.4. Contratos modernos empresariales

Una mención aparte merece la consideración de la normativa peruana con respecto a la regulación de los contratos modernos empresariales. Estos, de acuerdo con el artículo 1353 del Código Civil, no poseen una regulación legal propia y, por lo tanto, son aplicables de regulaciones supletorias. Por otro lado, esta clase de contratos también son calificados como innominados, en tanto que no poseen un *nomen iuris* particular a los mismos, es decir, no tienen su propia regulación, como se mencionó. A pesar de esto, es posible encontrar contratos modernos que tienen su propia normativa, como es el caso del contrato de *leasing* (arrendamiento). En este caso, su regulación está contemplada de acuerdo con el D. L. N.º 299, mientras que su reglamento se encuentra delimitado por el D. S. N.º 559-84-EFC. Otros ejemplos de contratos que poseen su propia regulación son los de *factoring* (factorización, Resolución N.º 1021-98-SBS) o el contrato de compraventa internacional de mercaderías (regulado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, 2011).

El hecho de que en la normativa peruana no estén regulados los contratos ha sido materia de investigación por diversos autores, quienes parten de esta situación contemplada en el Código Civil para elaborar diferentes hipótesis. De este modo, Santa Cruz (2016) señala que, en periodos recientes, los contratos comerciales se han modificado conforme el tipo de transacciones comerciales del mercado internacional también han ido experimentando cambios. Por ello, los típicos contratos de compraventa en su forma homogeneizada se han modificado, de acuerdo con la naturaleza del contexto comercial particular a la celebración del contrato, de manera que han emergido contratos más específicos y delimitados. Esta situación ha creado la necesidad de formular un nuevo ordenamiento contractual que se relacione con las continuas modificaciones que experimentan los

contratos actuales, más allá de su caracterización como un tipo de instrumento jurídico.

Por este motivo, Santa Cruz (2016) analiza el contexto de la modificación de los contratos dentro de las operaciones comerciales, a la luz de la normativa del Código Civil y de la *Ley General de Sociedades*, para verificar la situación del instrumento contractual a la luz de estos cambios. Dentro de las conclusiones a las cuales llega, señala que los contratos típicos se encuentran regulados, ya sea por su propia normativa o por aquella que indique el Código Civil, y este tipo de situación es la que, en la actualidad, parece operar con respecto a la normativa de distintos tipos de contratos. Por tanto, los contratos preparatorios, por ejemplo, tienen como característica el ser autónomos, al producir un compromiso respecto de la contratación futura con un carácter definitivo y, por ello, no se les aplica el impuesto general a las rentas. Los contratos de compraventa con reserva de propiedad sí están sujetos a este impuesto, pues tienen como característica el hecho de que, incluso cuando se produce la entrega del bien estipulado dentro de las condiciones del contrato, el vendedor puede reservarse el derecho de propiedad de dicho bien, hasta que se termine de efectuar el pago convenido por ambas partes en el contrato.

Por otro lado, Soria (2010) desarrolla la normativa aplicable a los contratos de agencia comercial como una figura atípica, que no posee una regulación en particular para detallar si es que la normativa aplicable a este tipo de contrato debe mantener esa atipicidad o si, por el contrario, responde a una unión de contratos (también calificados como contratos coaligados), los cuales, a pesar de mantener su propia individualidad, responden a un tipo de coexistencia de pluralidad. Para determinar la normatividad aplicada a los contratos atípicos, realiza una revisión de las características particulares de los contratos de agencia comercial para determinar la normatividad a aplicar. De este modo, lo que indica es que, por un lado, se debe especificar si se trata de un contrato atípico, pero con tipicidad, es decir, un tipo de contrato según el cual, pese a no tener una normativa particular

al tipo de contrato, su regulación es otorgada por las reglas sociales que rigen en la sociedad o, incluso, por otras fuentes jurisprudenciales.

Dentro de ellas, se puede mencionar que, de acuerdo con el artículo 1353 del Código Civil, si es que dentro de los acuerdos pactados por las partes que celebran el contrato no se llega a una solución para algún conflicto ni esta solución está regulada de acuerdo con las convenciones sociales que rigen dentro de determinada sociedad, entonces la regulación de dicho contrato, de tratarse de un contrato atípico con tipicidad social, será "habilitada la aplicación de las reglas generales de contratos y además las normas relativas a las obligaciones según la naturaleza de las prestaciones involucradas" (Soria, 2010, p. 183-184). De este modo, se tiene que, a pesar de que los contratos comerciales suelen clasificarse como atípicos por no poseer una normativa particular a ellos, estos aún deben acomodarse a lo estipulado, de acuerdo con el Código Civil.

CAPÍTULO II

INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS

Para que las partes incluidas dentro de los principios estipulados en los contratos puedan celebrar un acuerdo pactado en uno de ellos, es necesario que se puedan delimitar los procedimientos adecuados para la interpretación de los mismos, a fin de que ambas partes puedan comprender cabalmente los términos estipulados en uno y, así, ser plenamente conscientes del acuerdo y de las partes que lo conforman. Para ello, existen diversas teorías y reglas de interpretación que se rigen bajo los artículos estipulados en el Código Civil peruano. En lo que sigue, se busca delimitar cuáles son estas teorías y reglas de interpretación dentro de la normativa legal de Perú, a fin de que, más adelante, se puedan revisar las causas que producen la invalidez o ineficacia de los contratos. Cabe resaltar, sin embargo, que todas las teorías y procedimientos para la interpretación de los contratos se deben adscribir, a su vez, a las reglas de interpretación de los actos jurídicos, dado que los contratos son un tipo de instrumento que se adscribe, a su vez, como actos jurídicos, por lo cual la normativa jurisprudencial es, también, aplicable a los mismos.

2.1. Interpretación del acto jurídico

El acto de la interpretación, dentro del conjunto de acciones destinadas a aplicar la normativa legal a la práctica, constituye una de las acciones más importantes que se pueda efectuar, ya que está limitada a la propia capacidad cognoscitiva de aquellos encargados de realizar estas acciones, como por parte de aquellos que deben acatar dichas interpretaciones. Por este motivo, de acuerdo con Coca (2020), el acto de interpretar constituye "una actividad de conocimiento referida a la norma aplicable al caso concreto" (párr. 1). De esta manera, constituye una acción que se encuentra dentro de la teoría general del derecho, y constituye un tipo de saber que debe ser manejado por todos los operadores jurídicos, es decir, todas las personas que han sido facultadas para ejercer y aplicar las leyes deben ser capaces de poder interpretarlas de forma homogénea, para no dar pie a una diversidad de interpretaciones que puedan obstaculizar el ejercicio de la misma. Para poder interpretar un texto jurídico, existen cinco métodos que se encuentran dentro de las modalidades contempladas en el primer libro de acto jurídico. Estos métodos abarcan las interpretaciones del tipo objetivo, sistemático, finalista y, además, la interpretación de buena fe y la interpretación *contra proferentem*, que se encuentran dentro del segundo libro.

2.1.1. Interpretación objetiva

La interpretación objetiva se refiere a un tipo de interpretación, según la cual, lo declarado textualmente en un texto legal constituye, de acuerdo con Coca (2020), el vínculo entre "la voluntad y su manifestación" (párr. 11). Este tipo de interpretación es la que ha adoptado el Código Civil peruano, y se constituye como el principio rector según el cual se genera el acto de la interpretación. Dado que se trata de un tipo de interpretación textual y objetiva, no contempla dentro de sus objetivos el hallazgo de la voluntad interna de, por ejemplo, alguna de las partes del contrato, sino que este principio solo intenta determinar la voluntad manifiesta y evidente declarada en forma textual. Con ello, se asume previamente que aquello declarado por alguna de las partes en forma manifiesta y evidente

dentro del documento legal, se corresponde con la voluntad de las partes expresadas dentro del acto jurídico. Con esto, sin embargo, no queda excluido el hecho de que las partes no puedan expresar su voluntad interna dentro del documento legal, sino que, al ya asumirse que esta se encuentra expresada dentro de este, no es necesario indagar si efectivamente se encuentra en dicho documento.

2.1.2. Interpretación sistemática

Con respecto a la interpretación sistemática, se tiene que este tipo de interpretación busca que las cláusulas de un documento legal, como pueden ser los contratos, estén supeditados a un mayor conjunto de disposiciones frente a las cuales se encuentran subordinadas. Por este motivo, se asume que, por ejemplo, los términos de las cláusulas que se celebren dentro de un contrato quedan supeditados a un conjunto de normas mucho más generales que estos términos que forman parte de la normativa legal, dentro de la jurisdicción sobre la cual se aplican. Por este motivo, tal y como indica Coca (2020), se parte "del presupuesto de que una ley (o cláusula) no existe en solitario" (párr. 21), con lo cual no puede estar aislada de un conjunto mayor de disposiciones que forman parte de la normativa nacional. Este tipo de interpretación busca delimitar aquellos componentes que conforman los elementos sustanciales de un documento determinado y cuáles pueden ser sujetos a una interpretación más libre, sin que ello afecte el sentido original del documento.

Estos criterios de interpretación son relevantes, pues es necesario que las cláusulas contempladas, en relación con un conjunto mayor de normas jurídicas, se puedan armonizar con respecto al sentido que contienen, es decir, la manifestación de la voluntad de alguna de las partes que celebran un contrato determinado debe relacionarse tanto con la normativa vigente como con los demás términos del documento, a fin de que este adquiera un sentido fácilmente identificable y que se puedan, a su vez, armonizar entre sí. Por este motivo, lo que se busca con este tipo de interpretaciones es que no existan partes o cláusulas aisladas de las demás, y que puedan significar una contradicción con el conjunto de términos que constituyen

el contrato. Por ello, la interpretación sistemática busca, precisamente, el funcionamiento del "sistema" que el conjunto de cláusulas está elaborando, y que constituye un conjunto orgánico entre sí, entre dicho documento y la normativa vigente.

2.1.3. Interpretación finalista

Esta surge cuando no se ha podido identificar el significado último dentro de uno de los términos que componen el documento o, también, cuando se ha identificado una cláusula que no se puede integrar dentro del conjunto o sistema que las otras cláusulas están conformando. Esto es resaltado por Coca (2020), cuando indica que este tipo de interpretación "normalmente se aplica cuando, luego de haberse agotado otros criterios hermenéuticos de interpretación subjetiva, subsisten significados plurívocos sobre el sentido de las expresiones utilizadas por las partes en el contrato" (párr. 30).

En este caso, a diferencia del tipo de interpretación objetiva, se busca determinar la voluntad de una de las partes, precisamente porque surge dentro de un contexto en el cual, la expresión de la voluntad no puede determinarse con base en el contenido textual del documento. Por este motivo, se indica que el objeto al que este tipo de interpretación se está refiriendo constituye el objetivo sobre el cual girará la interpretación, pues debido a una aparente contradicción o falta de determinación de la voluntad es que este objeto no ha podido delimitarse. Por otra parte, dado que el fin de este tipo de interpretación es determinar el significado final de uno de los términos que genera controversia dentro del contrato, es posible que se pueda equiparar a la razón de ley (*ratio legis*), de forma tal que este tipo de interpretación determine las funciones que el documento legal en cuestión debe abarcar.

2.1.4. Interpretación de buena fe

Este criterio se aplica de acuerdo con las normas y convenciones sociales que suelen presentarse en un contexto determinado y que, cuando se

aplican a la interpretación de documentos legales, pueden determinar el grado de responsabilidad de una de las partes o, incluso, que se pueda exigir tomar acciones, si es que, dentro de los términos del contrato, alguna de las partes determina que estas pudieron implicar un menor costo para ella. Por otro lado, la interpretación de buena fe también puede motivar la toma de acciones destinadas a desmotivar que alguna de las partes pueda actuar de acuerdo con criterios que, según las convenciones sociales del contexto particular en el cual se celebra el contrato, se puedan considerar como parte de un comportamiento entendido como deshonesto.

Por último, este tipo de interpretación, por lo mismo que busca que las partes que celebran el contrato no actúen de forma deshonesta, motiva que estas tomen acuerdos dentro de lo que en el contexto celebrado se pueda entender como un beneficio sincero para ambas. Por este motivo, de acuerdo con Escobar (2015), se tiene que en la ausencia de una interpretación que abogue por la buena fe, "los niveles de responsabilidad contractual, como los niveles de comportamientos contractuales oportunistas serían alarmantemente altos" (p. 322). Con ello, la interpretación de la buena fe busca constituirse como un principio rector, que no solo incentive comportamientos socialmente aceptables en cada una de las partes que celebran el contrato, sino que, además —en la interpretación que el mismo autor—, esta interpretación busca servir como límite entre las partes, para que la formulación de contratos, en tanto actos jurídicos, no utilicen los mecanismos legales para que una de las partes saque provecho de la otra.

2.1.5. Interpretación contra proferentem

Por último, una de las modalidades con las que se puede interpretar el acto jurídico consiste en la interpretación *contra proferentem*. Esta interpretación se aplica en contexto similares en los cuales se utiliza la interpretación final, pues contempla situaciones en las que alguno de los términos del documento legal no permite delimitar el significado real que conlleva o en casos en que alguna de las cláusulas constituye una contradicción que interfiere con la sistematicidad y organicidad del documento. Sin embargo, la particularidad de la aplicación de la interpretación *contra proferentem*

radica en que, de presentarse estos casos de ambigüedad, la interpretación se inclina en contra de aquella parte que formuló el elemento en controversia. Es decir, con esta interpretación se busca el beneficio de la parte afectada por una interpretación de la cláusula que actúa en perjuicio de ella. Por este motivo, las interpretaciones de este tipo buscan proteger a aquella parte dentro del contrato que no formó parte de la redacción del mismo, ya sea por adhesión o por medio de cláusulas generales, sino que las aceptó en forma tácita.

Por ello, las dudas o contradicciones que puedan surgir como parte de las cláusulas que actúan en perjuicio de una de las partes, se deben resolver en favor de la persona que se adhirió a estos términos. Con todo ello, se tiene que las diversas modalidades de interpretación de los actos jurídicos, en principio, buscan establecer el sentido de los términos estipulados en un documento legal de forma tal que esta interpretación, en principio, constituya un tipo de relación orgánica entre el documento y la normativa nacional a la cual se adscribe, así como entre las distintas partes que lo conforman y el sentido general que estas partes, en conjunto, van construyendo. Por otro lado, estas distintas interpretaciones, conjuntamente al sentido de sistematización que buscan establecer, también consideran componentes subjetivos que son particulares a las convenciones sociales dentro de las cuales se subordinan, de forma tal que el principio de sistematicidad que asumen también sea compartido por el contexto social en el cual, las distintas partes celebran un contrato. De ahí que se hayan formulado interpretaciones que aboguen tanto por un tipo de relación honesta entre las partes, como por el beneficio de aquella que resulta afectada por la interpretación de una cláusula controversial dentro del contrato.

Con ello, lo que este tipo de interpretaciones busca es el establecimiento de un estado de bienestar entre estas partes que pueda ser sostenido y perpetuado por su organicidad con la normativa legal. En lo que sigue, y de forma más específica, se buscará delimitar algunas de las teorías que han buscado esclarecer el sentido más adecuado de interpretación en el contexto particular de los contratos. Dado que los contratos son, al mismo tiempo, actos jurídicos, algunas de estas teorías se relacionarán en forma

directa con los principios de interpretación ya señalados, por lo cual se colocará especial énfasis en las particularidades que aporta cada teoría para delimitar las posibles consecuencias que éstas reportan.

2.2. Teorías de la voluntad respecto a la obligación contractual

De acuerdo con Barnett (2004), las teorías se formulan debido a que buscan determinar la solución más adecuada para un determinado problema legal. Por este motivo, el éxito o fracaso que pueda reportar dependerá de si esta fue capaz de resolver en forma satisfactoria el motivo por el cual surgió dicho problema. Sin embargo, dado que no es posible formular una teoría que pueda abarcar totalitariamente todos los problemas legales que puedan surgir, es que estas se comparan entre sí, de acuerdo con la naturaleza y características del problema que se busca resolver para, de este modo, determinar cuál de ellas puede reportar la solución más adecuada.

Al momento de comparar diferentes teorías, es importante tener en cuenta tres factores: "a) la cantidad de problemas conocidos que la teoría resuelve igual o mejor que sus competidoras, b) la importancia de los problemas que la teoría maneja satisfactoriamente, y c) la capacidad de la teoría para resolver problemas futuros" (Barnett, 2004, p. 48). Contar con un aparato teórico diverso permite que un problema pueda ser resuelto con una mayor cantidad de herramientas, en beneficio de aquellos que se ven involucrados en él. De este modo, se pueden delimitar, dentro de las diversas teorías sobre la consecución y obligatoriedad de los contratos, aquellas teorías que se enfocan en determinar la voluntad de las partes que formaron parte de la celebración de los mismos.

Las teorías de la voluntad, de forma similar a las teorías de la confianza, se enfocan más en las partes que celebran el contrato que en los componentes textuales del mismo o los juicios de valor que estos puedan otorgar (como hacen las teorías de la eficiencia). Por este motivo, las teorías de la voluntad, al conformar el conjunto de teorías enfocadas en las partes, buscan salvaguardar a una de ellas de las posibles interpretaciones que

puedan surgir dentro de los términos que conforman el contrato. De este modo, buscan proteger, usualmente, a la parte que promete como parte de los términos.

En forma general, las teorías de la voluntad delimitan que los compromisos establecidos como parte de los términos de un contrato tienen como característica el ser exigibles, bajo el supuesto de que la parte que promete se ha visto involucrada en la obligación de salvaguardar los términos que ha estipulado en el contrato. Al asumir esto, se puede indicar, también, que en caso de que la parte contratante incumpla con los términos estipulados en el contrato, está declarando que se puede hacer uso de la fuerza en su contra porque, moralmente, la parte contratante habría autorizado el uso de esta fuerza en el momento en que incumplió con los términos del contrato. Por este motivo, de acuerdo con Barnett (2004), quien incumple con estos términos no puede impedir que se aplique el uso de la fuerza en su contra.

Sin embargo, dado que es posible que la obligatoriedad en el cumplimiento de los términos no se pueda determinar en forma clara, es que también se contempla el hecho de que otra clase de variables, como puede ser la confianza, por ejemplo, puede influir en la conformación e interpretación de los términos del contrato, con lo cual es posible, incluso, que estos se sobrepongan a la voluntad. Por este motivo, debido a la posibilidad de que los individuos puedan vincularse bajo términos que, de acuerdo con el contexto, estos no pensaron exigir, es que esta situación puede afectar notoriamente el ejercicio de la obligatoriedad dentro de la teoría de la voluntad. Por otro lado, también es posible que, por la propia naturaleza interpretativa de los contratos, se pueden dar vicios de la voluntad que también afectan el grado, según el cual, los términos de los contratos se pueden exigir.

Para esto, se tiene que la voluntad que genera el acto jurídico, como puede ser un contrato, es aquella que elabora los términos que este contiene y que da como resultado la manifestación de la voluntad interna de la parte contratante. Debe haber, entonces, una conjunción entre la voluntad in-

terna y la manifestación que, en caso de no efectuarse, dan como resultado la aparición de una voluntad viciada o de vicios de voluntad que, a su vez, se pueden interpretar, de acuerdo con el procedimiento empleado, como errores o, en el peor de los casos, como actos de intimidación o violencia.

2.3. Principios rectores de la interpretación

En lo relacionado con los principios que posibilitan el empleo de determinada teoría o perspectiva para la interpretación de documentos legales, se tiene que estos principios, comprendidos como un conjunto orgánico, constituyen las principales guías que posibilitará el objetivo de la celebración del contrato entre las partes que lo conforman, y que se constituye en la ejecución del mismo, de forma tal que la voluntad entre las partes quede expresada de la forma más clara posible. Si bien se entiende que los contratos, como herramientas de índole jurídica, constituyen el medio según el cual se constituyen los intereses de las partes que conforman el contrato, también es importante considerar que estos principios rectores buscan, como se indicó, manifestar la voluntad, en tanto esta conforma el *quid medium* que organiza y expresa las aspiraciones entre ellas. Así, de acuerdo con Fernández Cruz (2002), la interpretación de los contratos implica el reconocimiento de estas herramientas como actos jurídicos. Sin embargo, también se debe tener presente que, dentro del Código Civil, los artículos 168, 169 y 170 constituyen normas que se deben considerar dentro de la interpretación de los contratos, así como también el artículo 1362 del mismo código, que regula la existencia de los contratos durante el periodo del *iter negocial*.

2.3.1. Búsqueda de la voluntad común de los contratantes

En relación al principio de la voluntad común entre las partes, este establece que para la delimitación cabal de los elementos que conforman el contrato es necesaria la búsqueda de la voluntad que los contratantes desearon expresar, en tanto que la voluntad entre las partes es entendida como la voluntad real, sin que aquella particular a una de las partes preva-

lezca sobre la otra. De este modo, la regla de interpretación de la voluntad declarada se puede encontrar en los artículos 168 y 1362 del Código Civil, en los cuales se enfatiza el hecho de que, por un lado, la interpretación del acto jurídico se efectúa de acuerdo con aquello que ha sido expresado en él y, por otro, la negociación de los mismos debe realizarse de acuerdo con un conjunto de reglas y prerrogativas que expresen la común intención de las partes. Con respecto al artículo 168, Fernández (2002) señala que la interpretación de la voluntad obedece a una posición objetivista, según la cual la indagación con respecto a lo que cada una de las partes haya buscado obtener por medio de las estipulaciones del contrato se encuentra limitada por el ámbito de lo declarado, es decir, dado que aquello que las partes hayan querido obtener por medio de las cláusulas de un contrato pertenece al ámbito de lo subjetivo, la búsqueda por la voluntad de las mismas solo podrá partir en base a lo que se haya estipulado dentro de los términos del contrato.

Por este motivo, según Fernández (2002), se trata de la búsqueda por el "valor objetivo del acto jurídico, deduciéndolo de la declaración de voluntad del sujeto" (p. 150). Más aún, dentro de la búsqueda que se contempla como parte del valor objetivo, se tiene que para su adecuada interpretación se emplean reglas que sí son de carácter subjetivo y que buscan delimitar, en la medida de lo posible, el significado exacto de la voluntad de las partes. Por todo ello, cuando se busca aplicar este principio en la interpretación de los contratos, se debe procurar que el objeto de la investigación lo constituyan "las declaraciones intercambiadas y los comportamientos recíprocamente habidos" (Betti, 1975, p. 347).

2.3.2. Conservación del contrato

Este es usualmente entendido como la búsqueda por la interpretación de cláusulas o principios dentro de un contrato, que permita la delimitación eficaz del significado de ellas, de manera tal que no se prive al contrato de los efectos que están estipulados en él. Con respecto a este principio, se tiene que, de acuerdo con lo señalado por Rodríguez (2011), obedece a normas para las cuales se busca una interpretación técnica, dentro de la

cual se contemplan escenarios en los que existen dificultades para establecer o reconstruir el principio de autonomía privada contemplado dentro de las cláusulas del contrato, de manera que se puedan delimitar objetivamente los intereses de las partes involucradas en él.

Lo que se busca con este principio es que la interpretación de los términos oscuros se pueda delimitar, siempre que se pueda asumir una función integradora en la cual el sentido que se le asigne a las cláusulas de difícil interpretación no afecte la sistematicidad orgánica del contrato. Es decir, se busca encontrar un tipo de interpretación que, por un lado, se corresponda con los demás términos del mismo y que, a su vez, sea capaz de mantener y expresar el sentido más cercano a la voluntad de las partes involucradas. Por este motivo, se indica que "ante una pluralidad de posibles significados y adjetivaciones del programa contractual elaborado por las propias partes contratantes, el derecho elige y de esa manera resuelve imperativamente el problema interpretativo" (Rodríguez, 2002, p. 263).

2.3.3. Buena fe

Los artículos 168 y 1362 del Código Civil establecen que tanto los actos jurídicos como los contratos deben ser interpretados, negociados y celebrados de acuerdo con los principios y reglas de la buena fe. Según señala Fernández (2002), el principio de la buena fe se refiere no tanto al análisis de la labor de las partes que celebran el contrato, sino a la actuación que estas realizan para determinar si es que ambas han actuado de acuerdo con las normas sociales y principios que el contexto en el cual se insertan requiere de ellas. De este modo, dentro de la aplicación de las leyes para el contexto peruano, se tiene que este principio no está sujeto a interpretarse como el ejercicio de la buena fe por parte del agente encargado de realizar la interpretación, sino que se busca establecer el ejercicio de la buena fe dentro de las atribuciones que ejercieron las partes al momento de celebrar el contrato. Para que se pueda delimitar la presencia de este principio dentro del proceso de elaboración de un contrato, este debe dejar de tenerse como un principio amplio dentro de la teoría general del derecho, para circunscribirse a una regla que se rige por los usos sociales, en tanto

que estos regulan los procedimientos de actuación de los agentes dentro de los límites de un contexto histórico-social.

2.4. Sistema de interpretación adoptado por el Código Civil peruano

De acuerdo con los artículos citados del Código Civil peruano, se tiene que en el ordenamiento actual la interpretación de los contratos se efectúa por medio de la aplicación de la teoría objetiva o teoría de la declaración. Para poder delimitar esto, es necesario distinguir entre las teorías interpretativas subjetivas y objetivas, de manera que se pueda señalar el motivo por el cual la normativa peruana ha optado por la última de ellas.

Como señala Castillo (2015), la teoría subjetiva o teoría de la voluntad señala que, dentro de las partes que constituyen los contratos, se encuentran expresadas las voluntades de las partes que celebraron el mismo. De este modo, lo que se tiene dentro de un contrato es que las voluntades de las partes se han encontrado entre sí. Esta concepción con respecto a la voluntad de las partes tiene su origen en la conformación de los primeros contratos, entre los siglos XVIII y XIX, los cuales recogían las transformaciones económicas y culturales que se estaban llevando a cabo como parte del proceso de la Revolución Industrial. En ese sentido, la expresión de la voluntad y del encuentro de las voluntades de las partes en los contratos buscaba expresar los principios del surgimiento de la nueva sociedad burguesa, la cual pretendía establecer la libertad para contratar como parte de sus características.

Así, el encuentro entre las voluntades del contratante y el contratado es una expresión de esta libertad para contratar (Bianca, 1984). De este modo, dentro de la teoría general del derecho se tiene que la teoría de la voluntad busca establecer lo que el sujeto realmente quiso expresar al momento de celebrar un contrato. Si es posible determinar que alguna de las cláusulas del contrato no concuerda con la voluntad intrínseca al

sujeto, entonces esta parte resulta nula o, en todo caso, es posible que se pueda anular. Esta teoría, entonces, más allá de lo estipulado por el contrato, busca determinar lo que las partes quisieron decir y no aquello que, en última instancia, expresaron en el contrato. Por supuesto, el determinar cabalmente la voluntad de las partes involucradas resulta en extremo difícil, pero, a pesar de esto, la teoría reconoce que el contrato consiste en un acuerdo de voluntades, mas no en un acuerdo de las declaraciones efectuadas dentro de él.

Como se podrá entrever, la interpretación del Código Civil que efectúa la normativa peruana busca adecuarse, más que a una teoría de las voluntades, a una teoría objetiva o de la declaración, precisamente para prevenir las dificultades que pueden surgir de la voluntad intrínseca de los sujetos. Por este motivo, la teoría objetiva se basa, en principio, "en la dificultad de conocer la voluntad interna de los contratantes" (Castillo, 2015, p. 471), es decir, se basa en aquello que, de acuerdo con las convenciones sociales, es fácilmente identificable y se puede percibir por parte de los sujetos que participan dentro de estas convenciones sociales. Por consiguiente, esta teoría, al considerar sólo aquello que se puede percibir socialmente, toma en cuenta lo que se puede verificar cómo expresado dentro de un contrato y no aquello que las partes quisieron en un principio expresar dentro de él. Así, se basa en "aquello que el resto puede percibir, más que aquello que el sujeto quiso" (Castillo, 2015, p. 471). Por este motivo, la teoría objetiva no considera especialmente la voluntad de los sujetos, sino el modo en el cual esta voluntad fue expresada en los términos del contrato. Este tipo de interpretación es la que prevalece y aquella hacia la cual se inclina el Código Civil peruano para la interpretación de los contratos.

CAPÍTULO III

TEORÍAS GENERALES DE INVALIDEZ O INEFICACIA DEL CONTRATO

Para poder determinar la equivalencia entre los conceptos de ineficacia y nulidad de los actos jurídicos, es necesario revisar primero en qué consisten estos conceptos y cuál es la jerarquía entre ellos. Por ello, se definen los conceptos de la invalidez e ineficacia para luego revisar las diversas formas de invalidez, dentro de las cuales se encuentra la noción de nulidad. Estas nociones, si bien en la legislación vigente presentan esta jerarquía, son necesarias de contemplar, a fin de que se pueda sustentar la equivalencia entre ellas. Más adelante, también se definen los conceptos de anulabilidad y de nulidad absoluta y parcial, a fin de que se puedan diferenciar de las nociones señaladas. Con esta caracterización doctrinal, lo que se busca es establecer las bases sobre las cuales el estudio comparativo respecto de la nulidad y la ineficacia estructural se puede asentar. Resulta imperativo que estos conceptos estén señalados adecuadamente, a fin de que se puedan comprender los motivos por los cuales la nulidad constituye una causal de ineficacia.

3.1. Conceptos de invalidez e ineficacia

La nulidad de los negocios, en tanto actos jurídicos, radica en todos aquellos en que se puede identificar esta cualidad, entendida en tanto como un objeto que, por diversos motivos, carece de valor. En ese sentido, se pueden caracterizar como nulos los vicios, las declaraciones o los defectos que motivan directamente la anulación de la validez de un determinado objeto. Por este motivo, en términos jurídicos, la cualidad de la nulidad puede, a su vez, motivar acciones jurídicas por las cuales, el acto calificado como nulo origina efectos de índole legal. Así, la nulidad de un negocio tiene como efecto el que se retrotraiga el acto a la mera instancia de su presentación.

Los motivos por los cuales se puede fundamentar una declaración de nulidad pueden incluir, por ejemplo, la protección de los intereses, en la cual, de ser el caso que no se cumplieron las prescripciones de legalidad en un determinado negocio, estas resultan, por efecto, vulneradas cuando se efectúa sobre ellas un proceso jurídico. De este modo, como el acto jurídico, hasta el momento en el cual se efectuó sobre él una declaración de nulidad, resultaba eficaz, se tiene que la nulidad tiene como característica la retroactividad, es decir, puede revertir los efectos de eficacia del acto jurídico que se originaron hasta antes del momento de la declaración de nulidad; y también puede ser irretroactiva, es decir, de acuerdo con las disposiciones que se efectúen sobre la declaración de nulidad, el acto jurídico puede mantener la eficacia de los efectos originados antes de dicha declaración.

Algunos ejemplos de causas posibles para la declaración de nulidad del acto jurídico pueden ser la falta de consentimiento, ya sea esta por causa o por capacidad; la falta de cumplimiento de los requisitos exigidos por ley o el hallazgo de un objeto ilícito como parte de los términos que afectan la organicidad del contrato. Por otro lado, también se pueden diferenciar los actos calificados como nulos, es decir, aquellos en los cuales se han establecido *a priori* sus defectos, de acuerdo con la legislación vigente; y aquellos calificados como anulables, es decir, los actos que presentan vi-

cios no contemplados por la legislación actual. Además, la cualidad de la nulidad del acto jurídico puede calificarse como absoluta, relativa o parcial. Es absoluta, siempre que esta afecte los derechos de una sociedad o alguna norma pública; es relativa, cuando las partes involucradas están facultadas para acceder a este recurso; y es parcial, cuando la nulidad del acto jurídico solo actúa en perjuicio de alguna de las partes y no de ambas.

De acuerdo con Zusman (1993), el Libro II del Código Civil delimita la nulidad del acto jurídico. Este concepto, junto con aquellos de la resolución, revocación, anulabilidad y rescisión, son contemplados en la teoría de la invalidez e ineficacia. Sin embargo, los conceptos son recogidos en base a una diversidad de títulos que responde a las anomalías y defectos que los motivan. Para poder distinguir entre invalidez e ineficacia, se debe tener presente que un negocio es considerado inválido cuando éste "falte o se encuentre viciado alguno de los elementos esenciales o carezca de uno de los presupuestos necesarios al tipo de negocio al que pertenece" (Betti, 2001, p. 349). Por otro lado, un negocio es calificado como ineficaz cuando, a pesar de que sus elementos básicos y presupuestos de validez se encuentran intactos, un efecto producto de los términos del contrato impide que este se pueda efectuar con eficacia.

Por otro lado, se ha afirmado que la invalidez también se puede producir cuando no es posible identificar los elementos que la ley exige en la producción de estos textos, mientras que la ineficacia también se puede producir por otro tipo de motivos, como la alusión a un "no querer" de las partes. Sin embargo, de acuerdo con Zusman (1993), la distinción entre los conceptos de ineficacia e invalidez se puede efectuar con la suficiente rigurosidad como para poder delimitar de forma inequívoca todas las figuras que están contempladas al momento en que un negocio se anula. Por este motivo, es posible que se identifiquen criterios para poder sistematizar en alguna forma los supuestos que, en los casos de invalidez o ineficacia, se suelen presentar. De este modo, de acuerdo con Castro y Bravo (1997), algunos de los criterios que se han delimitado para el reconocimiento de la invalidez o la ineficacia son i) la condición del supuesto de hecho, ii) el modo de hacerla valer, iii) el resultado que se origina, iv) la

extensión de su alcance, v) el contexto que se dio hasta el momento en que se realiza la declaración judicial y vi) la determinación por la naturaleza sobrevenida u originaria del contexto en el que surge.

Este intento por sistematizar los casos de invalidez o ineficacia busca responder a necesidades prácticas que, de acuerdo con Zusman, "tienen la finalidad de precisar con nitidez el alcance destructivo de cada uno de los remedios ante las anormalidades del negocio" (1993, p. 160). Aun así, se debe tener presente que se trata de criterios con distinto alcance, pero que, dentro de sus variadas posibilidades, buscan convivir en forma armónica dentro de la teoría, por lo cual su practicidad debe rescatarse. Sin embargo, existe la noción de que se puede considerar que la ineficacia de los negocios inválidos responde a los mismos criterios que los negocios ineficaces. Esto, en opinión de Zusman (1993), es incorrecto, pues los negocios ineficaces no tienen los mismos criterios que los negocios inválidos.

Por último, la noción de inexistencia del negocio jurídico merece considerarse en vista de la influencia del derecho comparado dentro de la normativa peruana. De acuerdo con Paz (2014), la noción de inexistencia tiene su origen en el derecho francés contemporáneo, el cual complementó, como parte de la evolución de las funciones de la doctrina legal, la noción de los actos jurídicos calificados como inexistentes, los cuales se caracterizan por tener efectos nulos que se emplearon para que esta cualidad pueda ser operativa y funcional dentro de la doctrina. Sin embargo, a pesar de que los conceptos de inexistencia y nulidad tengan características similares, Paz (2014) los diferencia en cuanto a que "lo nulo sí implica inexistencia, pero dicha implicación solamente se refiere a una inexistencia jurídica" (p. 10). Con ello, jurídicamente hablando, se entiende que la cualidad de la nulidad no implica una inexistencia física, sino que es una característica otorgada por las propias disposiciones que establece una legislación vigente.

Es así que, lo inexistente también se refiere al conjunto de acciones que no pueden incorporar los elementos necesarios para que se reconozca su existencia, dentro de las convenciones sociales y las capacidades huma-

nas. También, un acto inexistente implica aquellos que, al no poseer dicho elemento que garantiza su existencia, no se han podido establecer. Los actos calificados como nulos, dentro de esta distinción, pueden existir en la realidad física y se pueden percibir tanto por las propias capacidades humanas como por las convenciones sociales que estas establecen, pero son calificados como nulos en tanto que uno de los términos o cláusulas del contrato motiva esta clasificación por contradecir la legislación vigente. Por otro lado, el empleo de la categoría de la nulidad por parte del sistema jurídico de un determinado país motiva que este ya no requiera incorporar dentro de su legislación la noción de la nulidad virtual, que se encuentra presente en la normativa peruana. Más adelante, se detalla la distinción entre las figuras de la inexistencia y la nulidad como formas que surgen de la noción de invalidez del acto jurídico.

3.2. Formas derivadas de la invalidez

3.2.1. Inexistencia

De acuerdo con Zusman (1993), se ha considerado la figura de la inexistencia como una con carácter autónomo y que, históricamente, se suele equiparar con el devenir de la legislación francesa. De este modo, la legislación francesa, en un inicio, contempló una noción punitiva de la nulidad, en la cual se remarcaba que esta dependía exclusivamente de la materialidad física del contrato. Más adelante, al introducirse el Código Civil francés, la figura de la nulidad fue, poco a poco, siendo reemplazada por la de la inexistencia, en vista de que se comenzaron a presentar casos límite que no se condecían con la practicidad en la resolución de los conflictos legales para ese contexto. Por este motivo, la figura de la inexistencia en el derecho francés cobró relevancia, al sostenerse que es capaz de evitar que los negocios asuman rasgos solo en apariencia, mientras que la figura de la nulidad supone un tipo de existencia contradictorio, en el cual este se conforma sin que pueda cumplir con todos los rasgos que, en ese entonces, exigía la legislación vigente.

Posteriormente, las discusiones en torno a la figura de la inexistencia se centraron en la consideración de esta como una figura dotada de autonomía. La autonomía de la inexistencia, de acuerdo con Zusman (1993), se puede contestar en vista de que esta figura abarca hipótesis sin texto o contiene explicaciones insuficientes para que se pueda defender una distinción cabal entre la nulidad y la inexistencia. Esta discusión, según la autora, es recogida en el Código Civil peruano, y otorga como ejemplo el hecho de que no se recogió una sustitución para el artículo 29 de Código Civil, en el cual se buscaba reconocer a esta figura como una con autonomía. Sin embargo, existen posturas que defienden la autonomía de la inexistencia y que suelen adherirse a una tendencia formalizadora del derecho. Así, esta tendencia motiva, a su vez, que las posibilidades para que un contrato pueda declararse inexistente se vean obstruidas por parte de los legisladores, sin que exista previamente una norma aplicable al contexto en el cual se busca anular un contrato.

La figura de la inexistencia, entonces, es vista por la normativa peruana como una figura subversiva que no está detalladamente regulada y que, por lo mismo, motiva que muchos contratos ilícitos mantengan su efectividad por el hecho de que la tendencia formalizadora no otorga un procedimiento particular para cada caso. De acuerdo con Zusman (1993), esta tendencia por la formalización "termina propiciando situaciones de abuso del fuerte sobre el débil [y también] se agudiza en aquellas comunidades en las que el Poder Judicial es frágil y, por lo mismo, poco eficaz" (p. 161). Sin embargo, quienes defienden la figura de la inexistencia buscan rescatar su practicidad y aplicabilidad frente a casos de diversa índole. De acuerdo con Castro y Bravo (1997), el mantenimiento de esta figura en la legislación peruana "se encuentra en su utilidad, sus servicios en el pasado y los que se adivina podrá prestar en el futuro" (p. 465).

Estos motivos son compartidos por Zusman (1993), quien también defiende el rasgo autónomo de la figura de la inexistencia, sobre la base de que los negocios que finalmente se deben anular se mantienen en la práctica con artimañas legales, tal es el caso de los negocios que, para que no se anulen, se convierten en otros. En este caso, la especificidad requerida

para su anulación mantiene el negocio, mientras que con la figura de la inexistencia se puede prevenir esta clase de artimañas, porque implican un tipo de figura que bloquea las posibilidades de conversión o convalidación del negocio ilícito. Esto es recogido por Castro y Bravo (1997), quienes afirman que "la falta de un requisito sea de tal alcance que impida la identificación del negocio, que haga inconcebible el negocio o que impida se dé el concepto del negocio" (p. 464).

Con ello, la figura de la inexistencia es reconocida por abarcar una gran cantidad de casos sin que para ello se requiera de una norma que especifique el procedimiento necesario para cada uno de ellos. Por eso, si bien el Código Civil no incorpora de forma explícita esta figura, su uso, aun así, está contemplado en los casos en que, a pesar de no estar contemplados como causales de nulidad según el artículo 219, contemplan características por las cuales el negocio jurídico es considerado como ilícito y debe anularse. Así, la figura de la inexistencia resulta muy útil para identificar casos no contemplados en el código y permite, además, impedir que la efectividad de los contratos ilícitos se perpetúe solo porque no existe una norma específica para el caso en cuestión.

3.2.2. Nulidad

Esta figura es definida como la acción que se origina cuando existe la carencia de un requisito básico en el acto jurídico, que vulnera el orden público o una norma con carácter imperativo; es decir, se produce cuando alguna de las cláusulas del contrato celebrado entre las partes resulta ilícita. De acuerdo con Zusman (1993), se definen seis características de nulidad para los negocios jurídicos:

(i) Cuando un negocio se considera nulo, su ineficacia se origina ipso iure, es decir, sin que se requiera de una declaración de carácter judicial. De acuerdo con Stolfi (1959), esto conlleva al hecho de que "las partes pueden comportarse como si el negocio no se hubiera producido, sin necesidad de acudir al juez para pedir su nulidad" (p. 84). En los casos en donde la validez del acto

motiva que, en efecto, se deba realizar una acción de demanda por una de las partes, el juez solo se limitará a emitir una sentencia declarativa en la cual solo enuncia la realidad jurídica del acto entendido como nulo. Por otro lado, en los casos en los que el efecto de la sentencia dictamina que se deba producir una acción que ya ha sido realizada por alguna de las partes, la normativa indica que se debe regresar a la situación previa a la producción del contrato, y se deben devolver los objetos, acciones o beneficios que dicho acto jurídico pudo producir. Por ello, se aplica la noción del non adimpleti contractus, es decir, la restitución por cada una de las partes de aquello que les fue otorgado.

(ii) En base a lo mencionado en el punto (i), a pesar de que la nulidad del acto jurídico no haya sido demandada, esta puede ser, aun así, declarada por parte de un juez.

(iii) Cualquier persona puede demandar la nulidad de un acto jurídico, siempre que posea un interés moral o económico para hacerlo.

(iv) Una vez que un acto jurídico es declarado nulo, las consecuencias que este motivó quedan sin efecto. Esto es señalado por Castro y Bravo (1997), al afirmar que "su caída [la del negocio jurídico] arrastrará titularidades, derechos, nuevos negocios, enajenación y transmisión de derechos, obligaciones y cargas […], todo aquello que en el negocio tuviere su fundamento, se apoyara en él o de él se derivase" (p. 477). Este punto, sin embargo, es observado por Zusman (1993) cuando se refiere a las adquisiciones que se efectuaron por parte de terceros, con motivo de título oneroso o de buena fe, pues estos actos, aún si se efectuaron en actos ilícitos, pueden ser protegidos por la legislación vigente. Por este motivo, el alcance de la figura de la nulidad sólo incluye aquellos actos jurídicos en los cuales el negocio se produjo en abstracto.

(v) Los actos jurídicos que se encontraron como ilícitos y declarados como nulos son, además, insubsanables. Es decir, debido a los efectos y alcances que un negocio ilícito pueda acarrear es que no se puede considerar la voluntad de la parte encontrada en falta por reparar el daño efectuado. Por este motivo, Zusman (1993) señala que "un acto nacido muerto no es susceptible de ser convalidado" (p. 163).

(vi) Los negocios que fueron encontrados nulos, además de ser insubsanables, no se pueden reparar por efecto de prescripción. Es decir, los actos declarados como ilícitos no pueden prescribir. Sin embargo, el artículo 2001 del Código Civil establece que la acción de nulidad de un negocio jurídico debe efectuarse en un plazo de hasta diez años.

3.3. Causas de la anulabilidad del acto jurídico

Antes de pasar a las causas de la anulabilidad del acto jurídico, es importante distinguir los conceptos de nulidad y anulabilidad. En principio, los negocios encontrados como nulos son aquellos que carecen de algún elemento que pueda ser considerado como lícito, mientras que los negocios anulables se refieren a aquellos que, a pesar de que sus cláusulas son lícitas, existen elementos que impiden la conformación de la organicidad entre ellas, es decir, tienen un vicio estructural que impide la armonía entre las cláusulas. Por otro lado, los negocios nulos nunca efectúan los efectos jurídicos esperados, precisamente porque carecen de un elemento que les otorgue validez, mientras que los negocios anulables sí tienen efectos jurídicos; sin embargo, debido al vicio que presentan en su estructura, los efectos jurídicos dependerán de si este vicio resulta subsanable o si, en su defecto, se declara judicialmente nulo.

Otra diferencia con respecto a esto consiste en que, mientras que la acción de nulidad puede ser impuesta por cualquier persona, los negocios anulables sólo pueden ser interpuestos para su anulabilidad por medio de la parte afectada. Además, mientras que las causales de nulidad buscan

establecer el interés público, las de anulabilidad buscan salvaguardar los intereses privados. Por otro lado, mientras que las causas de anulabilidad siempre deben ser expresas, las de nulidad pueden ser tanto expresas como tácitas.

De este modo, las causas para la anulabilidad de un acto jurídico están contempladas en el artículo 221 del Código Civil, y son las siguiente: i) por incapacidad relativa del agente, ii) por vicio resultante de error, dolo, violencia o intimidación, iii) por simulación, cuando el acto real que lo contiene perjudica el derecho de terceros y iv) cuando la ley lo declara anulable. Con respecto a la incapacidad relativa del agente, esta se diferencia de la incapacidad absoluta porque reconoce que, para que un agente haya sido capaz de celebrar un contrato, ha debido tener cierto grado de autonomía y voluntad, que lo exime de poseer una incapacidad absoluta, como puede ser una persona en estado vegetativo.

Así, la incapacidad relativa se refiere, por ejemplo, a contar con menos de 18 años, presentar cierto grado de retraso mental, presentar algún tipo de deterioro que le impida a la persona manifestar plenamente su voluntad, presencia de sustancias tóxicas que puedan afectar el ejercicio pleno de las facultades cognoscitivas de una persona, entre otros. Sin embargo, a pesar de todas estas limitaciones, existe una norma complementaria, incluida en el artículo 227 del Código Civil, según la cual una persona con incapacidad relativa puede celebrar negocios jurídicos. Esto se corresponde con el hecho de que existen diversos mecanismos, según los cuales, una persona con incapacidad relativa puede efectuar estos actos. Algunos de los artículos que facilitan estas acciones son el 46, 455, 456, 457 o 1358.

Por otro lado, con respecto a los vicios que resultan del error, como el dolor, la violencia o la intimidación, se tiene que los actos jurídicos que son nulos por estos motivos los son en tanto que aún cabe la posibilidad de que puedan resultar en beneficio para la parte que es entendida como la causa de la anulabilidad del contrato. Por ello, resulta razonable que se considere que la parte que ha actuado con base en alguno de estos errores pueda, finalmente, decidir si es que el acto se elimina o si lo mantiene fir-

me. Con esto, el ordenamiento busca que los intereses se conciban como tutelares, con el motivo de que su anulación dependa de la voluntad de la parte involucrada. Esto resulta de tal modo, porque las causales de anulabilidad contemplan la posibilidad de que el acto jurídico resulte beneficioso para la parte que debe decidir su anulación.

Por el contrario, si el acto se hubiese declarado nulo en lugar de anulable, su invalidez se efectuaría de inmediato y no cabría la posibilidad de que pueda reportar algún beneficio para las partes. Una mención aparte merece los actos que fueron realizados bajo la influencia de la violencia física, pues estos se pueden considerar, ya sea como inexistentes, porque no fueron realizados bajo el consentimiento del autor; o también como anulables, al comprometer la voluntad del sujeto. Por lo general, estos actos suelen clasificarse como anulables pues, aun cuando pudieron ser efectuados bajo el ejercicio de la violencia hacia el autor, se le da a éste la opción para mantenerlo o anularlo. A su vez, un motivo para otorgarle potestad al autor en estos casos consiste en la dificultad por la distinción entre la violencia material y la violencia moral. La primera se refiere a los casos en donde la persona sobre la cual se ejerce la violencia no se puede resistir, mientras que la segunda se refiere al acto de intimidación que motiva en la víctima una determinada conducta, bajo el presupuesto de que, si se niega, se le infringirá un daño físico. Dado que, como parte de los procesos legales es difícil distinguir si un determinado acto se ejerció bajo uno de estos supuestos, ambas modalidades de violencia se unifican y se consideran como causales de anulación.

El tercer caso de anulación del acto jurídico tiene que ver con el ejercicio de la simulación, es decir, se contempla la anulación del contrato cuando el acto real que se encuentra contemplado dentro de sus cláusulas infringe a terceras personas. De acuerdo con Taboada (1988), la causal de simulación está contemplada en el inciso 5.º del artículo 219, el cual establece la nulidad del acto jurídico por este motivo. Según esto, la simulación se relaciona con la falta de discernimiento entre la voluntad declarada de las partes que celebran el contrato y la voluntad interna que, en principio, es aquella en la cual han concordado las partes. A su vez, esta discrepancia se

efectúa por medio de un contrato simulatorio que, en principio, buscaría engañar a terceras partes. Para poder regular esta situación, se distingue entre las modalidades de la simulación absoluta y la simulación relativa.

En el caso de la simulación absoluta, se efectúa un negocio jurídico que se califica como *simulado*, mientras que, en la simulación relativa, se contempla que existe un negocio jurídico oculto tras el negocio simulado, el cual recibe el calificativo de *disimulado*. Tanto en uno como otro caso, se declara nulo al acto jurídico simulado, pues este nunca contempló la declaración de la voluntad de las partes. En el caso del acto disimulado, por el contrario, se debe verificar si es que este contempla, en efecto, la voluntad de dichas partes, pues, en vista de ello, se podrá declarar válido si es que contempla los requisitos formales y sustanciales requeridos para los actos jurídicos. Con respecto a esto, Taboada (1988) señala que la sanción de nulidad para el acto simulado resulta incongruente, pues este resulta nulo tanto en los casos de simulación relativa como absoluta. En la opinión del autor, se debió indicar que la nulidad del acto sólo se efectuará en el caso de que sea simulado. Por último, también se puede contemplar la anulación del contrato cuando existe algún reglamento o artículo que tipifique la falta en la cual este incurre, es decir, cuando la ley declara expresamente anulable el contrato. En estos casos, se requiere de la presencia de una norma legal que preexista a la celebración del acto jurídico.

3.4. Nulidad del contrato según el Código Civil peruano

Con respecto a la nulidad de los contratos, de acuerdo con la normativa peruana, se establece que solo se pueden declarar como nulos los actos que manifiestan alguna de las causales establecidas en el Código Civil, y que presentan un carácter taxativo, es decir, aquellas que carecen de algún elemento que le impide al acto jurídico constituirse como tal y que, por ello, infringen alguna de las normas del orden público. Por tanto, el Código Civil peruano delimita dos modalidades para la nulidad: parcial y absoluta, las cuales se incluyen como parte de la invalidez del acto jurídico.

3.4.1 Nulidad absoluta

Según León Barandiarán (1983), la nulidad absoluta hace referencia a los actos que, en términos legales, resulta imposible reconocer su existencia o, en todo caso, su legalidad. Por ello, indica que "el acto afectado de nulidad absoluta se reputa como inexistente. No puede, pues, surtir efecto alguno, no es susceptible de confirmación" (p. 62). Este tipo de figura se encuentra contemplada en el artículo 219 del Código Civil y es configurada en los casos en que se infringe expresamente lo indicado en la norma civil. Por otro lado, de acuerdo con Taboada (1988) y con respecto a la causalidad de nulidad, señala que los únicos elementos que concurren dentro de los negocios jurídicos son la causa y la declaración de voluntad.

Asimismo, existen actos jurídicos que, para que se pueda contemplar su formación, es necesario que se cumplan con determinados rasgos formales, los cuales pueden determinar si, en ausencia de estos, el negocio jurídico es declarado nulo. Con respecto a estos negocios, también se les denomina como solemnes o con formalidad *ad solemnitatem*. Usualmente forman parte del derecho familiar o de los negocios jurídicos patrimoniales. Volviendo a la nulidad absoluta, esta se efectúa sobre un acto jurídico cuando se incurre en las siguientes faltas: se origina una sanción grave, el acto jurídico resulta inválido desde su concepción, no se puede subsanar y tiene contemplado un plazo de prescripción de 10 años.

3.4.2. Nulidad parcial

De acuerdo con Zusman (1993), la modalidad de la nulidad parcial busca solucionar los casos en donde los negocios presentan acápites que impiden la organicidad del acto jurídico, de manera que se producen efectos de naturaleza indeterminada. Por ello, de acuerdo con De los Mozos (1987), en estos casos se "juega la idea de la doble tipicidad del negocio, o de la multiplicidad de su contenido frente a la unidad de su instrumento o finalmente la consideración de la independencia de sus diversos elementos o efectos" (p. 592). Por ello, para que el acto jurídico conserve su organicidad, se cuenta con dos alternativas: i) considerar el hecho de que la

totalidad del negocio es afectada por la nulidad y ii) apartar el negocio de los acápites problemáticos, es decir, reducir el acto jurídico. Optar entre ambas alternativas ha sido contemplado por Castro y Bravo (1997), quienes indican lo siguiente:

> De un lado se nos dice que nada justifica que cuando se ha querido una pluralidad de resultados, aquel que por sí mismo sea válido vaya a dejar de serlo, porque otro no lo es: *utile per inutile non vitiatur*. Del lado contrario se ha señalado que un negocio no es ya el mismo, no es aquel que se quiso o se consintió, en cuanto se le mutila o amputa: *unus actus non potest pro parte valere, pro parte non.* (p. 492)

Sin embargo, esto motiva que, al ser aceptado por la normativa vigente, no se puede elegir entre una u otra opción *a priori*, pues se tendría que determinar cuál ha sido la voluntad de las partes involucradas al momento de celebrar el contrato. Frente a esta imposibilidad, se debe contemplar las posibilidades de que el acto jurídico celebrado fue, en principio, nulo; o el hecho de que el negocio fue en principio válido. Frente a esta clase de escenarios, el Código Civil establece, en su artículo 224, que siempre que se puedan separar las cláusulas del contrato, el negocio jurídico se puede declarar como válido. Sin embargo, de acuerdo con Zusman (1993), esta posibilidad contempla el hecho de que el negocio debe conservar su validez cuando "responda a los fines prácticos perseguidos, según como se interprete la voluntad de las partes, distinguiendo lo que es esencial de lo que no lo es, apreciando la naturaleza del negocio y, en general, las peculiares características de cada caso" (p. 167).

CAPÍTULO IV

LA NULIDAD COMO CAUSAL DE INEFICACIA ESTRUCTURAL DEL CONTRATO

Luego de la independencia de Perú del yugo español, fue menester que se sancionaran los propios ordenamientos jurídicos. En efecto en el año de 1852 durante el Gobierno de Rufino Echenique se promulgó el primer código Civil, el cual estuvo vigente hasta el año de 1936, data en la cual operó el segundo Código Civil, posteriormente en 1984 se sancionó el vigente ordenamiento sustantivo civil. Lo que interesa en demasía es saber si la Nulidad, dentro de la teoría de la Invalidez, es causal de Ineficacia Estructural del Contrato. Vale decir si el Código Civil la regula diáfanamente o es menester efectuar algunas modificaciones sustantivas; además, es relevante efectuar los parangones respectivos en materia doctrinaria al respecto pues la primera inquietud que embarga este estudio es saber si

el Código Civil regula diáfanamente la Nulidad como causal de Ineficacia estructural del Contrato.

Esta investigación se encamina a la regulación normativa del derecho privado (civil) materia de Contratos. De esta manera, enmarca relevancia jurídica, puesto que está destinado a demostrar que las causales de Nulidad dentro de la Teoría de Invalidez equivalen a las de Ineficacia Estructural del Contrato. Además, se va a demostrar que el ordenamiento sustantivo civil adolece de deficiencias y vacíos respecto a la regulación de la nulidad como causal de ineficacia estructural del contrato y, a su vez, se pretende diezmar las teorías ortodoxas de los contratos muertos y la de los contratos inexistentes, puesto que la sociedad evoluciona, ergo como consecuencia de ello lo hace la legislación

Este estudio se encargará de analizar exhaustivamente la regulación tanto de la invalidez como de la ineficacia del contrato, para ello se recurrirá a patrones doctrinarios y legislativos, no sólo de orden nacional sino también extranjero, por ende, se acudirá al derecho comparado.

Objetivo General

Determinar si las causales de nulidad previstas en el artículo 219 del Código Civil, corresponde a las de ineficacia estructural del contrato.

Objetivos específicos

- Analizar si los causales de nulidad conlleva a la ineficacia estructural del contrato
- Describir que las teorías doctrinarias, como símiles de la nulidad, carecen de sustento jurídico.
- Establecer la modificación e innovación del ordenamiento sustantivo, en lo concerniente a la regulación de la nulidad de los contratos como causal símil de ineficacia estructural de los mismos.

Hipótesis General

La regulación de la Nulidad del Acto Jurídico dentro de la Teoría de la Invalidez consagrada en nuestro Código Civil es símil a la de la ineficacia estructural del Contrato en general.

Hipótesis específicas

- Las causales de nulidad del contrato en la normatividad civil conllevan las de ineficacia estructural del contrato.
- Las teorías doctrinarias del contrato muerto y la teoría del contrato inexistente como símiles de la nulidad carecen de sustento jurídico.
- Es menester modificar e innovar nuestro ordenamiento sustantivo, en lo concerniente a la regulación de la nulidad de los contratos como causal símil de ineficacia estructural de los mismos.

Variable Nulidad

La voz nulidad deriva de la palabra nulo cuyo origen etimológico proviene de *nullus*: de *ne* que significa no y *ullus* que significa alguno, haciendo que por nulo deba entenderse aquello que es falto de valor y fuerza para obligar o tener, por ser contrario a las leyes, o por carecer de las solemnidades que se requieren en la sustancia o en el modo.

La declaración de nulidad se fundamenta en la protección de intereses que, al no cumplirse las prescripciones legales, resultan vulnerados cuando se desarrolla el proceso jurídico. Dado que, hasta esta declaración, el acto era eficaz, la nulidad puede ser retroactiva (revierte los efectos que se produjeron con anterior a la declaración) o irretroactiva (mantiene los efectos generados antes de la declaración).

Entre las causas de nulidad de un acto jurídico, pueden mencionarse la ausencia de consentimiento, de capacidad o de causa, el incumplimiento

de requisitos formales y la existencia de un objeto ilícito.

Es posible distinguir entre actos nulos (cuyos defectos se encuentran establecidos *a priori* por la legislación) y actos anulables (en los cuales los vicios no están expresados y son flexibles). La nulidad, por su parte, puede ser absoluta (si el acto afecta una norma de orden público y vulnera los derechos de toda la sociedad), relativa (los interesados pueden pedir la nulidad), total (la nulidad afecta a todo el acto) o parcial (la nulidad sólo afecta a una parte del acto).

Cuando se vinculan los actos a las consecuencias de Derecho se advierte que algunos de ellos son jurídicamente trascendentes como las reglas morales, de cortesía o de urbanidad y que otros en cambio tienen trascendencia jurídica. Naturalmente las conductas en sí mismas intrascendentes adquieren trascendencia jurídica no bien una norma las considera antecedente de consecuencias de Derecho (Messineo, 2007)

Variable Ineficacia del Contrato

El contrato que surte los efectos que le son propios, vale decir, los efectos deseados o esperados por las partes, es ineficaz; la eficacia consiste en la producción de determinadas consecuencias, y la ineficacia es su contrapartida. La ineficacia del contrato puede ser: Absoluta, cuando el acto no produce efectos ni entre partes ni con relación a terceros; Relativa, cuando el acto produce ciertos efectos, sea entre partes o con relación a terceros (Garrido, 1998).

Tabla 1. *Operacionalización de la variable*

Variable de estudio	Dimensión	Indicadores	Ítems
Nulidad	Causales de nulidad	Acto Jurídico	1, 2, 3
	Teorías doctrinarias	Contrato Muerto	4, 5, 6
		Contrato Inexistente	7, 8, 9
Ineficacia Estructural Del Contrato	Regulación de la nulidad de los contratos	Causal	10, 11, 12
		Ineficacia Estructural	13, 14, 15

Método

En lo que respecta al método, se utilizó el método cuantitativo. Con este, se pretendió conocer la opinión de jueces y abogados litigantes acerca de la nulidad del acto jurídico, así como la ineficacia estructural del contrato con el uso de la entrevista a través del cuestionario. Tiene un nivel documental-bibliográfico en virtud que se revisaron las concepciones doctrinarias existentes en nuestro país respecto a los ítems supra consignados; para que ello se concrete fue menester visitar diversas bibliotecas Jurídicas de Lima incluyendo a la de la Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal.

Dicha revisión bibliográfica, permitió describir detalladamente lo acontecido en los expedientes consultados, en los cuales se haya interpretado y aplicado lo concerniente a la nulidad del acto jurídico e ineficacia estructural del contrato; para ello fue necesario revisar exhaustivamente los expedientes de las Salas Superiores Civiles de la Corte Superior de Lima, así como la de las Salas Supremas Civiles.

Tipo de investigación

Fue descriptiva correlacional porque está referida a indicar cómo la regulación de la Nulidad del Acto Jurídico en nuestro Código Civil es similar al de la ineficacia del Contrato y como se influyen ambas variables mutuamente. Además, fue explicativa puesto que está dirigida a determinar cuáles son las similitudes y diferencias existentes entre la nulidad y la ineficacia del Contrato.

Diseño

Esta investigación fue no experimental transeccional en virtud que no se manipuló la variable de estudio y la recolección de los datos se hizo en un único momento tanto a los magistrados que presiden las cortes como a los abogados litigantes.

Población

Estuvo constituida por cinco Jueces Supremos tanto de las Sala Civil Suprema Permanente como de la Transitoria, diez Jueces Superiores que componen cinco Salas Superiores en lo Civil, diez Jueces Civiles junto con 75 abogados litigantes para un total o universo de 100 personas.

Unidad de análisis

Expedientes de la primera, segunda y tercera Sala Superior Civil del Distrito Judicial de Lima y en la Sala Suprema Civil Permanente de la Corte Suprema de la República del Perú.

Muestra

Para efectos del estudio, se decidió tomar la población en su totalidad por lo que no hubo necesidad de recurrir ni a la muestra ni al muestreo para

aplicar el instrumento de recolección de los datos.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la recolección de los datos se empleó la técnica de la encuesta y como instrumento se diseñó un cuestionario con el cual se recolectaron los datos para darle respuesta a los objetivos de la investigación y hacer las pruebas de hipótesis respectivas.

Confiabilidad y validez del instrumento

Para el estudio de la validez del instrumento, se recurrió al método del Juicio de expertos para verificar el constructo y que hubiese congruencia entre las variables, sus dimensiones y los ítems respectivos de tal forma que pudiera medirse adecuadamente cada una de las variables.

En lo que respecta a la confiabilidad, se obtuvo el coeficiente de alfa de Cronbach el cual es mostrado en la tabla 2, donde se lee que es altamente confiable y tiene consistencia interna para medir adecuadamente las variables de la investigación.

Procesamiento y análisis de datos

Los datos fueron analizados en el programa estadístico SPSS empleando la estadística descriptiva y la estadística inferencial. Se obtuvieron estadísticas univariadas como las frecuencias y porcentajes de las variables categóricas. Para el contraste de hipótesis se utilizó el coeficiente de Spearman en virtud que los datos no siguen una distribución normal.

Tabla 2. *Valor del coeficiente de alfa de Cronbach*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	**N de elementos**
0,986	15

Presentación de los resultados

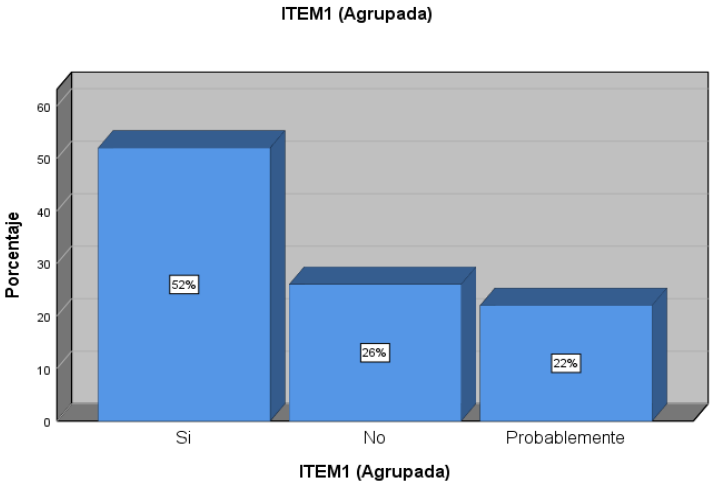

Figura 1. *Distribución porcentual de la percepción sobre la nulidad del acto jurídico y la ineficacia estructural.*

De los profesionales encuestados, con relación a la pregunta 1, de la figura 1 se lee que el 52 % percibe que la nulidad del Acto Jurídico es lo mismo que la ineficacia estructural, mientras que el 26 % no está de acuerdo y un 22 % respondió que probablemente lo sea.

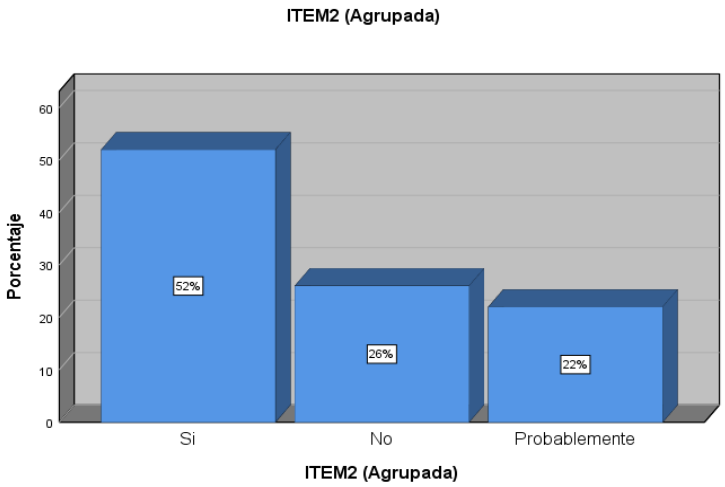

Figura 2. *Distribución porcentual de la percepción sobre la nulidad del contrato e ineficacia estructural*

De los profesionales encuestados, con relación a la pregunta 2, de la figura 2 se lee que el 52 % percibe que la nulidad del contrato equivale a ineficacia estructural, mientras que el 26 % percibe que son conceptos diferentes y un 22 % respondió que probablemente ambos conceptos sean idénticos.

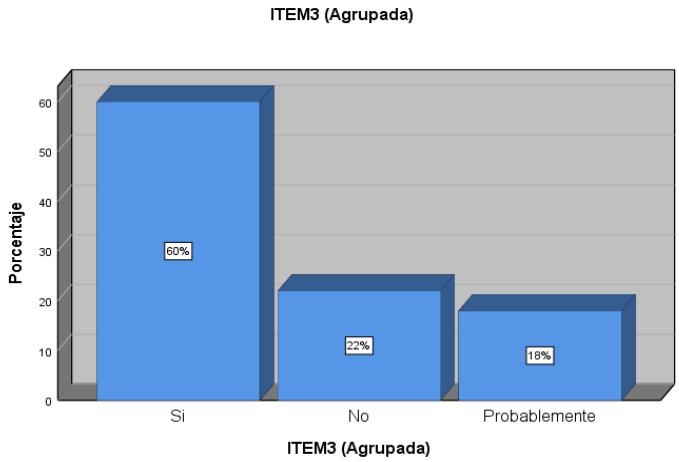

Figura 3. *Distribución porcentual de la percepción sobre la modificación al Código Civil*

De los profesionales encuestados, en la figura 3 se lee que el 60 % percibe que es necesario que se modifique el Código Civil mientras que el 22 % no está de acuerdo y un 18 % respondió que probablemente sea necesaria dicha reforma en lo que concierne a la ineficacia estructural del Contrato.

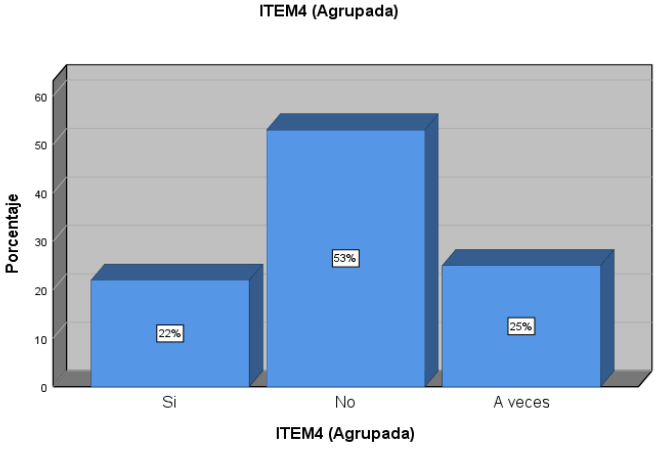

Figura 4. *Distribución porcentual de la percepción sobre el uso de la teoría del contrato muerto*

En la figura 4, se lee que, de los profesionales encuestados, el 22 % está de acuerdo con que recurre usted en sus escritos o en su Resoluciones a la teoría del Contrato muerto, mientras que el 53 % respondió que no lo hace y un 25 % respondió que probablemente tenga que recurrir a dicha teoría.

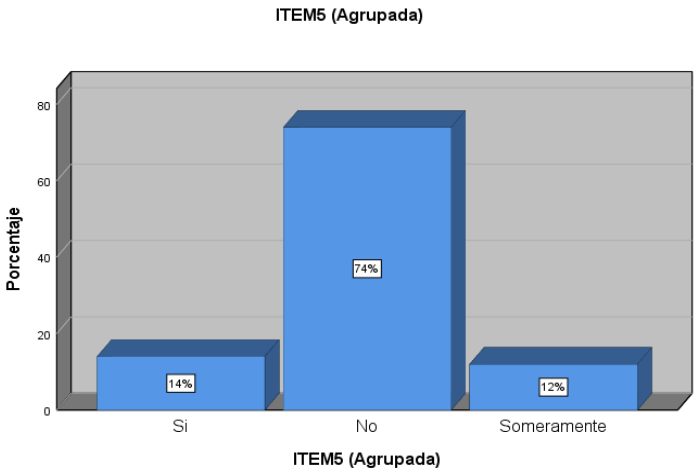

Figura 5. *Distribución porcentual de la percepción sobre la doctrina nacional acerca de los conceptos de nulidad e ineficacia estructural*

En la figura 5 se lee que el 14 % de los profesionales encuestados respondieron que sí, mientras que el 74 % respondió que no y un 25 % respondió que someramente ante el planteamiento si la doctrina nacional ha plasmado diáfanamente los conceptos de nulidad e ineficacia estructural.

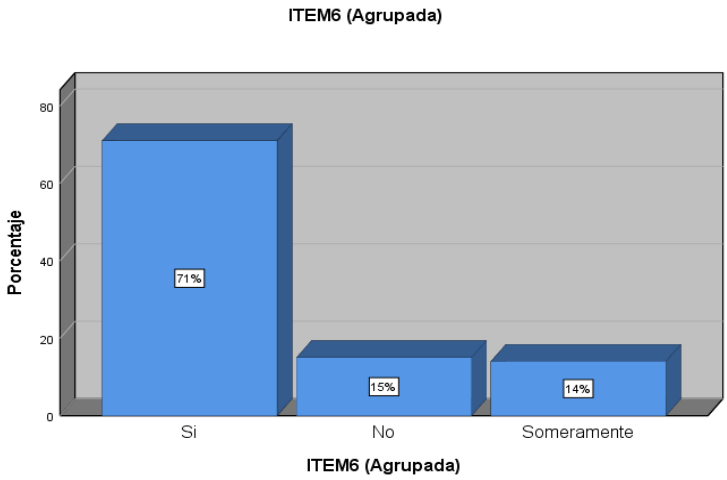

Figura 6. *Distribución porcentual de la percepción sobre la jurisprudencia acerca de los conceptos de nulidad e ineficacia estructural*

En la figura 6 se lee que el 71 % de los encuestados respondieron que sí, mientras que el 15 % respondió que no y un 14 % respondió que someramente ante el planteamiento si consideraba que existe jurisprudencia que ha diferenciado la nulidad del contrato de la de ineficacia estructural del mismo.

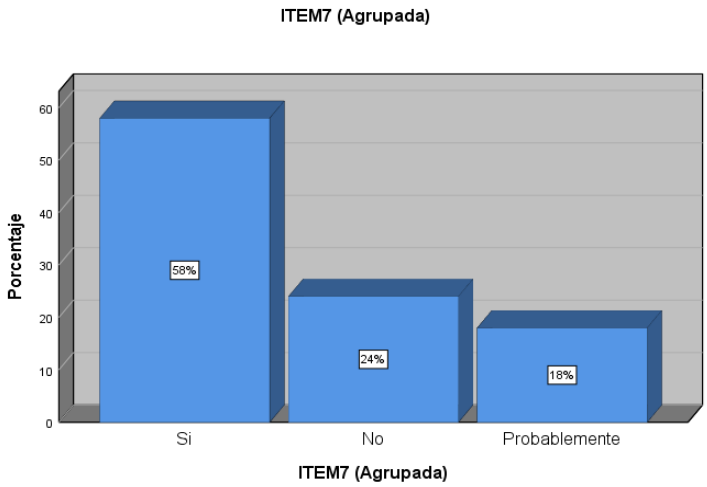

Figura 7. *Distribución porcentual de la percepción acerca del pilar doctrinario que sustenta la invalidez e ineficacia estructural del contrato*

En la figura 7 se lee que el 58 % de los encuestados respondieron que sí, mientras que el 24 % respondió que no y un 18 % respondió que probablemente ante el planteamiento si consideraba que la Teoría del Acto Jurídico Muerto es el pilar doctrinario que sustenta la invalidez e ineficacia estructural del mismo.

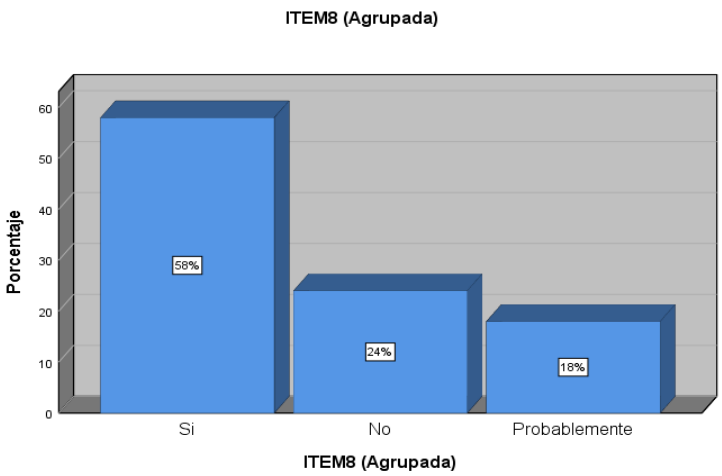

Figura 8. *Distribución porcentual de la percepción acerca del pilar doctrinario y jurisprudencial que sustenta la ineficacia estructural del contrato.*

En la figura 8 se lee que el 58 % de los encuestados respondieron que sí, mientras que el 24 % respondió que no y un 18 % respondió que probablemente ante el planteamiento si consideraba que la Teoría del Acto Jurídico inexistente, es el pilar doctrinario y jurisprudencial que sustenta la ineficacia estructural del mismo.

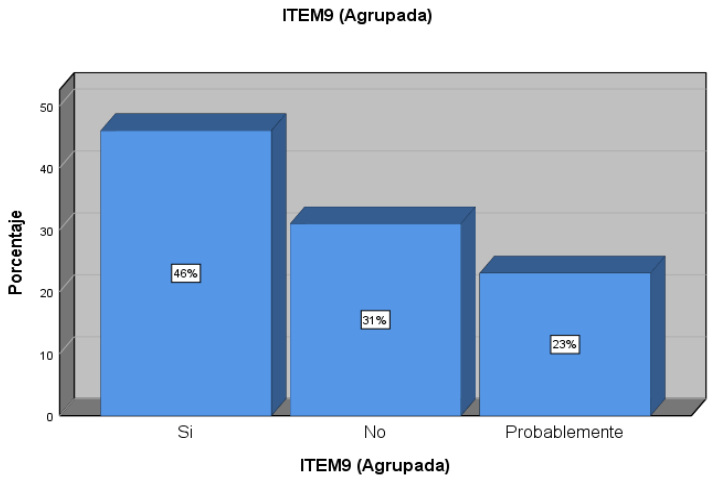

Figura 9. *Distribución porcentual de la percepción acerca si la nulidad de los contratos genera los mismos efectos que la rescisión de los mismos*

En la figura 9 se lee que el 46 % respondió que sí, mientras que el 31 % respondió que no y un 23 % respondió que probablemente ante el planteamiento de acuerdo a su experiencia profesional y como Magistrado de ser el caso, la nulidad de los contratos genera los mismos efectos que la rescisión de los mismos.

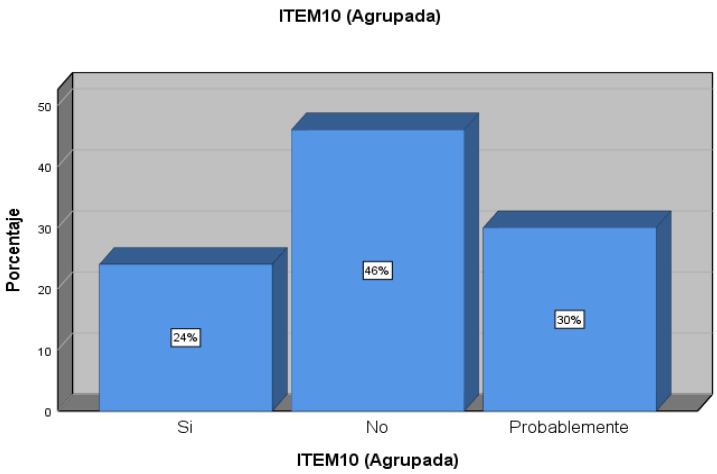

Figura 10. *Distribución porcentual de la percepción acerca de la producción bibliográfica con relación a la nulidad de los contratos*

En la figura 10 se lee que, de los profesionales encuestados, el 24 % respondió que sí, mientras que el 46 % respondió que no y un 30 % respondió que probablemente ante el planteamiento que, si hay suficiente producción bibliográfica en Perú, respecto a la nulidad como parte integrante de la ineficacia estructural de los contratos

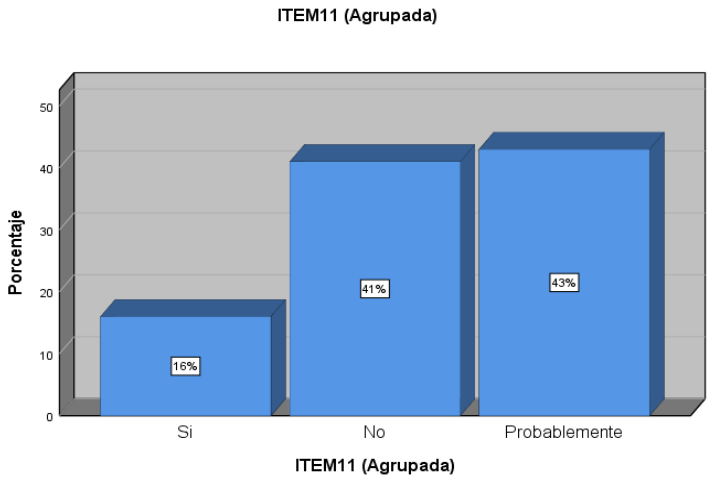

Figura 11. *Distribución porcentual de la percepción acerca de la producción Jurisprudencial con relación a la nulidad de los contratos*

En la figura 11 se lee que, de los profesionales encuestados, el 16 % respondió que sí, mientras que el 41 % respondió que no y un 43 % respondió que probablemente ante el planteamiento de que sí hay suficiente producción jurisprudencial en nuestro país, respecto a la nulidad como parte integrante de la ineficacia estructural de los contratos.

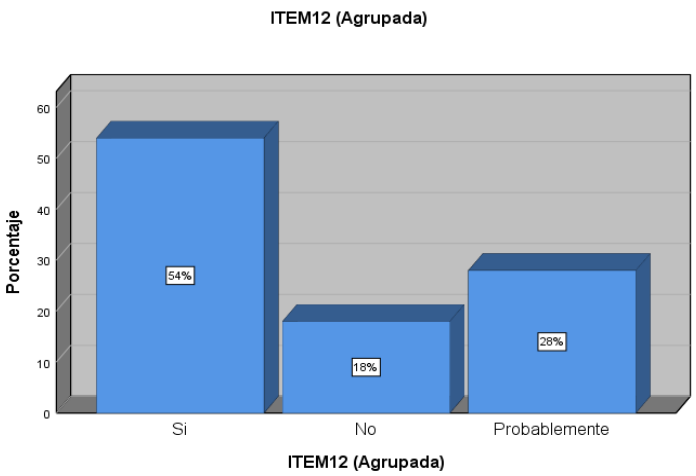

Figura 12. *Distribución porcentual de la percepción acerca de necesidad de modificar o innovar el Código Civil vigente*

En la figura 12 se lee que el 54 % de los encuestados respondieron que sí, mientras que el 18 % respondió que no y un 28 % respondió que probablemente ante el planteamiento de que sí es necesario incorporar modificaciones o innovaciones en el Código Civil vigente, respecto a la Nulidad e ineficacias tanto estructural como funcional del contrato.

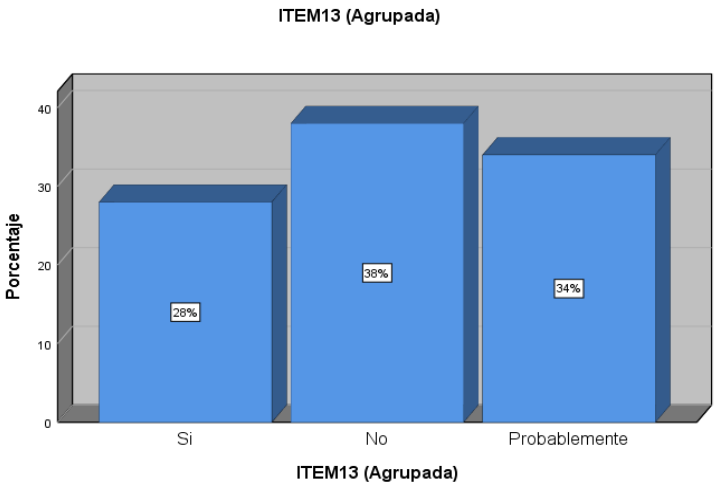

Figura 13. *Distribución porcentual de la percepción acerca de las diferenciaciones necesarias entre la nulidad y la ineficacia estructural y funcional del contrato*

De los profesionales encuestados, con relación a la figura 13, se lee que el 28 % respondió que sí, mientras que el 38 % respondió que no y un 34 % respondió que probablemente ante el planteamiento de si considera que durante sus años de estudio en los cursos ad-hoc, se efectuaron las diferenciaciones necesarias entre la nulidad y la ineficacia estructural y funcional del mismo.

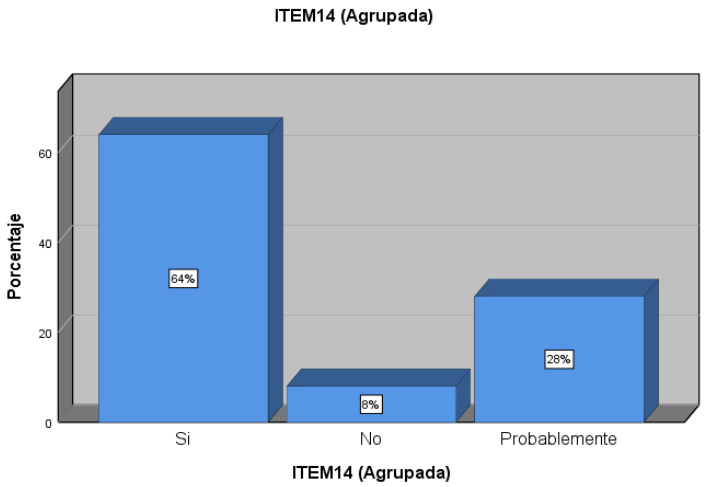

Figura 14. *Distribución porcentual de la percepción acerca de la necesidad de formación acerca de la nulidad de los contratos*

En la figura 14 se lee que el 64 % de los profesionales encuestados respondieron que sí, mientras que el 8 % respondió que no y un 28 % respondió que probablemente ante el planteamiento de si considera necesario inducir la existencia de conferencias, diplomados, cursos de especialización, o Maestrías que amplíen los alcances de la nulidad como causal de invalidez e ineficacia estructural o funcional del mismo.

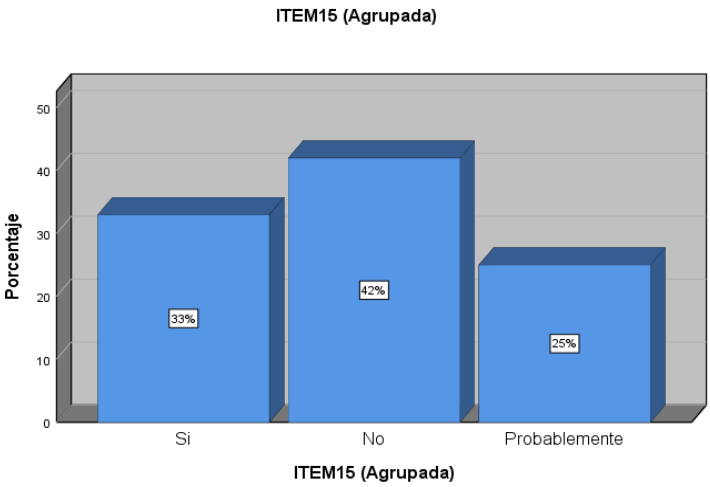

Figura 15. *Distribución porcentual de la percepción acerca de certámenes jurídicos o plenos jurisdiccionales, respecto a la nulidad de los contratos*

En la figura 15 se lee que el 33 % de los profesionales encuestados respondieron que sí, mientras que el 42 % respondió que no y un 25 % respondió que probablemente ante el planteamiento de si a lo largo de su carrera profesional o como magistrado de ser el caso, ha asistido o ha tenido múltiples certámenes jurídicos o plenos jurisdiccionales, respecto a la nulidad como parte integrante de la ineficacia estructural o funcional de los contratos.

Análisis inferencial

Prueba de Normalidad

En este punto se realizará la prueba de normalidad para poder determinar el estadístico a utilizar en las pruebas de hipótesis de investigación, considerando para esta prueba que se aceptará la hipótesis alterna de normalidad que el p-valor sea menor 0.05 para pruebas no paramétricas y el p-valor mayor al 0.05 para pruebas paramétricas.

H1: la variable difiere de la distribución normal

H0: la variable no difiere de la distribución normal

Teniendo en cuenta para la aceptación de hipótesis

Si se cumple que Sig > 0.05 se acepta H1. En caso contrario, se acepta H1

Tabla 3. *Pruebas de normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	**gl**	**Sig.**
Variable	0,205	100	0,000

Nota. a. Corrección de significación de Lilliefors

De acuerdo a esta prueba, teniendo en consideración el número de la muestra que es superior a 50, es factible enfocar el estadístico de Kolmogorov- Smirnov, dado que se obtuvieron valores de .205 y un nivel de significancia de 0.000 menor al 0.05 (ver tabla 3). Por lo tanto, al ser el p-valor menor al 0.05 se indica que las distribuciones de los datos no son normales, por ende, se aplicaría pruebas no paramétricas. En virtud de este resultado, se aplicó la prueba de correlación de Spearman.

Prueba de hipótesis

En el estudio se plantearon hipótesis de investigación las cuales se buscarán afirmar o negar. Asimismo, las interpretaciones de los coeficientes se realizarán con base a la Tabla 4:

Tabla 4. *Tipo de correlación*

Coeficiente	Tipo de correlación
-1.00	Correlación negativa perfecta
-0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.75	Correlación negativa considerable
-0.50	Correlación negativa media
-0.25	Correlación negativa débil
-0 10	Correlación negativa muy débil
0.00	No existe correlación alguna entre variables
+0 10	Correlación positiva muy débil
+0.25	Correlación positiva débil
+0 50	Correlación positiva media
+0.75	Correlación positiva considerable
+0.90	Correlación positiva muy fuerte
+ 1 00	Correlación positiva perfecta

Hipótesis General

H1: La regulación de la Nulidad del Acto Jurídico dentro de la Teoría de la Invalidez consagrada en nuestro Código Civil, es símil a la de la ineficacia estructural del Contrato en general.

H0: La regulación de la Nulidad del Acto Jurídico dentro de la Teoría de la Invalidez consagrada en nuestro Código Civil, no es símil a la de la ineficacia estructural del Contrato en general.

Se aceptará la hipótesis alterna (H1) si el p-valor < 0.05, de lo contrario se rechazará dicha hipótesis y se dará como válida la hipótesis nula (H0).

Tabla 5. *Prueba Hipótesis General*

			Nulidad (Agrupada)	Ineficacia estructural (Agrupada)
Rho de Spearman	NULIDAD (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	0,855**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	100	100
	INEFICACIA ESTRUCTURAL (Agrupada)	Coeficiente de correlación	0,855**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	100	100

Nota. **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

De acuerdo a la prueba de hipótesis mostrada en la tabla 5, se muestra un coeficiente de .855 que corresponde a una correlación positiva considerable, también se puede verificar que el p-valor es 0.000 menor al 0.05. Es así como se aprueba la hipótesis alterna (H1), afirmando la hipótesis general de investigación en donde existe relación entre las variables Ineficacia Estructural y la Nulidad de los contratos.

Hipótesis especifica 1

H1: Las causales de nulidad del contrato en la normatividad civil, conllevan las de ineficacia estructural del contrato.

H0: Las causales de nulidad del contrato en la normatividad civil, no conllevan las de ineficacia estructural del contrato.

Se aceptará la hipótesis alterna (H1) si el p-valor < 0.05, de lo contrario se rechazará dicha hipótesis y se dará como válida la hipótesis nula (H0).

Tabla 6. *Prueba Hipótesis Especifica 1*

			NULIDAD (Agrupada)	CAUSALES DE NULIDAD (Agrupada)
Rho de Spearman	NULIDAD (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	0,855**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	100	100
	CAUSALES DE NULIDAD (Agrupada)	Coeficiente de correlación	0,855**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	100	100

Nota. **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

De acuerdo a la prueba de hipótesis mostrada en la tabla 6, se muestra un coeficiente de .855 que corresponde a una correlación positiva considerable, también se puede verificar que el p-valor es 0.000 menor al 0.05. Es así como se aprueba la hipótesis alterna (H1), afirmando la hipótesis general de investigación en donde existe relación entre las variables Causales de Nulidad y la Nulidad de los contratos.

Hipótesis especifica 2

H1: Las teorías doctrinarias del contrato muerto y la teoría del contrato inexistente como símiles de la nulidad, carecen de sustento jurídico.

H0: Las teorías doctrinarias del contrato muerto y la teoría del contrato inexistente como símiles de la nulidad, no carecen de sustento jurídico.

Se aceptará la hipótesis alterna (H1) si el p-valor < 0.05, de lo contrario se rechazará dicha hipótesis y se dará como válida la hipótesis nula (H0).

Tabla 7. *Prueba Hipótesis Específica 2*

			NULIDAD (Agrupada)	TEORÍAS DOCTRINARIAS (Agrupada)
Rho de Spearman	NULIDAD (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	100	100
	TEORÍAS DOCTRINARIAS (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	100	100

Nota. **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

De acuerdo a la prueba de hipótesis mostrada en la tabla 7, se muestra un coeficiente de 1,000 que corresponde a una correlación positiva perfecta, también se puede verificar que el p-valor es 0.000 menor al 0.05. Es así como se aprueba la hipótesis alterna (H1), afirmando la hipótesis general de investigación en donde existe relación entre las variables Nulidad y las teorías doctrinales que regulan los aspectos jurídicos de los contratos.

Hipótesis específica 3

H1: Es menester modificar e innovar nuestro ordenamiento sustantivo, en lo concerniente a la regulación de la nulidad de los contratos como causal símil de ineficacia estructural de los mismos.

H2 1: No es menester modificar e innovar nuestro ordenamiento sustantivo, en lo concerniente a la regulación de la nulidad de los contratos como causal símil de ineficacia estructural de los mismos.

Se aceptará la hipótesis alterna (H1) si el p-valor < 0.05, de lo contrario se rechazará dicha hipótesis y se dará como válida la hipótesis nula (H0).

Tabla 8. *Prueba Hipótesis Específica 3*

			REGULACIÓN DE LA NULIDAD (Agrupada)	INEFICACIA ESTRUCTURAL (Agrupada)
Rho de Spearman	REGULACIÓN DE LA NULIDAD (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	100	100
	INEFICACIA ESTRUCTURAL (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	100	100

Nota. **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

De acuerdo a la prueba de hipótesis mostrada en la tabla 8, se muestra un coeficiente de 1,000 que corresponde a una correlación positiva perfecta, también se puede verificar que el p-valor es 0.000 menor al 0.05. Es así como se aprueba la hipótesis alterna (H1), afirmando la hipótesis general de investigación en donde existe relación entre las variables Regulación de la Nulidad y la Ineficacia Estructural respecto de los contratos.

Análisis

La principal discusión radica en la diferenciación existente entre la nulidad como causal de invalidez del contrato y la nulidad como causal de ineficacia estructural del mismo. Ídem los principales óbices existentes en nuestro acervo jurídico respecto a la correcta interpretación de estas figuras estriban en que no es muy florida nuestra doctrina, a su vez los entendidos en la materia no tienen un criterio uniforme al respecto ya que cada uno de ellos interpreta y analiza de acuerdo a su criterio.

Conclusiones

- Por muy nulo que sea un contrato, en caso de haberse celebrado, producirá una apariencia de tal forma que, salvo que sea destruida, seguirá produciendo los efectos propios del contrato de que se trate, como si fuera válido.
- En los contratos nulos, no opera la restitutio in integrum, el contrato nulo no produce efectos, las consecuencias de la declaración judicial de nulidad tienden a dejar las cosas en el status quo inmediatamente anterior a la celebración del presunto contrato: lo que técnicamente se denomina restitución.
- Se habla de nulidad parcial cuando el contrato contiene una o varias cláusulas ilegales, pese a la validez y adecuación al ordenamiento jurídico del conjunto esencial del mismo. Esto es, el consentimiento, el objeto, la causa y, en su caso, la forma.
- La nulidad del contrato por cualquiera de las 8 causales comprendidas en el artículo 219, Libro II de nuestro Código Civil vigente, se encuentra comprendida dentro de la ineficacia estructural plasmada por la doctrina en general.
- El Código Civil vigente, ha cumplido treinta años de vigencia el 14 de noviembre del año 2014, empero sus instituciones ortodoxas aún siguen inmutables, lo cual contraviene un principio sentado por el derecho romano "mutatis mutandi", es decir, cambiando lo que hay que cambiar, el derecho evoluciona tal cual lo hace la sociedad, ergo es menester actualizar nuestras normas e instituciones a la realidad actual. En resumidas cuentas, todo lo concerniente a la nulidad como una de las causales de invalidez del contrato, es menester se modifique, puesto que "prima facie" existen concepciones intrincadas al respecto.
- Las resoluciones jurisdiccionales respecto a la nulidad, invalidez e ineficacia de los contratos, aún se fundamentan en la teoría doctrinaria del Acto jurídico o contrato muerto, en razón a que existen vacíos y concepciones intrincadas al respecto, contraviniendo la debida fundamentación y motivación de las resoluciones, la misma que se instituye como garantías jurisdiccionales.
- La doctrina nacional, hasta ahora no ha plasmado concepciones

diáfanas respecto a la nulidad e ineficacia estructural del contrato, razón por la cual existen óbices en cuanto a una correcta diferenciación de estas dos.

- La jurisprudencia de cumplimiento obligatorio por todas las instancias, son las Ejecutorias Supremas que se publican trimestralmente en el Diario Oficial "El Peruano", tal cual lo consagra el artículo 22 del D. Legislativo N° 767 (Ley Orgánica del Poder Judicial), empero no se cuenta con Jurisprudencia diáfana que haya diferenciado la nulidad del contrato, respecto a la ineficacia estructural del mismo.
- Algunos magistrados de nuestro Poder Judicial, al igual que muchos abogados litigantes consideran que la Teoría del Acto Jurídico Muerto, es el pilar doctrinario que sustenta la invalidez e ineficacia estructural del mismo.
- Algunos magistrados de nuestro Poder Judicial, al igual que muchos abogados litigantes consideran que la Teoría del Acto Jurídico o contrato inexistente, es el pilar doctrinario que sustenta la invalidez e ineficacia estructural del mismo.
- En Perú existe escasa producción intelectual doctrinaria que diferencia la invalidez y la ineficacia tanto funcional como estructural del contrato, a diferencia de países vecinos como son Argentina o Colombia.
- Existe exigua jurisprudencia respecto a la invalidez, dentro de la cual se hallen tanto la nulidad, anulabilidad e ineficacia estructural y funcional del contrato. Asimismo, es menester glosar que no se cuenta con Precedentes conforme al artículo 400 del Código Procesal Civil, modificado por la Ley N° 29564 que comprendan dichos ítems.
- El pregrado, el postgrado, así como los diversos certámenes jurídicos no siempre incrementan el bagaje de los operadores de derecho respecto a la nulidad como causal de ineficacia estructural del contrato.

Sugerencias

- Es menester que se desarrollen Seminarios, Congresos, Conferencias de Derecho Contractual, a efectos de diferenciar diáfanamente la invalidez e ineficacia del contrato. Puesto que ello permitirá conceptuar íntegramente la nulidad como causal de ineficacia estructural del contrato.
- Es necesario inducir la existencia de conferencias, diplomados, cursos de especialización, o Maestrías que amplíen los alcances de la nulidad como causal de invalidez e ineficacia estructural o funcional del mismo.
- Se debe estimular la producción bibliográfica en el país, respecto a la Nulidad como causal de invalidez e ineficacia estructural del contrato.
- El Código Civil ha devenido en obsoleto, razón por la cual debe modificarse e innovarse, teniendo en cuenta la constante evolución que se viene enmarcando. No hay que olvidar que la doctrina que sirvió de pilar para la dación de nuestro Código Civil vigente es clásica, ergo se emplea doctrina vigente.
- Los currículos de pregrado deben comprender sílabos que estén elaborados en base a doctrina moderna y constantemente deben estar actualizándose; si se analizan los sílabos de pregrado de las Facultad de Derecho de múltiples universidades, se puede percibir que la mayoría están desfasados.
- Los Magistrados que componen las Salas Supremas Civiles permanente y transitorias, así como los jueces superiores que conforman las Salas Superiores Civiles, deben ser hombres de derecho especializados en la materia, es decir, conocedores amplios de Derecho Civil, a efectos si se concrete el aforismo “Iura novit Curia”.
- Es menester que en Perú exista algún precedente conforme lo establece el artículo 400 de nuestro Código Procesal Civil, modificada por la ley N° 29364 que verse sobre la diferenciación entre la Nulidad como causal de Invalidez e ineficacia estructural del contrato.
- Conforme a lo establecido por la ley 30220 (Nueva Ley Universitaria), se deben estimular la elaboración de trabajos de investigación que versen sobre la invalidez e ineficacia del contrato.

CAPÍTULO V

LA NULIDAD DEL CONTRATO EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA POR COVID-19

Como se vio en el capítulo anterior, la equivalencia entre los conceptos de nulidad e ineficacia estructural radicó tanto en sus características doctrinales como en la interpretación que de ambas nociones realizó la mayoría de los expertos consultados. Realizar esta equivalencia, entonces, no solo obedece a un ánimo reformador del Código Civil vigente, sino que también puede acarrear consecuencias beneficiosas en su aplicación con respecto al contexto de la actual pandemia por coronavirus. Si bien, como se vio, la nulidad y la ineficacia estructural se refieren a la presencia de vicios estructurales que motivan la nulidad en principio de estos actos jurídicos, resulta pertinente para el contexto actual el determinar si la irrupción de un hecho extraordinario, como lo es la aparición del coronavirus, constituye una causal de disolución relacionada con los conceptos desarrollados.

Por lo pronto, lo que se ofrece es una revisión doctrinal de las formas en las cuales la pandemia se puede entender como una causal de disolución de los contratos que considera, en principio, la caracterización de la misma como un evento extraordinario, la repercusión que este evento tiene en el equilibro contractual de las partes involucradas, las teorías relacionadas con el desequilibrio contractual y, por último, las recomendaciones que se efectúan, a fin de poder solucionar las diversas problemáticas contractuales que surgen en el contexto de la pandemia global. Por ello, las nociones de nulidad e ineficacia estructural resultan pertinentes de revisar, a fin de determinar si son aplicables al contexto de emergencia sanitaria señalado.

5.1. COVID-19 como un evento extraordinario

Desde hace casi un año, las distintas operaciones sociales se vieron interrumpidas y, en gran parte, modificadas por la irrupción del SARS-COVID-19. Desde finales del 2019, específicamente el 31 de diciembre, se reportó el estallido de esta enfermedad en la ciudad china de Wuhan. Así, a finales de enero del 2020, la Organización Mundial de la Salud clasificó esta enfermedad como una emergencia pública de preocupación internacional que, más adelante, fue clasificada como pandemia. El estallido de esta situación ha significado distintas modificaciones en los procedimientos comerciales a escala internacional. Así, se ha modificado en forma significativa la industria de fabricación de automóviles (Thoms, 2020), la industria de producción de energía solar (Larrabee, 2020), la industria marítima (Lui, 2020) y, además, la elaboración de contratos de suministro y de construcción (Benavides et al., 2020; Sarkodie et al., 2020).

De manera específica, Perú ha tratado de remediar los impactos producidos por la pandemia mediante diversas medidas. En primer lugar, el 15 de marzo se promulgó el Decreto Supremo N.º 040-2020-PCM, que ordenaba el aislamiento social obligatorio para toda la población por un periodo inicial de 15 días que, en base al acontecer de las noticias que informaban sobre la pandemia, se fue extendiendo a lo largo de casi todo el año 2020.

Durante el periodo de aislamiento social, se restringieron las garantías constitucionales y se ordenó que la población no salga de sus casas, salvo para realizar actividades de sustento básicas, como aquellas destinadas a la alimentación, el restablecimiento de la salud o las transacciones bancarias. Lamentablemente, debido al estado poco desarrollado del sistema de salud peruano, no toda la población pudo acceder a los servicios de salud, en vista de que no se contó con un número adecuado de camas o con el acceso satisfactorio a la Unidad de Cuidados Intensivos.

Con respecto al impacto que la pandemia tuvo en las transacciones comerciales, fue evidente el hecho de que se generó una situación de desconcierto en la cual, por la novedad de la misma, no se pudo determinar a ciencia cierta si, en el caso de los contratos, estos se debían mantener o si, por el contrario, el nuevo escenario planteado por el COVID-19 admitía su modificación, nulidad o anulación. De este modo, se generó un contexto en el cual hubo contratos que no se pudieron cumplir, las actividades industriales y mineras se vieron paralizadas, las bolsas de valores dieron resultados a la baja, etc. Bajo este escenario, Cieza (2020) planteó la posibilidad de considerar si los contratos pactados en un contexto distinto del de la pandemia, se pueden exigir en su cumplimiento o si se pueden modificar en vista del nuevo escenario. Para ello, plantea en primer término si es que la aparición de la pandemia por COVID-19 constituye, de acuerdo con el artículo 1441 del Código Civil peruano, un evento entendido como extraordinario o imprevisible. Su posición al respecto parte de la interpretación de que la pandemia por coronavirus sí constituye un evento extraordinario e imprevisible, pues la prueba fundamental para ello lo constituiría el decreto de urgencia que ordena el aislamiento social obligatorio. En ese sentido, siguiendo la interpretación de Cieza (2020), la irrupción de la pandemia con respecto a la posibilidad de mantenimiento de los negocios jurídicos podría considerarse como un *factum principis*, en vista de que la situación que motiva la posible anulación de los contratos sería el decreto de urgencia decretado por el Estado peruano.

La pandemia por coronavirus, entonces, constituiría un hecho extraordinario, pues ninguna persona pudo prever que a inicios del 2020 se produciría una situación en la cual el Estado restringiría la libre movilización de las personas e, incluso, instauraría un toque de queda nocturno en sus esfuerzos por paliar los efectos de la enfermedad. Por todo ello, "no era posible advertir con un grado razonable de información que el COVID-19 iba a variar todos los hábitos del ser humano a nivel mundial" (Cieza, 2020, p. 46). Por este motivo, la situación que la pandemia global plantea es una en la cual se tiene un hecho imprevisible que no se contempla dentro de la esfera de control de las personas y, por lo mismo, de las partes que celebraron un contrato previo al estallido de la misma. Dado que la esfera de control, entendida como el mecanismo por el que los hechos pueden ser previstos por las partes del contrato, no pudo incluir el estallido de la pandemia, a los sujetos que forman parte de ellos, en conclusión, no se les puede obligar a efectuar las prestaciones de los contratos, de forma tal que se debe ejecutar lo planteado por los artículos 1315 y 1316 del Código Civil peruano. De acuerdo con ello, se indica lo siguiente:

Artículo 1315. Caso fortuito o fuerza mayor es la causa no imputable, consistente en un evento extraordinario, imprevisible e irresistible, que impide la ejecución de la obligación o determina su cumplimiento parcial, tardío o defectuoso.

Artículo 1316. La obligación se extingue si la prestación no se ejecuta por causa no imputable al deudor. (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 2015, p. 435)

Por otro lado, Cieza (2020) indica que, con respecto a la determinación, los rasgos extraordinarios e imprevisibles de un contexto determinado, se debe prestar especial atención al caso concreto en el cual se produce el daño por parte del evento extraordinario. De acuerdo con lo señalado por De Trazegnies (2016), se debe tener en cuenta si es que el daño efectuado se produjo como parte de las actividades cotidianas del agente que provo-

có dicho daño o si el daño fue efectuado en circunstancias fuera del control del agente dañante. La posición que adopta es que, en el caso de que el perjuicio efectuado no se encuentre dentro de la esfera del control del agente dañante, entonces se debe considerar que se está frente a un caso de fuerza mayor o de un evento fortuito. Más aún, es lícito contemplar que, frente a casos de esta naturaleza, el agente considerado como dañino no solo no pudo impedir el daño, sino que este, de por sí, fue imposible de impedir y, por ello, se delimita que el caso pertenece al ámbito de lo extraordinario.

5.2. Pandemia y equilibrio contractual

Por otro lado, la incertidumbre que el contexto de la pandemia motiva en la celebración o anulación de los contratos, se relaciona con el grado según el cual, desde la perspectiva del derecho privado, este es capaz de intervenir sobre la voluntad de las partes que celebran los actos jurídicos o si, por el contrario, el contexto de la pandemia, en tanto evento extraordinario, puede resolver el contrato, en vista de que se ha modificado el contexto original en el cual este se formuló. Para poder determinar esto, Cieza (2020) considera que un aspecto a tomar en cuenta consiste en la interpretación que, según las circunstancias planteadas, se le pueda otorgar al artículo 62 de la constitución. Este artículo versa sobre la libertad que tienen las partes que celebran un contrato para hacerlo en forma válida y de acuerdo con la legislación vigente. Este artículo delimita, por ello, el principio del *pacta sunt servanda*, es decir, el principio por el cual ninguna norma más allá de la voluntad de las partes que acordaron el contrato puede modificar los términos del mismo, siempre que estos cumplan con lo señalado en la normativa en la cual fueron elaborados.

Sin embargo, dentro de la academia jurisprudencial se han elaborado posturas como la de Cárdenas (2000), quien expone una perspectiva restrictiva del principio de libertad de las partes. De acuerdo con ella, cuando el artículo 62 de la Constitución se refiere a las leyes y disposiciones que no

pueden afectar lo pactado en el acto jurídico, se refiere sólo a las normas supletorias. Sin embargo, existen excepciones en las cuales, en beneficio del bien común de la ciudadanía, es lícito que el Estado intervenga en el contenido de los contratos. Por ello, Cárdenas (2000) señala que, cuando el contexto social pone en crisis la estabilidad de aquellas normas que se encargan de salvaguardar el interés nacional, se puede recurrir al artículo 1355 del Código Civil, el cual establece, como regla y límites de la contratación, que "la ley, por consideraciones de interés social, público o ético puede imponer reglas o establecer limitaciones al contenido de los contratos" (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 2015, p. 480). Frente a esta situación, Cieza (2020) considera que se debe desarrollar el concepto del equilibrio contractual para verificar si es que se deben mantener las condiciones en las cuales un contrato fue elaborado y, así, determinar si es que el cambio producido por causas extraordinarias, como puede ser la pandemia por coronavirus, motiva o no el cumplimiento de las cláusulas de estos actos jurídicos.

De este modo, se tiene que el equilibrio contractual, en condiciones normales, busca que, para la ejecución de un contrato, se mantengan las mismas condiciones sociales y las mismas circunstancias en las cuales éste se originó. El equilibrio contractual, sin embargo, se contempla en los casos en donde las condiciones en las que se gestó el contrato y las condiciones en las que este debe ser ejecutado, son las mismas y no han variado. Por ello, de acuerdo con Cieza (2020), "para que haya equilibrio contractual es importante que las circunstancias en la ejecución sean similares o las mismas que se dieron al momento de la celebración del contrato" (p. 50). Además de esto, para que se pueda preservar el principio de equilibro contractual, se requiere que el cumplimiento de la prestación se efectúe en condiciones por las cuales este sea oneroso, es decir, que implica un acuerdo de conmutación recíproco entre las partes.

Como se podrá adivinar, el impacto del coronavirus, en principio, implica que se formule una alteración de las circunstancias, de forma tal que aque-

llas en las cuales se celebró el contrato ya no son las mismas que motivan su ejecución. Este cambio constituye una alteración de las circunstancias dentro de las cuales, la exigencia hacia las partes, por cumplir con las cláusulas del contrato, se vuelve injusta e inequitativa, pues motiva situaciones en las que, por lo menos, una de las partes se ve impedida de cumplir con las estipulaciones del acto jurídico, en vista de que las condiciones que motivaron su celebración han variado notablemente.

Frente a estos casos, la doctrina ha formulado escenarios que puedan responder a esta eventualidad, dentro de los cuales se incluyen los casos de lesión, onerosidad excesiva e imposibilidad sobreviniente. En el caso de Cieza (2020), este elabora respecto de la onerosidad excesiva y señala que esta resulta de la intervención del Estado por medio del mencionado artículo 1355 del Código Civil. De este modo, recalca que la intervención del Estado en situaciones extraordinarias, que impliquen la imposibilidad de la ejecución del equilibrio contractual, no solo es posible de ejecutar, sino que es imperativo hacerlo, pues se trata de una situación que, además de extraordinaria, representa una medida para salvaguardar el interés público.

En la opinión de Chang (2020), sin embargo, a pesar de que este contempla una perspectiva menos binaria con respecto a las medidas que se puedan tomar en el caso de que la pandemia por coronavirus constituya una circunstancia extraordinaria, concuerda con Cieza (2020) en que la irrupción de la pandemia constituye una causal de excusa contractual sobre la cual, dependiendo del tipo de contrato que las partes hayan celebrado, se podrán tomar distintas medidas. Se adopta esta perspectiva, porque los efectos que pueden surgir de considerar a la pandemia como una causal de excusa contractual son diferentes. De acuerdo con Chang (2020), se debe razonar si la irrupción de la pandemia, en tanto evento extraordinario, ha motivado diferentes efectos, ya sea, por ejemplo, frustración de propósito o la pérdida del valor de la contraprestación. También, se debe tener en cuenta que, para cada uno de estos efectos, se pueden aplicar distintas

teorías.

Además, menciona que la variedad entre las distintas teorías motiva, a su vez, que no se cuente con una teoría unificada que abarque los posibles escenarios de excusa contractual y, por último, que los efectos de considerar al COVID-19 como evento extraordinario puede dar lugar a distintas medidas a ejecutar. Sin embargo, Chang (2020) considera que, a pesar de que existen diferentes procedimientos y efectos por parte de la irrupción del coronavirus, con respecto a la modalidad de la onerosidad excesiva, se puede vislumbrar que este recurso suele presentar los mismos presupuestos que, en una perspectiva comparativa, se puede equiparar al actual contexto de la pandemia. Dentro de los presupuestos que menciona, el autor señala que estos suelen ser:

(1) Que el evento esté más allá del control del deudor, (2) que no haya podido ser tomado en cuenta al momento de la suscripción del contrato, (3) que no haya podido evitar o superar el evento o sus consecuencias, y (4) que no haya asumido el riesgo. (p. 171)

Por todo ello, es posible indicar que, tanto en los casos de Cieza (2020) como de Chang (2020), la irrupción de la pandemia por COVID- 19, se entiende como un evento extraordinario que, al diferenciar entre el contexto en el cual se produjo el acto jurídico y el contexto en el cual este debe ser ejecutado, motiva que se rompa el equilibrio contractual entre las partes y se produzca una situación de onerosidad excesiva en la cual, por lo menos, una de las partes se ve impedida de cumplir con las cláusulas estipuladas en el contrato. Con la enumeración de causales por las cuales una de las partes se puede ver impedida de realizar esto, por parte de Chang (2020), es que la postura de Cieza (2020) con respecto a la intervención del Estado en la resolución de situaciones de onerosidad excesiva se puede ver reforzada no solo por estar contemplada en la Carta Magna peruana y en el Código Civil, sino porque dicha intervención, al efectuarse en un contexto extraordinario, busca salvaguardar el bienestar común

de la población.

Esta posición, que puede diferir de la perspectiva heterogénea de Chang (2020), al considerar las diferencias particulares de los contratos y de los efectos que estas pueden tener, finalmente concuerda con la de su contemporáneo, en tanto que constituyen medidas por las cuales los contratos son lícitos de anularse frente a una situación que no solo no pudo ser contemplada por ninguna de las partes, sino que, por este motivo, origina un contexto en el cual se ha roto el equilibrio contractual. Por este motivo, resulta pertinente evaluar las distintas teorías sobre las cuales se puede resolver esta situación, a fin de verificar cuál se puede acomodar mejor con la legislación peruana.

5.3. Teorías sobre el desequilibrio contractual

En concordancia con lo expuesto por Chang (2020), para cada tipo de contrato le corresponde un determinado curso a seguir. Dado que no todos los contratos se celebraron en las mismas circunstancias —aunque por el caso que se está desarrollando, es posible suponer que, por lo menos, la mayoría de ellos fueron pactados en condiciones diferentes de las de la pandemia—, se hace necesario reconocer que para evaluar las distintas teorías que pueden hacer frente a la situación de desequilibrio contractual, se puede convenir en el hecho de que esta diversidad de teorías se corresponde con un contexto en el cual, las partes que conforman un contrato, buscan delimitar, en la medida de lo posible, los riesgos que pueden asumir frente a la eventualidad de la posible disolución del acto jurídico.

Si bien la irrupción de la pandemia por coronavirus no pudo ser contemplada de ningún modo, la distribución del riesgo del incumplimiento constituye un procedimiento estándar, que busca la mejor resolución para las partes frente a un posible desequilibrio. Esto se corresponde con lo señalado por Tamani (2005), cuando indica que esta medida

Se convierte, precisamente en cuanto modelo de organización de intereses, también en un plano de distribución de riesgos contractuales: de modo que su elección es ya de por sí un signo revelador de cómo las partes quieren distribuir el riesgo del incumplimiento y de la sobreviniencia relevante, es decir, de cómo quieren regular la economía de su contrato. (p. 202)

5.3.1. Teoría de la presuposición

De acuerdo con lo señalado por De la Puente y Lavalle (2007), la figura de la presuposición constituye "una limitación de la voluntad que no se desenvuelve hasta el punto de transformarse en una condición" (p. 562), lo cual implica que se trata de las motivaciones que impulsan al sujeto, sobre la base de su estado de ánimo, a efectuar un acto jurídico, de forma tal que dicha motivación es caracterizada como de certidumbre, al prever que dichas circunstancias se pueden manifestar, es decir, la presuposición se refiere a la representación mental que tuvieron los agentes con respecto a las expectativas que esperan que se manifiesten y que tuvieron lugar al momento de celebrar un contrato. Por este motivo, en el caso de que las expectativas representadas mentalmente por las partes no se manifiesten o se vean alteradas por el devenir de los acontecimientos, se presenta entonces una situación de desequilibrio contractual.

5.3.2. Teoría de la base jurídica del negocio jurídico

De acuerdo con Tamani (2005), la base del negocio jurídico también contempla la representación mental de las partes, y se refiere a aquella que se efectúa cuando se termina la celebración de un determinado negocio jurídico, el cual fue conocido totalmente por las partes que lo celebraron y, por ello, no fue rechazado por ninguna de ellas. Esta teoría se origina por la necesidad de que queden resueltas las dudas que presenta la teoría de la presuposición, en cuanto a la diferenciación entre los motivos de las partes y la representación mental que estas realizan, con respecto a las

expectativas que tienen sobre el negocio jurídico. De este modo, la teoría intenta distinguir entre la representación mental que las partes efectúan al momento de constituir el negocio jurídico y la voluntad que dichas partes pueden poseer, también, para celebrar los contratos.

Por otro lado, la teoría también busca establecer un modelo sobre el cual se comprenda el contexto en el cual se celebró el acto jurídico, y se espera que las expectativas que surgen de él se mantengan.

A. La demanda de resolución del contrato

Dentro de la base jurídica del negocio jurídico, se contempla la posibilidad de que existan circunstancias en las cuales una de las partes posee la potestad para resolver el contrato. Según la opinión de Cieza (2020), la parte demandada tiene el derecho de modificar las cláusulas del contrato si es que esta medida busca equilibrar la proporción de defensa de las partes en contextos en los cuales el equilibrio entre ambas se pueda ver alterado, como puede ser una circunstancia extraordinaria como la pandemia por Covid-19.

5.3.3. Teoría de la cláusula rebuc sic stantibus

La teoría del *rebuc sic stantibus* sostiene, precisamente, que al momento en que las circunstancias en las cuales el acto jurídico fue celebrado cambian, entonces también se debe modificar dicho acto jurídico. De este modo, es posible que, frente a este cambio, alguna de las partes haya resultado especialmente afectada y no pueda cumplir con las obligaciones que el contrato estipula. Para poder remediar la falta de equidad que esta situación genera, el *rebuc sic stantibus* busca que la parte afectada pueda solicitar que los términos del contrato se modifiquen a su favor, pero siempre que se mantenga la equidad de la potestad entre las partes. Este procedimiento, además de mantener la equidad, busca restablecer las situaciones en las

cuales el contrato original fue producido, dado que, de lo contrario, es decir, de mantenerse el cambio de situación que dio origen al contrato, esto constituiría un contexto que contravendría tanto al principio de equidad que esta teoría busca asentar como a la buena fe entre las partes involucradas. Por este motivo, Cieza (2020) indica que "causaría repulsa al derecho una situación como esa, en la cual el acreedor resulte desproporcionadamente beneficiado y el deudor excesivamente perjudicado" (p. 58). Por otro lado, esta teoría busca constituir un límite al principio del *pacta sunt servanda*, el cual se refiere a la obligatoriedad de las partes por cumplir con las cláusulas estipuladas en los actos jurídicos.

5.3.4. Teoría de la imprevisión

De acuerdo con De la Puente y Lavalle (2007), la teoría de la imprevisión busca establecer que, frente a un cambio de la situación en la cual las partes accedieron a celebrar un contrato, en ese caso las cláusulas del mismo deben efectuar se forma distinta en vista del cambio de las circunstancias. Frente a este contexto, es lícita la intervención de un juez si es que las modificaciones en el contexto pactado así lo requieren. De este modo, la teoría de la imprevisión busca recoger el hecho de que la situación que modificó el contexto en el cual fue celebrado el contrato fue un hecho imprevisto y no pudo ser contemplado por ninguna de las partes que celebraron el acto jurídico. Por ello, se considera que no se puede dar el hecho de que una de las partes se vea sumamente beneficiada ni que, por lo contrario, alguna de ellas se vea gravemente perjudicada. Es decir, a ambas partes se las exime de la responsabilidad frente a la aparición del hecho que modificó las condiciones del contrato.

5.3.5. Teoría de la excesiva onerosidad de la prestación

Esta teoría es la que, actualmente, se contempla en el código civil frente a situaciones que, por el cambio del contexto original del contrato, motivan la falta de equidad entre las partes. De acuerdo con De la Puente y Lavalle

(2007), esta teoría busca aplicarse sobre actos jurídicos cuya extensión sea de ejecución continuada y en casos en los cuales el hecho o circunstancia extraordinario motiva que el cumplimiento de las cláusulas por, al menos, una de las partes, resulte sumamente onerosa. Como parte de esta teoría, una noción que resulta sumamente pertinente es la de la equidad, pues la situación de excesiva onerosidad se produce, precisamente, cuando surge una situación en la cual un hecho fortuito ha resquebrajado la equidad entre las partes. Con respecto a esta noción, se tiene que la equidad corresponde a la operación según la cual el ejercicio de la justicia busca adaptarse a la situación particular de los sujetos con el propósito de que su aplicación no se traduzca en una forma de injusticia. La equidad, por ello, busca mantener el equilibrio entre los intereses de las partes como parte de la esencia del acto jurídico.

5.3.6. Teoría de la frustración del contrato

De acuerdo con Forno (2020), la teoría de la frustración no es tan popular como lo es la teoría de excesiva onerosidad. De hecho, esta teoría puede presentar cierta oposición por contraponerse en forma superficial al principio del *pacta sunt servanda*, es decir, a la obligatoriedad de las partes por cumplir con las cláusulas del contrato. En forma general, se tiene que, frente a la aparición de una circunstancia, cuya causa no se puede atribuir a alguna de las partes del acto jurídico, y la cual motiva que la prestación ya no sea útil para alguna de ellas, se le pone fin a la celebración del contrato o se propone la modificación de sus partes para adecuarse al nuevo contexto dado. Con respecto al tipo de eventos que pueden significar la frustración del contrato, Forno (2020) indica que se deben dar una serie de características para que se pueda declarar la frustración del contrato, las cuales, como se podrá comprobar, se corresponden con el contexto de la actual pandemia por Covid-19. Por lo general, cuando las partes buscan celebrar un contrato, cada parte busca asumir los costos que, eventualmente, estas podrían afrontar en el transcurso de la puesta en efecto del acto jurídico. Esto es así porque es posible que, tras la celebración del contrato, se den

una serie de circunstancias que pueden dificultar el cumplimiento de las cláusulas del mismo. Por ejemplo, es posible que una de las prestaciones se vuelva, para alguna de las partes, muy onerosa, imposible de cumplir o que deje de ser útil para alguna de las partes. Este tipo de situaciones, como se vio anteriormente, están contempladas en la constatación de distribución de riesgos, siempre que estos puedan ser razonablemente previstos por las partes. En el caso de la actual pandemia por Covid-19, esta situación no puede constituir una eventualidad previsible por alguna de ellas, con lo cual se quiebra el criterio según el cual las circunstancias previstas en la distribución de riesgos deben ser razonables. Por ello, para poder efectuar la teoría de la frustración del contrato, se debe tener una situación en la cual se contemplen las siguientes características:

1. En principio, la circunstancia que motiva la falta de equidad entre las partes no puede ser atribuida a ninguna de ellas. Este caso es fácilmente atribuible a la situación actual de la pandemia pues, aun cuando existen teorías conspirativas según las cuales el coronavirus es una enfermedad creada en un laboratorio (Lewis, 2020), resultaría virtualmente imposible que la aparición de la pandemia se pueda atribuir a alguna de las partes que celebraron un determinado negocio jurídico.

2. Por otro lado, es necesario que el acreedor no cuente con la capacidad para resistir el evento fortuito. Dado que, en los negocios jurídicos, la capacidad para la resiliencia de las partes suele sustentarse en base a los medios económicos de los cuales disponen, es lícito suponer que, en el contexto actual de la pandemia global muchas de las partes se hayan visto afectadas de tal modo que no puedan resistir a este evento fortuito. Lo anterior se puede sustentar en base a las cifras otorgadas por el World Bank Group (2020), según las cuales el contexto actual constituye la "recesión global más profunda desde la segunda guerra mundial" (p. XV).

3. Además, el evento en cuestión debe constituir un hecho extraordinario, de forma tal que sea complicado, si no imposible de poder preverse por alguna de las partes. Por este motivo es que esta clase de eventos no suelen estar contemplados dentro de las cláusulas de los contratos y, por ello, las partes no están obligadas a asumir los costos que estos eventos puedan suponer, lo cual supone una excepción al principio de *pacta sunt servanda*.

4. Por último, el evento fortuito se debe producir después de que las partes hayan celebrado el contrato. En los casos en los cuales el evento fortuito se produce antes, se debe contemplar si es que las partes que celebraron el acto jurídico conocían de su existencia o no. Dependiendo de esta situación es que se podrán tomar otras medidas contempladas en la legislación vigente.

5.4. Conclusiones

De acuerdo a lo señalado por Cieza (2020), se tiene que, en cuanto a la resolución de contratos, la legislación vigente contempla como solución a los casos de excesiva onerosidad que las prestaciones contempladas en el contrato sean modificadas por un juez o, en su defecto, que el contrato sea resuelto. Sin embargo, debido al contexto actual de la pandemia por Covid-19 y al hecho de que gran parte de las instituciones no se encuentran en funcionamiento, el autor considera que se puede adoptar un mecanismo más práctico para la resolución de casos no contemplados en la irrupción de situaciones extraordinarias que afectan la prestación y equidad de las partes involucradas. Por ello, propuso la figura de la renegociación del contrato el lícita de poder resolverse en forma privada, en virtud de la autonomía de las partes, y en forma extrajudicial. Si bien esto atenta contra el principio del *pacta sunt servanda*, se puede hacer una excepción considerando que la pandemia por Covid-19 constituye un evento extraordinario que motiva una posible falta de equidad entre las partes y que, al momento de redactar el artículo, no contemplaba la resolución judicial por encon-

trarse estas vías con falta de disponibilidad. Por ello, se propuso un tipo de resolución entre las partes que se pueda realizar atendiendo a este contexto de forma rápida y práctica. De este modo, el autor (2020) indica que

> se debe regular, en primer término, la figura de la renegociación del contrato de manera extrajudicial, para que las partes, en virtud de su autonomía privada, puedan adecuar el acuerdo a una ecuación que alcance la equidad y restablezca el equilibrio contractual, entendiendo al contrato como una operación económica. (p. 91)

En el caso de que las partes no pudieran resolver las cláusulas del mismo que ocasionan un desequilibro de poderes entre ellas, es posible que una de ellas pueda recurrir a la asistencia de un organismo arbitral para que sea un juez el que adecue los términos del acto jurídico. Aun así, en un contexto como el actual, el cual constituye una situación imprevista y que ha afectado a gran parte de la humanidad, se hace necesario que las disposiciones legales se adecuen a este tipo de realidad, de forma tal que se pueda ejercer un tipo de justicia mucho más específico en consideración del actual contexto. Aun así, existen casos en los cuales los mecanismos legales son lícitos de emplear, como aquel de la excesiva onerosidad en la prestación que, de acuerdo a algunas posturas, busca extraerse. Es precisamente el reconocimiento de la diferencia entre los poderes con que cuentan las partes en vista de la irrupción de un evento extraordinario lo que permite que se puedan realizar cambios necesarios en la adopción de un mayor sentido de equidad entre las mismas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arias-Schreiber, M. (1986). *Exégesis del Código Civil peruano de 1984. Contratos: Parte General*. Ediciones Studium

Barnett, R. (2004). Una teoría del consentimiento contractual. *THEMIS: Revista de Derecho, 49*, 47-79. http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/8568

Benavides Galvis, C., Morán, J.A., & O'Brien, J.P. (2020). *Coronavirus outbreak: global guide to force majeure and international commercial contracts.* https://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2020/03/coronavirus-outbreak-global-guide

Betti, E. (1975). *Interpretación de la Ley y de los Actos Jurídicos*. Editorial Revista de Derecho Privado.

Betti, E. (2001). *Teoría general del negocio jurídico.* ARA Editores

Bianca, M. (1984). *Diritto Civile. - Il Contratto*. Giuffre Editore

Cárdenas, C. (2000). La supuesta santidad de los contratos y el artículo 62 de la Constitución Política del Perú. En *Contratación contemporánea. Teoría general y principios*. Palestra y Temis Editores

Castillo, M. (2015). Concepto y formación del contrato. En Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. Código Civil. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos

Castro y Bravo, F. (1997). *El negocio jurídico*. Civitas

Chang, G. (2020). Frustración del cumplimiento contractual por evento extraordinario: Una construcción desde el *Civil Law*. En Facultad de Derecho de la PUCP. *Derecho de los Desastres: Covid-19*. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú

Cieza, J. (2020). El Covid-19 y el cambio de circunstancias a nivel contractual. Un estudio preliminar. En Facultad de Derecho de la PUCP. *Derecho de los Desastres: Covid-19*. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú

Coca, S. (2020). La interpretación del acto jurídico. *Pasión por el derecho*. https://lpderecho.pe/interpretacion-acto-juridico/

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (2010). *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. Sección de Servicios en Inglés, Publicaciones y Biblioteca, Oficina de las Naciones Unidas en Viena

De la Puente y Lavalle, M. (2003). Influencia del Código Civil italiano en los libros de obligaciones y contratos en la codificación peruana. En *Estudios sobre el contrato en general. Por los sesenta años del Código Civil Italiano (1942-2002)*. ARA Editores

De la Puente y Lavalle, M. (2007). El contrato en general. Comentarios a la sección primera del libro VII del Código Civil, t. II. Palestra Editores

De los Mozos, J. L. (1987). *El Negocio Jurídico: Estudio de Derecho Civil*. Montecorvo

De Trazegnies, F. (2016). *La responsabilidad extracontractual*. ARA Editores E.I.R.L.

Emanuelle, V. (2020). *Codice civile*. Altalex

Escobar, F. (2002). El contrato y los efectos reales. Análisis del sistema de transferencia de propiedad adoptado por el Código Civil peruano. *Ius et Veritas, 13*(25), 46-60. http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/16197

Escobar, F. (2015). La muerte de la buena fe registral. *THEMIS Revista de Derecho*, *67*, 321-332. http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/14478

Fernández Cruz, G. (2002). Introducción al estudio de la interpretación en el Código Civil Peruano. *Derecho & Sociedad*, 19, 146-164. http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoysociedad/article/view/17249

Flores, P. (2018). El contrato y el acto jurídico en el Código Civil peruano. Repaso sucinto de su interconexión jurídica. *Pasión por el derecho*. https://lpderecho.pe/contrato-acto-juridico-codigo-civil-peruano-interconexion-juridica/

Forno, H. (1993). El contrato con efectos reales. *Ius et Veritas*, 4(7), 77-87. http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/15396

Forno, H. (2020). *Frustración en los tiempos del coronavirus: una apología a la frustración del fin del contrato*. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú

Garrido, R.F. y Zago, J.A. (1998). *Contratos civiles y comerciales*. Editorial Universidad

Larrabee, T. M. (2020). Force majeure: what does the coronavirus mean for your solar contract? En *Solar Power World*, 10 de marzo. https://www.solarpowerworldonline.com/2020/03/force-majeure-what-does-the-coronavirus-mean-for-your-solar-contract/

León Barandiarán, J. (1983). *Curso del Acto Jurídico*. Imprenta de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Lewis, T. (2020, October 12th). Eight Persistent COVID-19 Myths and Why People Believe Them. *Scientific American*. https://www.scientificamerican.com/article/eight-persistent-covid-19-myths-and-why-people-believe-them/

Lui, M., Chu, P., Whitehouse, S., Rota, M., Timms, L., & Webster, G.

(2020). Coronavirus: how can luxury brands manage commercial risk across Asia and Europe? En *Withersworldwide*, 4 de marzo. https://www.mondaq.com/uk/international-trade-investment/902278/coronavirus-how-can-luxury-brands-manage-commercial-risk-across-asia-and-europe

Messineo, F. (2007). *Doctrina general del contrato*. ARA Editores E.I.R.L.

Mosset, J. (1988). *Contratos*. EDIAR Sociedad Anónima Editora

Paz, A. (2014). *La acción de nulidad y la impugnación de los acuerdos societarios, legitimación, procesos y caducidad en la Ley general de sociedades* [Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio institucional. http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/5611

Rodríguez, J. (2011). El principio de conservación del contrato como canon hermenéutico. *Revista de la Facultad de Derecho*, *31*, 261-280. https://revista.fder.edu.uy/index.php/rfd/article/view/60

Romero, L. (1999). *Derecho de los Contratos en el Código Civil Peruano. Teoría General de los Contratos*. Editora Fecat

Saavedra, R. (2013). Una visión comparada de la definición del contrato. Notas sobre las diferencias entre los sistemas jurídicos de la tradición jurídica occidental. *Ius et Veritas*, 46, 186-203. http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/11967

Sacco, R. (1992). Il contratto in generale. *Atti del Congresso I cinquant'anni del Codice civile*. Giuffrè

Santa Cruz, A. (2016). Los contratos comerciales: Efectos en la aplicación de las normas tributarias. *Quipukamayoc, Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, *24*(45), 151-159. DOI: https://doi.org/10.15381/quipu.v24i45.12477

Sarkodie, K., Chan, G. Y. M., Harris, C. E., & López Ortiz, A. (2020). Coronavirus COVID-2019: construction, frustration, force ma-

jeure – What does contract law day? *Mayer Brown*, 11 de marzo. https://www.mayerbrown.com/en/perspectives-events/publications/2020/03/coronavirus-covid19-construction-frustration-force-majeure-what-does-contract-law-say

Soria, A. (2010). El Contrato de Agencia Comercial. *Derecho & Sociedad*, 35, 179-188. http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoysociedad/article/download/13275/13921/.

Stolfi, G. (1959). *Teoría del negocio jurídico, Volumen 39 de Manuales de derecho, economía hacienda: Serie B, monografías fundamentales de derecho privado y público*. Revista de Derecho Privado

Taboada, L. (1988). Causales de nulidad del acto jurídico. *THEMIS Revista de Derecho*, (11), 71-76. http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/10746

Tamani, C. (2005). Contrato, operación económica y equilibrio contractual. *Actualidad Civil, volumen 2*. Instituto Pacífico

Thoms, A. (2020). Coronavirus: a global guide to force majeure and mitigating measures on supply chains. En *Baker McKenzie*, 10 de marzo https://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2020/03/coronavirus-a-global-guide-to-force-majeure

World Bank Group. (2020). *Global Economic Prospects June 2020*. International Bank for Reconstruction and Development

Zusman, S. (1993). Teoría de la invalidez y la ineficacia. *Ius et Veritas*, 4(7), 159-167. http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/15405



EDITORIAL
NAVEGANTE