

CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA ALTERACIÓN SOBREVENIDA DE LAS CIRCUNSTANCIAS CONTRACTUALES EN EL DERECHO COMPARADO* ENRIQUE URDANETA FONTIVEROS**

SUMARIO

I. Introducción. II. La imprevisión contractual en el *common law*. A. Derecho inglés. B. Derecho norteamericano. C. Cláusulas de *hardship*. III. La teoría de la imprevisión en los países de derecho civil. A. Noción. B. Recepción legislativa C. Requisitos para su aplicación 1. Excesiva onerosidad. 2. Onerosidad sobrevenida. 3. Evento extraordinario e imprevisible. 4. Contrato de tracto sucesivo o de ejecución diferida. 5. Contrato conmutativo y no aleatorio. 6. No se aplica al álea propio del contrato. 7. Falta de dolo o culpa por parte del perjudicado. 8. No procede en caso de mora. D. Efectos. 1. Terminación del contrato. 2. Revisión del contrato. 2.1 Derecho comparado. 2.2 Reforma de 2016 del Código Civil francés. 2.3 *Soft law*. IV. Comentario final.

* Versión escrita de la exposición del profesor Enrique Urdaneta Fontiveros el 4 de junio de 2020 en el Foro sobre la Teoría de la Imprevisión a la llegada del COVID-19 organizado por la Academia de Ciencias Políticas y Sociales.

** Profesor Titular de Derecho Civil en la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello (Caracas). Individuo de Número de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales.

I. INTRODUCCION

Puede ocurrir que el COVID-19, o las medidas gubernamentales adoptadas para contener y evitar el contagio de la enfermedad, no determinen una imposibilidad absoluta de cumplir el contrato, sino que tornen su ejecución excesivamente onerosa. Por ejemplo, el deudor de un contrato de suministro que para poder atender los pedidos de sus clientes, ante el cierre parcial de las fronteras o una medida de cuarentena, tenga que adquirir los productos en otros países a precios muy superiores con lo cual se encarece desmedidamente el costo de su prestación; o una empresa que se haya comprometido a construir una planta industrial en un país cuyas autoridades hayan adoptado nuevas reglas de seguridad o sanitarias para evitar el contagio de la enfermedad. Las nuevas reglas imponen el rediseño de las instalaciones u obligan al constructor a adquirir nuevos equipos, maquinarias o componentes adicionales para satisfacer las exigencias gubernamentales, con lo cual su prestación se vuelve excesivamente onerosa. En esta exposición me referiré - en forma sumaria - a las soluciones que ofrece el Derecho comparado para enfrentar situaciones como las antes descritas en la contratación civil y mercantil.

II. LA IMPREVISIÓN CONTRACTUAL EN EL *COMMON LAW*

El *common law* no consagra un régimen legal favorable a la resolución del contrato con la consiguiente liberación del deudor, o a la revisión de las cláusulas contractuales, en caso de cambio de circunstancias, excesiva onerosidad o *hardship*.

A. Derecho inglés

En el Derecho inglés, como principio de carácter general, el hecho de que la ejecución del contrato se vuelva más onerosa, incluso notablemente más onerosa, no libera al deudor de responsabilidad por incumplimiento. Por tanto, aun cuando sobrevengan hechos imprevistos que le impongan sacrificios mucho mayores, en razón de la aplicación estricta del principio *pacta sunt servanda* o *sanctity of the contract*, el deudor tiene que cumplir el contrato.

La regla *absolute contracts* que se mantuvo inalterada durante mucho tiempo tuvo su máxima expresión en la decisión dictada por el *King's Bench* el 26 de marzo de 1647 en el célebre caso *Paradine v. Jane*¹. Los hechos que dieron lugar a esta decisión hacen referencia a un contrato por el cual Paradine había dado en arrendamiento unas tierras a Jane y le reclamaba el pago de los cánones atrasados. El arrendatario demandado alegó que las tierras habían sido invadidas por el príncipe Rupert de Alemania durante la Guerra Civil, lo que le había impedido aprovecharlas. En su decisión, el Alto Tribunal obligó al arrendatario a cumplir no obstante haberse hecho imposible el cumplimiento por un hecho absolutamente fuera del control del deudor. Como esta situación no había sido contemplada en el contrato como un riesgo asumido por el arrendatario, el tribunal lo condenó a pagar los cánones adeudados. En su decisión el *King's Bench* dejó establecido que “*la parte que mediante su propio contrato crea una obligación o carga sobre sí, está obligada a cumplirla si puede, a pesar de cualquier accidente de inevitable necesidad, porque pudo haber proveído contra él en el contrato*”.

Para atemperar la rigidez de la regla *absolute contracts*, la jurisprudencia desarrolló la doctrina de la frustración del contrato². Los

¹ *Paradine v. Jane*, King's Bench, 82 Eng. Rep. 897 (1647).

² Bajo el concepto de *frustration of contract*, el Derecho inglés engloba al menos tres situaciones diferentes: 1) el caso en el cual el cumplimiento se hace imposible; 2) el caso en el cual el cumplimiento se ha tornado extremadamente oneroso o dificultoso; y 3) el caso en el que la contraprestación ha perdido su valor para el acreedor (*frustration of purpose*). Estos tres supuestos tienen como denominador común la circunstancia de que el vínculo inicial tal como fue negociado (*bargain*) se ha alterado sobrevenidamente por razones que escapan al control de los contratantes. Para un análisis completo de la exoneración de la responsabilidad contractual por incumplimiento y de la doctrina de la frustración del contrato en el

tribunales ingleses reconocieron que la frustración absoluta del fin del contrato constituye base suficiente para dar por terminado el contrato. Existe frustración del fin del contrato (*frustration of purpose*), se afirma, cuando sobrevienen eventos extraordinarios e impredecibles que hacen imposible el cumplimiento del contrato en la forma como se había pretendido, es decir, cuando en razón de determinados acontecimientos se produce una alternación radical de las circunstancias existentes al tiempo del *contrato* que impide que las partes puedan lograr el propósito u objetivo principal que ellas habían contemplado al contratar.

Se suele citar que la doctrina de la frustración del contrato tuvo su origen en el célebre caso *Taylor v. Caldwell* decidido por el *Queen's Bench* el 6 de mayo de 1863³. Los hechos se refieren a una sala de conciertos perteneciente a Caldwell que Taylor había contratado para un espectáculo musical que no pudo llevarse a cabo porque unos días antes la sala fue destruida por un incendio. Taylor demandó a Caldwell exigiendo el pago de los daños y perjuicios causados, incluyendo el lucro cesante. Invocó como fundamento de su reclamación el precedente sentado en el caso *Paradine v. Jane*. El juez se apartó de la regla establecida en ese caso y decidió que el incendio había sido un evento imprevisto e impredecible, fuera del control de las partes y no imputable a Caldwell que produjo una imposibilidad de cumplir con el contrato por desaparición de su objeto. El juez en su decisión declaró que “*si la ejecución del contrato depende de la existencia continuada de una persona o de un objeto, y esa persona u objeto deja de existir, el deudor queda eximido de cumplir por imposibilidad de cumplimiento*”. La existencia del objeto era, por tanto, una condición implícita (*implied term*) del contrato; por lo cual, su desaparición o ausencia sobrevinida producía la frustración del contrato con la consiguiente liberación del deudor.

En el desarrollo de la doctrina de la frustración del contrato tuvieron gran relevancia los célebres casos de la coronación (*coronation cases*) resueltos por los tribunales ingleses en 1903. Fueron estos un

Derecho inglés, puede consultarse con provecho la obra de Guenter H. Treitel, *Frustration and Force Majeure*, 2ª edición, Thomson/Sweet/Maxwell, Londres, 2004.

³ Taylor v. Caldwell, Queen's Bench, 122 Eng. Rep. 309 (1863).

conjunto de casos que tuvieron su origen en los fastos organizados en Londres con motivo de la coronación del Rey Eduardo VII los días 26 y 27 de junio de 1902, tras haber fallecido la Reina Victoria el 22 de enero de 1901. Los festejos y actos públicos incluían una procesión con desfiles militares, carrozas y un recorrido desde la Abadía de Westminster hasta el Palacio de Buckingham. Muchas personas habían alquilado habitaciones, balcones, terrazas y hasta embarcaciones con el único propósito de observar el desfile y la revista naval. Súbitamente el rey se enfermó y la procesión fue cancelada. En el caso *Krell v. Henry*⁴, que fue uno de los más sonados casos de la coronación, la Corte de Apelación sentenció que se habían producido circunstancias externas ajenas al control y responsabilidad de las partes que habían hecho imposible el cumplimiento del contrato tal y como lo habían pretendido las partes; por lo cual, declaró resuelto el contrato. En cierto sentido, el arrendamiento de las habitaciones, balcones, etc. era aún posible, pero no lo era para asistir a una procesión que ya no iba a celebrarse. En su decisión, la Corte se refirió a la pérdida total de *consideration*, entendida como propósito principal si no único que llevó a las partes a contratar. Según la Corte de Apelación, a pesar de no estar expresamente contemplado en el contrato, era evidente y las partes no podían desconocerlo, que el contrato se había celebrado con una finalidad muy concreta como era presenciar el desfile de la coronación. Desaparecido ese estado de cosas, resultaba absolutamente claro que el propósito u objetivo (*purpose*) no podía ya lograrse.

La gran dificultad en estos casos estriba en determinar cuándo existe una auténtica frustración del objeto o de la causa del contrato y no una mera insatisfacción de los motivos de una de las partes. Para que se configure un supuesto de frustración o ausencia sobrevenida de causa se requiere: 1) que la causa o finalidad cuya frustración se alega haya sido compartida o asumida por ambas partes al celebrarse el contrato; 2) que la frustración de la finalidad del contrato sea completa y no meramente parcial o tangencial; y 3) que el contrato se encuentre aún pendiente de ejecución, aunque sea parcialmente.

⁴ *Krell v. Henry*, Court of Appeal, 2 K.B. 740 (1903).

Para atemperar la exigencia de la necesaria desaparición total de causa (*total failure of consideration*) y consagrar su insuficiencia parcial como fundamento para invocar la frustración del contrato, el parlamento inglés sancionó en 1943 una reforma de la denominada *Frustrated Contracts Act*.⁵ La reforma de la ley extendió los supuestos de frustración a los casos en los cuales se había producido una *partial failure of consideration* y a los supuestos en los cuales la parte perjudicada había comenzado a cumplir su prestación cuando se produjo el evento frustrante del contrato, a fin de que pudiera reclamar su equivalente pecuniario.

La frustración opera procesalmente como una *exceptio (discharge)* que produce la terminación del *contrato* liberando a las partes de continuar cumpliéndolo y de toda responsabilidad por incumplimiento.

Sin embargo, la doctrina de la frustración del contrato sigue siendo de aplicación muy excepcional en el Derecho inglés. Por un lado, los tribunales tienden a reducir al máximo el elenco de eventos que se consideran sobrevenidos, imprevistos e imprevisibles que dan lugar a la frustración del contrato; y, por el otro, como no se contempla como remedio la adaptación del contrato, ante la alternativa de dar por terminado el contrato (*total discharge*) o mantener su plena eficacia (*full force*), los tribunales suelen inclinarse por esta última solución⁶.

B. Derecho norteamericano

El Derecho norteamericano parte asimismo de la doctrina denominada *absolute contracts rule* como un principio fundamental de la contratación, aunque es menos rígido que en el Derecho inglés. Al lado de las teorías de la imposibilidad (*impossibility*) y de la frustración de la finalidad del contrato (*frustration of purpose*), en algunos estados los tribunales han desarrollado la doctrina de la impracticabilidad (*commercial impracticability*) de acuerdo con la cual se excusa al deudor del

⁵ Law Reform (Frustrated Contracts) Act de 1943. Disponible en <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/Geo6/6-7/40/section/1>, consultado en fecha 1 de junio de 2020.

⁶ Para una visión panorámica del origen y evolución de la doctrina de la frustración del contrato en el Derecho inglés, véase: Janet O'Sullivan/Jonathan Hilliard, *The Law of Contract*, 5ª edición, Oxford University Press, 2012. pp. 332-354.

cumplimiento del contrato cuando su ejecución, a pesar de ser posible, se vuelve impracticable. Sería el caso de una empresa que se comprometa a remover toda la piedra molida de una determinada localidad y luego resulta que gran parte de la piedra se encuentra sumergida bajo el agua, con lo cual su prestación excede, por ejemplo, en más de 20 veces el costo inicial estimado. El juez, para lograr la solución más justa, podría llegar a la conclusión de que, en el caso concreto, si bien la obligación todavía puede ser materialmente cumplida, el costo de su ejecución es tan desmesurado que rompe la justicia contractual⁷. Existe *impracticability*, se afirma, cuando una circunstancia sobrevenida altera el equilibrio económico del contrato de forma absoluta o dramática, en el bien entendido de que no basta un mero encarecimiento de la prestación, sino que es necesaria una disfunción absoluta de la economía del contrato que supere, sin lugar a dudas el álea razonablemente exigible⁸.

El Código de Comercio Unifome de los Estados Unidos (UCC)⁹ contiene disposiciones que regulan el supuesto de *impracticability* o dificultad sobrevenida por alteración de circunstancias contractuales. La *impracticability* está prevista en las secciones 2-614 y 2-615 del UCC.

En la sección 2-615 (a) se consagra expresamente el concepto de impracticabilidad para el supuesto de compraventas mercantiles en las que el vendedor no puede entregar la mercancía o no puede entregarla puntualmente debido a que la ejecución de la obligación tal y como fue contraída (*performance as agreed*) se ha vuelto impracticable, por el acaecimiento de una contingencia cuya ausencia fue una premisa básica (*basic assumption*) de las partes al celebrar el contrato, o por el cumplimiento de buena fe de una disposición legal o reglamentaria.

En la sección 2-615 (b) se regula el supuesto de impracticabilidad parcial: se permite excusar al vendedor del cumplimiento de la parte

⁷ Para un examen de las teorías de la imposibilidad, impracticabilidad y frustración del propósito del contrato en el Derecho norteamericano, véase: Lon L. Fuller/Melvin A. Eisenberg/Mark P. Gergen, *Basic Contract Law*, 9ª edición, West, 2013. pp. 897 – 938.

⁸ Sixto Sánchez Lorenzo, “La Frustración del Contrato”, en *Derecho Contractual Comparado. Una perspectiva europea y transnacional*, Tomo II, 3ª edición, Civitas/Thomson Reuters, Madrid, 2016. pp. 711-712.

⁹ Uniform Commercial Code. Disponible en <https://www.law.cornell.edu/ucc/2>, consultado en fecha 30 de mayo de 2020.

impracticable de la prestación, pero se le impone la obligación de recolocar la mercancía entre otros compradores habituales cuando esa entrega sea posible, para mitigar el daño y reducir la pérdida económica.

La sección 2-614 del UCC menciona también la impracticabilidad haciendo referencia a supuestos de transporte, almacenamiento y medios de pago, pero va más allá, obligando al deudor afectado a ejecutar una prestación sustitutiva.

Por otra parte, el § 261 del *Restatement Second of Contracts* (*Restatement Second*)¹⁰ también recoge la regla de la *impracticability* cuando prevé que si después de celebrado el contrato, la prestación de una de las partes se vuelve impracticable sin su culpa por el acaecimiento de un evento sobrevenido cuya ausencia fue una premisa básica de las partes al celebrarlo, dicha parte quedará excusada del cumplimiento de su obligación, a menos que del tenor literal del contrato o de las circunstancias se desprenda lo contrario.

No obstante, el loable propósito del UCC y del *Restatement Second* de flexibilizar y atemperar la noción tradicional de *impracticability* del *common law* para incluir los supuestos de excesiva e irrazonable dificultad en la ejecución, la mayoría de los tribunales norteamericanos solo aplican la teoría de la *impracticability* en casos extremos¹¹.

Un caso importante en la jurisprudencia norteamericana en el cual se decretó la modificación del contrato por *impracticability* fue el caso *Aluminium Company of America (Alcoa) v. Essex Group, Inc.*; decidido por la Corte Federal del Distrito Oeste de Pennsylvania en 1980¹². Los hechos que dieron lugar a la decisión guardan relación con un contrato celebrado entre Alcoa y Essex mediante el cual Alcoa se obligó a transformar aluminio para Essex durante 16 años. Las partes habían incluido

¹⁰ Los *restatements of the law* son estudios sobre los principios que rigen determinadas áreas del Derecho norteamericano elaborados por el *American Law Institute*. Se extraen de las sentencias de los tribunales. Aunque no tienen carácter vinculante, su autoridad persuasiva es considerable.

¹¹ Al respecto, véase: Sheldon W. Halpern, "Application of the Doctrine of Commercial Impracticability: Searching for 'The Wisdom of Solomon'", en *University of Pennsylvania Law Review*, Vol. 135, 1987. p. 1134.

¹² *Aluminum Company of America v. Essex Group, Inc.*, United States District Court for the Western District of Pennsylvania, 499 F.Supp. 53 (1980).

en el contrato una compleja cláusula de precio variable calculado mediante un sistema de indexación, basado en tres índices distintos. Este mecanismo funcionó bien al principio y los precios se mantuvieron en un rango de desviación aceptable, pero luego debido a la crisis energética del año 1973 los costos de electricidad aumentaron sustancialmente, elevando los costos de producción de Alcoa más allá de los límites de lo previsible, sin que esa elevación se trasladara también al precio, pues la fórmula no contemplaba el costo de la electricidad.

La Corte falló a favor de Alcoa. En la decisión se expresa que había existido error (*mistake*) en la elección del índice de reajuste y, además, *commercial impracticability*, esto es, excesiva onerosidad sobrevenida. La Corte decretó la modificación del contrato por medio de la sustitución del índice de reajustabilidad pactado por uno nuevo establecido por el tribunal, con el objeto de redistribuir entre las partes los riesgos y pérdidas generados por las nuevas circunstancias y de esta manera reducir los costos de Alcoa a cantidades tolerables por la empresa. En su decisión, el juez destacó como requisito esencial para su intervención en el contrato, la necesidad de que las negociaciones previas entre las partes para modificarlo hubiesen fracasado, de manera que la revisión judicial del contrato era el último recurso y la única manera de preservar los fines y expectativas de las partes al celebrar el contrato, siendo la única solución que podía restituir la justicia contractual.

Sin embargo, la sentencia dictada en el caso Alcoa constituye una decisión aislada que no ha sido seguida como precedente en la mayoría de los casos posteriores. Ni siquiera después de sucesos como la Guerra de Irak de 1991, los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, el paso del huracán Katrina en 2005 o la crisis financiera de 2008, los tribunales aplicaron la doctrina de la *impracticability*. Con ocasión de la crisis financiera de 2008, solo en contadas ocasiones algunos tribunales acordaron la suspensión (no la exoneración) de la obligación contractual cuya ejecución se había vuelto impracticable por la extrema dificultad de obtener financiamiento¹³.

¹³ Manuel García Caracuel, *La alteración sobrevenida de las circunstancias contractuales*, Dykinson, Madrid, 2014. pp. 135-136.

En conclusión, en el Derecho norteamericano los tribunales se muestran reacios a aplicar la doctrina de la impracticabilidad, limitando al extremo las condiciones requeridas para su procedencia.

C. Cláusulas de *hardship*

Precisamente como el *common law* no consagra un régimen legal favorable a la terminación del contrato y a la liberación de responsabilidad en supuestos de cambio de circunstancias, excesiva onerosidad o *hardship*, para obtener una protección frente a esas eventualidades, es usual incluir en el contrato las llamadas cláusulas de excesiva onerosidad (*hardship clauses*).

Mediante este tipo de cláusulas las partes establecen las reglas destinadas a proteger al contratante desfavorecido en caso de que las circunstancias determinen que el cumplimiento se torne más oneroso de lo que razonablemente se podía haber anticipado al tiempo de la celebración del contrato.

Lo que se busca con estas cláusulas es que las partes de antemano contemplen los hechos o circunstancias que puedan perturbar gravemente el equilibrio inicial de las prestaciones surgidas del contrato y afectar su ejecución. Se pretende entonces que exista una adaptación que restablezca el equilibrio contractual afectado por tales eventos. Es decir, se diseña un mecanismo con el fin de mantener la relación contractual estable y equilibrada, independientemente del cambio o de la alteración de las circunstancias a lo largo de su ejecución. Las cláusulas de *hardship* no pretenden poner fin al contrato exonerando al deudor, sino que las partes se pongan de acuerdo en la renegociación de las condiciones contractuales, para así evitar un eventual incumplimiento¹⁴.

En la mayoría de los casos, la adaptación del contrato queda, en principio, en manos de los contratantes. Por lo general, las cláusulas de *hardship* tienen criterios objetivos y subjetivos para la adaptación del contrato.

¹⁴ Para una visión panorámica de la función de las cláusulas de *hardship*, sus características y utilización en los contratos internacionales, véase: Ana María Castro/Ana Cecilia Zapata, “El *hardship* en los contratos internacionales” en *Revista Mercatoria*, Vol. IV, No. 2, 2005, pp. 1-26. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3625749>, consultado en fecha 1 de junio de 2020.

En algunas cláusulas, si las partes no llegan a un acuerdo, se contempla como solución la suspensión o la terminación del contrato, aunque ese no sea su objetivo fundamental. Otras veces se establece que un tercero (árbitro, mediador o experto en la industria y el comercio) sea quien decida la cuestión con efecto vinculante. Primeramente ese tercero debe estudiar el evento alegado por una de las partes, para ver si cumple con las condiciones establecidas en la cláusula de *hardship*. De no ser ese el caso, el contrato sigue su ejecución. Si efectivamente cumple las condiciones, ese tercero fija los parámetros para revisar el contrato y restablecer el equilibrio económico.

Algunas veces las cláusulas de *hardship* se refieren en términos generales a circunstancias económicas, políticas o técnicas impredecibles para las partes y fuera de su control, que hagan que el cumplimiento de sus obligaciones contractuales se torne excesivamente oneroso, siempre y cuando la parte afectada no haya podido evitar tales hechos, o sus consecuencias. Otras veces las cláusulas contemplan una lista más o menos cerrada de eventos de *hardship* o una lista que excluye ciertos eventos porque, por ejemplo, alguna de las partes asume el riesgo de su ocurrencia.

En contratos más sofisticados de larga duración concluidos por partes de diversos países, se incluyen cláusulas denominadas de efectos materiales adversos en función de determinados eventos que podrían producir un impacto económico sustancialmente adverso en el negocio o sus perspectivas. En dichas cláusulas se prevén reglas de distribución de riesgos o mecanismos (que incluyen fórmulas complejas) para restablecer el equilibrio contractual y permitir que la parte afectada continúe recibiendo el beneficio económico que hubiera recibido de no haberse producido el evento en cuestión.

Desde luego muy difícilmente las partes habrán previsto que la pandemia causada por el COVID-19 sea uno de esos eventos porque de él no se tuvieron noticias hasta finales de 2019 y fue solo el 12 de marzo de 2020 cuando la Organización Mundial de la Salud declaró la existencia de una situación grave de pandemia formulando una serie de recomendaciones a los Estados y a las personas sobre las medidas a adoptarse para proteger la salud y evitar la propagación de la enfermedad. Pero es posible que sí lo sean las circunstancias fácticas derivadas

de la pandemia, o las medidas gubernamentales dictadas para contenerla y evitar el contagio de la enfermedad.

En todo caso, habrá que atenerse a los términos de la cláusula respectiva para determinar su alcance y los eventos que desencadenen su aplicación, de acuerdo con las reglas que rigen la interpretación de los contratos según el ordenamiento aplicable.

En fin, como los países del *common law*, en términos generales, no consagran un régimen legal favorable a la terminación del contrato o al reajuste de las prestaciones en caso de cambio de circunstancias que perturben gravemente el equilibrio económico del contrato, las partes suelen regular esta situación introduciendo en sus contratos las llamadas cláusulas de *hardship*.

III. LA TEORÍA DE LA IMPREVISIÓN EN LOS PAÍSES DE DERECHO CIVIL

A. Noción

En términos generales, en los países llamados de *Derecho civil*, la tendencia de la legislación, la doctrina y la jurisprudencia es a aceptar la llamada Teoría de la Imprevisión en el ámbito contractual para regular la situación que se presenta cuando, en el período comprendido entre la celebración de contrato y su ejecución, se produce un cambio de circunstancias que torna excesivamente onerosa dicha ejecución en razón de acontecimientos sobrevenidos, de carácter extraordinario e imprevisible, que no son imputables al deudor y que escapan a su control.

La Teoría de la Imprevisión tiene por objeto determinar, en primer término, los requisitos necesarios para que tal cambio de circunstancias sea considerado como relevante por el ordenamiento jurídico y, en segundo lugar, estudiar los efectos que esta situación produce en el contrato celebrado por las partes.

B. Recepción legislativa

Tras la segunda Guerra Mundial se produjo una recepción legislativa de la Teoría de la Imprevisión en los códigos civiles de algunos países europeos cuyos ordenamientos se afilian al sistema romano

germánico. Así, regularon la excesiva onerosidad sobrevenida en el cumplimiento de las obligaciones surgidas de un contrato, entre otros, el Código Civil italiano de 1942 (arts. 1.467 y 1468), el Código Civil griego de 1946 (art. 388), el Código Civil polaco de 1964 (art. 357-1) y el Código Civil portugués de 1967 (art. 437).

En la actualidad, la Teoría de la Imprevisión se encuentra recogida en otros textos: Francia (CC, art. 1.195); Alemania (BGB, § 313); Holanda (BW, art. 6:258); Polonia (CC, art. 269); Hungría (CC, § 241); República Checa (CC, § 212); Rumania (CC arts. 969-970); Rusia (art. 450); Egipto (CC, art. 147 (2)); Etiopía (CC, art. 3.183); Argelia (CC, art. 107, que anula cualquier pacto en contrario); Brasil (CC, arts. 478-480), entre otros países.

En Latinoamérica consagran expresamente la Teoría de la Imprevisión, entre otros, los Códigos Civiles de Guatemala (art. 1.330), Argentina (art. 1.091), Bolivia (art. 581-583), Paraguay (art. 672) y Perú (arts. 1.440-1446), así como el Código de Comercio de Colombia (art. 868). En México, la imprevisión contractual se encuentra regulada en el Código Civil del Distrito Federal (actualmente Ciudad de México) y en los Códigos Civiles de Jalisco, Quintana Roo, Guanajuato, Aguascalientes, Estado de México, Morelos, Sinaloa, Veracruz, Chihuahua, Coahuila y Tamaulipas; no así en las codificaciones de los demás estados de México ni en el Código Civil Federal.

En otros ordenamientos donde la imprevisión contractual no ha sido consagrada legislativamente, la doctrina y la jurisprudencia, con diversa fundamentación, han acogido favorablemente ese instituto. Entre otros países, es el caso de Suiza y España.

En el Código suizo de las obligaciones, aunque no existe una disposición general que regule el problema de la excesiva onerosidad por alteración sobrevenida de las circunstancias contractuales, sí se encuentran normas específicas que regulan esta situación en materia de contrato de trabajo (art. 337) y contrato de obra (art. 373). A partir de estas disposiciones, los tribunales suizos han desarrollado y aplicado la doctrina sobre la alteración de las circunstancias contractuales.

En España, el Código Civil tampoco recogió la doctrina sobre la alteración de circunstancias. Pero la doctrina se mostró favorable a su admisión y el Tribunal Supremo español en las últimas décadas, cuando

se ha enfrentado a un supuesto de aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus*, repite constantemente el siguiente pasaje:

- “A) que la cláusula rebus sic stantibus no está legalmente reconocida;*
B) que, sin embargo, dada su elaboración doctrinal y los principios de equidad a que puede servir, existe una posibilidad de que sea elaborada y admitida por los tribunales;
C) que es una cláusula peligrosa y, en su caso, debe admitirse cautelosamente;
D) que su admisión requiere como premisas fundamentales:
a) alteración extraordinaria de las circunstancias en el momento de cumplir el contrato en relación con las concurrentes al tiempo de su celebración;
b) una desproporción exorbitante fuera de todo cálculo, entre las pretensiones de las partes contratantes que verdaderamente derrumben el contrato por aniquilación del equilibrio de las prestaciones, y
c) que todo ello acontezca por la sobrevenida de circunstancias radicalmente impredecibles.
E) en cuanto a sus efectos, hasta el presente, se le han negado los rescisorios, resolutorios o extintivos del contrato, otorgándole solamente los modificativos del mismo, encaminados a compensar el desequilibrio de las prestaciones”¹⁵.

Por último, los modernos instrumentos de unificación del Derecho de los contratos, como los Principios de *Unidroit* (arts. 6.2.1 - 6.2.3), los Principios de Derecho Contractual Europeo (art. 6:111), el Borrador del Marco Común de Referencia (art. III.1:110) y los Principios Latinoamericanos de Derecho de los Contratos (art. 84) regulan también de manera amplia y expresa la imprevisión contractual.

C. Requisitos para su aplicación

Los requisitos que deben concurrir para la aplicación de la Teoría de la Imprevisión son los siguientes: 1) que la obligación se convierta en excesivamente onerosa para el deudor; 2) que dicha onerosidad obedezca a un evento posterior a la celebración del contrato; 3) que dicho

¹⁵ Manuel García Caracuel, ob. cit., pp. 324-325 y 346-348, especialmente la nota 325 y las sentencias del Tribunal Supremo español ahí citadas.

evento sea imprevisible y extraordinario; 4) que se trate de un contrato de tracto sucesivo o de prestaciones de ejecución diferida; 5) que se trate de un contrato conmutativo y no aleatorio; 6) que la onerosidad no esté vinculada al riesgo propio del contrato; 7) que no medie dolo o culpa por parte del deudor; y 8) que el deudor no se encuentre en mora¹⁶.

Pasamos a referirnos brevemente a cada uno de estos requisitos:

1. Excesiva onerosidad

En el período comprendido entre el momento de la celebración del contrato y el de su ejecución, el cumplimiento de la obligación debe tornarse excesivamente oneroso o dificultoso para el deudor. No es suficiente con que el cambio de circunstancias signifique solamente un mayor esfuerzo de cumplimiento para el deudor. No cualquier dificultad de cumplimiento o aumento del costo de la prestación implica la posibilidad de revisar el contrato. Se requiere que la ejecución del contrato se haya tornado extremadamente gravosa al punto de que se haya roto significativamente el equilibrio económico del contrato, es decir, que se haya producido un desequilibrio esencial del contrato.

Desde luego, la dificultad estriba en establecer en qué momento una mayor onerosidad debe considerarse excesiva. Según algunos autores, la onerosidad excesiva puede establecerse a través de criterios porcentuales. Se estima, en tal sentido, que es necesario un aumento del costo o alteración del valor de, al menos, un 50%. A esta posición se le critica, por una parte, que no se entiende por qué no es excesivo un incremento en la onerosidad, por ejemplo, del 49%. Además, no se considera apropiado aplicar el mismo porcentaje para todo tipo de contratos (suministro, arrendamiento, sociedad, transferencia de tecnología, etc.), e independientemente del sector de actividad económica al cual el contrato se refiera (Petrolero, agroalimentario, automotor, textil, etc.)¹⁷. Como las situaciones posibles son tan variadas y los sectores respectivos ofrecen igualmente una gama muy amplia de posibilidades, establecer criterios absolutos para todos los casos puede resultar en situaciones contrarias a la equidad.

¹⁶ La doctrina es concorde sobre el particular.

¹⁷ En tal sentido, D. Maskow y A. Prado citados por Sixto Sánchez Lorenzo, ob. cit., Tomo II, pp. 735-736.

Los supuestos de excesiva onerosidad no generan una imposibilidad absoluta de cumplimiento, sino un desequilibrio económico del contrato que se traduce en cargas irrazonables para una de las partes. Si se presenta una situación que haga imposible el cumplimiento de la obligación, podría configurarse un supuesto de causa extraña no imputable con sus efectos liberatorios (definitivos o temporales) y restitutorios correspondientes. Esto no impide, por supuesto, que un evento que determine una imposibilidad temporal de cumplimiento, una vez que se reanude la ejecución del contrato por haber cesado el impedimento, haga que dicha ejecución se vuelva excesivamente onerosa, en cuyo caso se aplicarán las soluciones que aporta la Teoría de la Imprevisión¹⁸.

Aun cuando algunos códigos, al consagrar la Teoría de la Imprevisión exigen que *el cumplimiento de la obligación de quien pida la revisión del contrato se haya vuelto excesivamente oneroso* (CC francés, art. 1.195; CC italiano, art. 1.467; CC paraguayo, art. 80; CC peruano, art. 1.440; CdC colombiano, art. 868), el concepto de excesiva onerosidad ha evolucionado en el sentido de comprender tanto el aumento notable del costo de la prestación del deudor como la disminución significativa del valor de la contraprestación de la otra parte. Así se establece expresamente en los Principios de *Unidroit* (art. 6.2.2) y en los Principios de Derecho Contractual Europeo (art. 6:111). En la misma dirección, los Códigos Civiles más modernos como el Código Civil holandés (art. 6:258) y el alemán (§ 313) se refieren en general a un cambio sobrevenido de circunstancias que, de haber sido previsto por los contratantes, hubiese tenido como consecuencia que no hubiesen celebrado el contrato o lo hubiesen hecho en términos sustancialmente diferentes. El supuesto contemplado en tales disposiciones es lo suficientemente amplio para incluir las dos situaciones antes descritas¹⁹.

¹⁸ James Otis Rodner, “La teoría de la imprevisión (dificultad de cumplimiento por excesiva onerosidad)”, en *El Código Civil venezolano a inicios del siglo XXI. En conmemoración del bicentenario del Código Civil francés de 1804*, coordinado por Irene de Valera, Academia de Ciencias Políticas y Sociales, Caracas, 2005. pp. 406-407.

¹⁹ Rodrigo Momberg Uribe, “Teoría de la Imprevisión: la necesidad de su regulación legal en Chile”, en *Revista Chilena de Derecho Privado No. 15*. pp. 29-64 (diciembre 2010). Disponible en <https://www.redalyc.org/pdf/3708/370838876002.pdf>, consultado en fecha 30 de mayo de 2020.

Por último, la excesiva onerosidad solo es relevante respecto de prestaciones que todavía no han sido cumplidas. Así lo reconocen los Principios de *Unidroit*²⁰.

2. Onerosidad sobrevenida

La excesiva onerosidad de ejecución debe ser sobrevenida, es decir, debe ocurrir después que la obligación se ha contraído. El hecho desencadenante de la aplicación de la Teoría de la Imprevisión es el advenimiento posterior a la celebración del contrato de nuevas circunstancias que vuelvan extremadamente onerosa su ejecución. Es necesario que el evento o las circunstancias que determinen la dificultad excesiva no estuvieran ya presentes al tiempo de la celebración del contrato. Así lo consagran expresamente, entre otros, los Códigos Civiles italiano, argentino, boliviano y paraguayo, así como los Principios de Derecho Contractual Europeo.

Si se diere el caso de que las circunstancias que hacen excesivamente oneroso al contrato existían ya en el momento de su celebración, pero una parte las desconocía, serán de aplicación las normas sobre el error²¹. En tal caso, solo cuando el desconocimiento en el momento de la celebración del contrato de la extrema dificultad inicial de cumplimiento haya provocado un error jurídicamente relevante que invalide el consentimiento de la parte afectada por dicha excesiva onerosidad, podrá la víctima del error invocar esta situación para obtener en el ámbito del error la anulación del contrato. Pero no para reclamar la revisión del contrato (o su terminación) por onerosidad excesiva.

Cabe hacer notar, sin embargo, que algunos códigos modernos como el Código Civil alemán (BGB) (§ 313 (2)), así como los Principios de *Unidroit* (art. 6.2.2 (a)), en algunos casos, le dan relevancia a la excesiva dificultad de ejecución del contrato existente al tiempo de su celebración pero desconocida por la parte perjudicada, para hacer valer las soluciones aportadas por la Teoría de la Imprevisión.

²⁰ Principios de *Unidroit* sobre los contratos comerciales internacionales, Comentario oficial No. 4 al artículo 6.2.2. Disponible en <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>, consultado en fecha 1 de junio de 2020.

²¹ Al respecto, véase: Ole Lando/Hugh Beale, *Principios de Derecho Contractual Europeo (Partes I y II)*, Edición española a cargo de Pilar Barres/José Miguel Embid/Fernando Martínez, Colegio Notariales de España, Madrid, 2003. p. 473.

3. Evento extraordinario e imprevisible

Para que el evento sea relevante debe ser extraordinario e imprevisible.

El carácter extraordinario de los acontecimientos (excepcional, dice el artículo 147 del CC egipcio) se determina en función de la muy remota probabilidad de su ocurrencia en términos estadísticos. Lo extraordinario es lo que no es frecuente ni se repite con regularidad.

La imprevisibilidad hace referencia a la imposibilidad de representarse razonablemente el acontecimiento y sus consecuencias como verificables²². Según algunos, la imprevisibilidad se debe interpretar de una manera amplia, ya que hace referencia a la imposibilidad de las partes de predecir o suponer que determinado evento sucederá, cuándo ocurrirá y la naturaleza de sus consecuencias (concepción subjetiva de la imprevisibilidad)²³. Según otros, la imprevisibilidad se configura cuando en el caso concreto un hombre prudente y diligente, colocado en las mismas circunstancias externas en que se encontraba el deudor al momento del contrato, no haya podido razonablemente tener en cuenta o anticipar el evento y sus consecuencias (concepción objetiva de la imprevisibilidad)²⁴. Los Principios de Derecho Contractual Europeo incluyen el siguiente ejemplo: en una época en el que tráfico de una determinada región se interrumpe con frecuencia por bloqueos de los camioneros, un hombre razonable no elegiría una ruta que atravesase esa región con la esperanza de que ese día, en concreto, la carretera se encuentre libre, sino que tendría que escoger otra ruta.

En el fondo, el sentido común del juez y su sentido de equidad contribuirán a determinar si el evento era o no previsible, en función de las circunstancias de los contratantes, el tipo de negocio, sus plazos de celebración y de ejecución, la cantidad de información a la que tienen

²² Manuel Albaladejo, *Derecho Civil II. Derecho de Obligaciones*, II, 2ª edición, Edisofer, Madrid, 2004. p. 468.

²³ Al respecto, véase: Lily R. Flah/Miriam Smayevsky, *Teoría de la Imprevisión. Aplicación y Alcances. Doctrina. Jurisprudencia* 2ª edición., LexisNexis/Depalma, Buenos Aires, 2003. pp. 38 – 39.

²⁴ Al respecto, véase: Francesco Messineo, *Doctrina General del Contrato*, traducción de R. O. Fontanarrosa, S. Sentis Melendo y M. Volterra, Tomo I, Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires, 1952. pp. 375-376.

acceso los contratantes, el medio donde se desarrolló la convención etc. La imprevisibilidad está, además, muy ligada a la distribución de los riesgos. Se requiere que quien la invoque no haya asumido expresa o implícitamente el riesgo, es decir, que no lo haya previsto de ningún modo²⁵.

Conviene tener en cuenta que la imprevisibilidad de un hecho no siempre se puede demostrar y muchas veces la jurisprudencia arbitral internacional se muestra reacia a darle aplicación a la imprevisión contractual por considerar que, en el caso concreto, no se trata de hechos imprevisibles. Así, un Tribunal de la Cámara de Comercio Internacional en septiembre de 1996, concluyó que ni la caída de los precios de los productos, ni la devaluación de la moneda constituían circunstancias imprevistas y, por tanto, no justificaban la terminación del contrato. Estas circunstancias, según el Tribunal arbitral, forman parte del riesgo que asumen las partes al contratar²⁶.

En muchos códigos, la imprevisibilidad y extraordinariedad se presentan unidas, se citan juntas, se exigen acumulativamente y, en ocasiones, se confunden por la jurisprudencia. Curiosamente, el nuevo Código Civil y Comercial argentino (art. 1.091) no se refiere al carácter imprevisible del evento.

4. Contrato de tracto sucesivo o de ejecución diferida

La Teoría de la Imprevisión solo tiene sentido en los contratos de tracto sucesivo, es decir, de ejecución periódica o continuada en el tiempo. A estos contratos los códigos equiparan los contratos de ejecución diferida. La razón estriba en la necesidad de que transcurra un periodo de tiempo más o menos largo entre el momento del contrato y su posterior ejecución, sea continuada o diferida, de modo que pueda presentarse el cambio de circunstancias no previstas al inicio que altere notablemente el equilibrio del contrato. De ahí que la imprevisión solo es aplicable en los contratos cuya ejecución deba extenderse a lo largo

²⁵ Francesco Galgano, *Il Contratto*, Cedam, Padua, 2007, p. 523.

²⁶ Al respecto, véase: Laudo de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional dictado en septiembre de 1996 (Caso No. 8486), transcritos en Michael Joachim Bonell (editor), *The Unidroit Principles in Practice*, 2ª edición, Transnational Publishers Inc., 2006. pp. 633-635.

del tiempo, o al menos separarse del momento de la celebración del contrato (*distantia temporis*)²⁷. Los Códigos de Italia (art. 1.447), Argentina (art. 1.091), Bolivia (art. 581), Perú (art.1.440), Paraguay (art. 672) y el Código de Comercio de Colombia (art. 868), consagran explícitamente esta exigencia. El nuevo artículo 1.195 del Código Civil francés no especifica que debe tratarse de un contrato de larga duración, pero la doctrina francesa reconoce la necesidad de la concurrencia de este requisito²⁸.

5. Contrato conmutativo y no aleatorio

Tradicionalmente, la Teoría de la Imprevisión se ha aplicado a los contratos conmutativos (de larga duración) puesto que en este tipo de contratos las partes conocen perfectamente la extensión y cuantía de sus respectivas prestaciones²⁹. Existe certidumbre sobre la ventaja o el sacrificio que corresponde a cada parte, lo que permite apreciar la existencia del desequilibrio patrimonial sobrevenido entre las prestaciones recíprocas de los contratantes.

Pero se admite que la Teoría de la Imprevisión no se limita a los contratos bilaterales y puede aplicarse a los contratos unilaterales onerosos como el préstamo con intereses, lo que consagran expresamente, entre otros, los Códigos Civiles italiano (art. 1.468), peruano (art. 1.442), paraguayo (art. 672) y boliviano (art. 582).

Como principio de carácter general, la Teoría de la Imprevisión no se aplica a los contratos aleatorios ya que estos contratos, por su propia naturaleza, llevan implícita una asunción de riesgo por una de las partes. Como en los contratos aleatorios, para una de las partes o para ambas, la ventaja depende de un hecho casual, las partes –o una de ellas– han asumido el riesgo propio de una ganancia o pérdida. Su

²⁷ Al respecto, véase: José Mélich Orsini, “La revisión del contrato por onerosidad excesiva”, en *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello*, No. 54, Caracas, 1999. p. 75.

²⁸ Gaël Chantepie/Mathias Latina, *La réforme du droit des obligations. Commentaire théorique et pratique dans l'ordre du Code civil*, Dalloz, Paris, 2016. p. 444.

²⁹ Manuel de la Puente y Lavalle, *El Contrato en General*, Tomo II, Palestra Editores, Lima, 2011. p. 595; Guillermo A. Borda, *Tratado de Derecho Civil. Obligaciones*, Tomo I, La Ley, Buenos Aires, 2008. p. 140.

propia naturaleza implica que, en su mayoría, los contratos aleatorios se excluyan del campo de aplicación de la Teoría de la Imprevisión³⁰.

Sin embargo, aun tratándose de un contrato aleatorio, puede admitirse la imprevisión contractual cuando la excesiva onerosidad se produzca por causas extrañas al riesgo propio del contrato. Así lo consagra expresamente, el artículo 1.441 (2) del Código Civil peruano. En la misma dirección, el artículo 1.091 del Código Civil y Comercial argentino permite la aplicación de la imprevisión contractual “al contrato aleatorio, si la prestación se torna excesivamente onerosa por causas extrañas a su álea propio”. Asimismo, en Francia la legislación especial contempla la revisión de la prima fijada en contratos de seguro, en la eventualidad de una agravación o disminución de los riesgos que no se tuvieron en cuenta al momento de fijarla. Una regla similar está consagrada en los artículos 1.897 y 1.898 del Código Civil italiano.

6. No se aplica al *álea* propio del contrato

No puede la parte en desventaja hacer valer la imprevisión contractual si la onerosidad sobrevenida entra en el *álea* normal del contrato, lo que consagran expresamente, entre otros, los Códigos italiano, portugués, boliviano, guatemalteco y paraguayo. Se entiende por tal el riesgo implícito en el contrato que, por supuesto, varía en función del tipo contractual de que se trate, y se intensifica o se amplía según la duración del contrato. Un sector de la doctrina italiana lo conceptúa como el riesgo que el contrato comporta a causa de su peculiaridad, no previsible ni expresamente asumido, que las partes implícitamente asumen al contratar. La Casación italiana ha sostenido que la reducción en la facturación consustancial al mercado está incluida en el *álea* propio o normal del contrato, salvo que se demuestre que la misma se deba a un cambio totalmente anómalo del mercado³¹.

En fin, si se le puede exigir a la parte en desventaja que soporte el riesgo propio del contrato, por tratarse, por ejemplo, de un contrato

³⁰ Rodrigo Momberg Uribe, ob. cit., p. 59.

³¹ Al respecto, véase: Alberto Trabucchi, *Istituzioni di Diritto Civile*, 42ª edición, Cedam, Padua, 2005, p. 705; Francesco Galgano, ob. cit., p. 523, especialmente la nota 207 y la jurisprudencia de la Casación italiana ahí citada.

especulativo (compra venta en mercados a futuros), cuando la excesiva onerosidad derive del riesgo propio del contrato, o por haber asumido expresamente dicha parte en desventaja esos riesgos, no podría ella invocar la imprevisión como fundamento para alterar la relación contractual³².

7. Falta de dolo o culpa por parte del perjudicado

La ausencia total de dolo o culpa de la parte afectada es un requisito que debe concurrir para la aplicación de la Teoría de la Imprevisión. El evento desencadenante de la alteración de las circunstancias contractuales y sus consecuencias deben ser totalmente ajenos a la voluntad o la culpa del deudor. Más aún, deben quedar fuera de su esfera de control. El contratante en desventaja y sus actuaciones no podrán, por tanto, tener ningún grado de injerencia en el evento que produzca la excesiva onerosidad sobrevenida. El fundamento de este requisito reside en una evidente exigencia del principio de buena fe: no se complace con la buena fe en sentido objetivo (*correttezza*) que preside la ejecución de los contratos que la dificultad sobrevenida que torne excesivamente oneroso el cumplimiento del contrato sea imputable a la persona que reclama un ajuste de las prestaciones surgidas del contrato, o su terminación³³.

8. No procede en caso de mora

Precisamente porque la mora o retardo en el cumplimiento es un hecho culposo plenamente imputable al deudor, tampoco procede la imprevisión contractual si la parte afectada por el cambio de circunstancias se encuentra en mora cuando la ejecución del contrato se vuelve excesivamente onerosa³⁴. Se condiciona pues la aplicación de la Teoría de la Imprevisión a la inexistencia de mora de la parte afectada por la excesiva onerosidad. Los Códigos Civiles de Portugal (art. 438),

³² Así se indica el comentario oficial al artículo 6.111 de los Principios de Derecho Contractual Europeo. Al respecto, véase: Ole Lando/Hugh Bale, ob. cit., p. 471.

³³ Manuel de la Puente y Lavalle, ob. cit., Tomo II. p. 646; Guillermo A. Borda, ob. cit., Tomo I. p. 143.

³⁴ Francesco Messineo, ob. cit., Tomo II. p. 384.

Bolivia (art. 581-II), Paraguay (art. 672) y Perú (art. 1.443) sancionan que la imprevisión no tendrá aplicación cuando el deudor ya hubiera caído en estado de mora al presentarse la excesiva onerosidad. Cabe hacer notar, sin embargo, que el artículo 1.091 del nuevo Código Civil y Comercial argentino eliminó el requisito de la necesaria ausencia de mora de la parte perjudicada que consagraba el artículo 1.198 del Código Civil argentino de 1968. Y un sector de la doctrina argentina sostiene que el deudor moroso puede invocar la imprevisión contractual cuando su mora ha sido irrelevante para la excesiva onerosidad³⁵.

D. Efectos

En los ordenamientos que admiten la Teoría de la Imprevisión, la concurrencia de los requisitos que permiten su aplicación autoriza a la parte afectada por la excesiva onerosidad a pedir la resolución (*rectius*: resiliación) del contrato o su revisión para adaptarlo a las nuevas circunstancias. La solución que se considera más apropiada en el Derecho comparado es la adaptación del contrato cuando ello sea posible, respetando al máximo el principio de la conservación del contrato, en correspondencia con la voluntad originaria de las partes que era darle cumplimiento al contrato³⁶.

1. Terminación del contrato.

La extinción del contrato libera al deudor del cumplimiento y de toda responsabilidad por los daños y perjuicios derivados del incumplimiento. La resiliación produce la ineficacia del contrato hacia el futuro (*ex nunc*). En efecto, como la terminación del contrato no depende del incumplimiento de una de las partes, es necesario respetar las prestaciones cumplidas hasta el momento en que se produce dicha terminación.

³⁵ Al respecto véase: Ricardo Luis Lorenzetti, *Tratado de los Contratos. Parte General*, 2ª edición, Editorial Rubinzal Culzoni Editores, Buenos Aires, 2010. p. 540; Lily R. Flah/Miriam Smayevsky, ob. cit., p. 40.

³⁶ Como afirman Flah y Smayevsky “La resolución (*rectius* resiliación) quedará reservada para aquellos casos que no admiten revisión, o cuando el reajuste conduce a soluciones no factibles o perjudiciales”. Lily R. Flah/Miriam Smayevsky, ob. cit., p. 43.

2. Revisión del contrato

La excesiva onerosidad en vez de producir la terminación anticipada del contrato puede dar lugar a su revisión con el objeto de modificarlo y adaptarlo al cambio de circunstancias. La revisión contractual puede consistir en la disminución de la prestación del deudor cuyo cumplimiento se hizo excesivamente oneroso para reducirla a términos justos y equitativos, o en el aumento de la correlativa prestación de su contraparte para llevarla a términos razonables y equitativos, con el objeto de restaurar el equilibrio económico del contrato.

2.1. Derecho comparado

El Derecho comparado ofrece diversas opciones respecto a cómo debe producirse el reajuste de las prestaciones y la modificación del contrato, ya sea *ipso iure*, mediante negociaciones de las partes, o mediante la revisión del contrato por el juez, lo que a su vez admite una amplia gama de posibilidades. Así en los Códigos Civiles de Italia (art. 1.467), Portugal (art. 437), Brasil (art. 479) y Paraguay (art. 672), en caso de excesiva onerosidad sobrevenida, la parte afectada podrá solicitar la resolución (*rectius*: resiliación) del contrato, pero el acreedor puede evitarla ofreciendo modificar equitativamente las condiciones del contrato. En principio, el juez carece de facultades para intervenir o revisarlo más allá de la apreciación de la equidad de la propuesta modificatoria ofrecida por el acreedor. El juez solo podrá decidir por la terminación del contrato o su modificación según la propuesta del acreedor³⁷. En el Código Civil y Comercial argentino de 2014 se establece que el sujeto afectado por un grave desequilibrio contractual sobrevenido puede plantear extrajudicialmente o pedir ante un juez, por vía de acción o como excepción, la resolución total o parcial del contrato o su adecuación (art. 1091). En España cuya legislación civil no recoge en forma expresa la cláusula *rebus sic stantibus*, la jurisprudencia ha reconocido que, frente a una alteración sustancial de las condiciones existentes al tiempo del contrato, los tribunales están autorizados para

³⁷ Rodrigo Momberg Uribe, “El sistema de remedios para el caso de imprevisión o cambio de circunstancias”, en *Incumplimiento Contractual Nuevas Perspectivas*, coordinado por Iñigo de la Maza Gazmuri, Universidad Diego Portales, Santiago de Chile, 2011. p. 85.

proceder a modificar el contrato, pero no para resolverlo o extinguirlo, lo que ha sido criticado por un sector de la doctrina³⁸. En el Código Civil alemán (BGB) se establece como solución preferente la renegociación de contrato y si no se consigue el objetivo deseado puede exigirse la adaptación o la resolución del contrato (§ 313). La adaptación del contrato es una solución que recoge igualmente el Código Civil holandés (BW, art. 6:258). En el Perú, el artículo 1.440 del Código Civil prevé expresamente que la resolución del contrato únicamente procede cuando la adaptación del contrato solicitada por la parte perjudicada resulte imposible por la naturaleza de la prestación, por las circunstancias o si así lo solicitara el demandado. Consagran, igualmente, en caso de excesiva onerosidad, la resolución como remedio subsidiario aplicable únicamente en caso de que el juez estime no ser posible el reajuste del contrato, el Código Civil de Guatemala (art. 1.330) y el Código de Comercio de Colombia (art. 868). Los Códigos Civiles egipcio (art. 107.3) y argelino (art. 147), en cambio, consagran que la adaptación del contrato por el juez es imperativa, siendo nulo cualquier pacto en contrario. Por consiguiente, la parte en desventaja por el cambio de circunstancias no puede pedir la resolución del contrato sino su revisión la cual es realizada exclusivamente por el juez.

2.2. Reforma de 2016 del Código Civil francés

La reciente reforma del Código Napoleón³⁹ rompió con la jurisprudencia tradicionalmente hostil a la revisión judicial de los contratos

³⁸ Al respecto, véase: Luis Díez Picazo, *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial. Las Relaciones Obligatorias*, Vol. II, 6ª edición, Civitas/Thomson Reuters, Madrid, 2008. pp. 1080-1081.

³⁹ La Ordenanza (Ordonnance) N° 2016-131 de reforma del derecho de los contratos, del régimen general y de la prueba de las obligaciones de fecha 10 de febrero de 2016 entró en vigencia el 1º de octubre de 2016. Al respecto, véase: Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations. Disponible en: <https://www.legifrance.gouv.fr>, consultado en fecha 30 de mayo de 2020. La Ordenanza N° 2016-131 fue ratificada, con algunas modificaciones, el 20 de abril de 2018 mediante Ley N° 2018-287. Al respecto, véase: Loi n° 2018-287 du 20 avril 2018 ratifiant l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations. Disponible en: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000036825602&dateTexte&categorieLien=id>, consultado en fecha 30 de mayo de 2020.

civiles y mercantiles en caso de cambio de circunstancias⁴⁰ y consagró un procedimiento complicado que confiere al juez el poder de revisar o terminar el contrato a solicitud de cualquiera de las partes.

El nuevo artículo 1.195 de la reforma de 2016 del Código Civil francés dice textualmente lo siguiente:

“Si un cambio de circunstancia imprevisible luego de la conclusión del contrato hace que el cumplimiento sea excesivamente oneroso para una parte que no había aceptado asumir ese riesgo, ésta puede pedir una renegociación del contrato a la otra parte. Quien haga tal pedimento deberá continuar ejecutando sus obligaciones durante la renegociación. En caso de rechazo o fracaso de la renegociación, las partes pueden convenir la resolución del contrato con la fecha y con las condiciones que estas determinen, o pedir al Juez, de común acuerdo, que proceda a su adaptación. A falta de un acuerdo en un plazo razonable, el Juez puede, a solicitud de una parte, revisar el contrato o darlo por terminado, a la fecha y con las condiciones que él fije.”

⁴⁰ La negativa tradicional de la jurisprudencia francesa a la revisión del contrato se asienta en la decisión de la *Cour de Cassation* del 6 de enero de 1876 en el célebre caso conocido como *Canal de Craponne* en la cual el Alto Tribunal rechazó la teoría de la imprevisión en la contratación civil. El caso hace referencia a una de las grandes obras de ingeniería hidráulica europea; el canal del Ingeniero Adam de Craponne quien en 1560 había construido a su costa el canal que bordeaba una parte de la provincia francesa, pudiendo los dueños de los predios atravesados por el canal beneficiarse de derechos de irrigación a cambio de un canon periódico y fijo por área irrigada pagadero al dueño del canal y a sus herederos. En razón de la depreciación natural de la moneda durante tres siglos y de la guerra franco-prusiana de 1870, el canon original acabó siendo irrisorio y no alcanzaba ni siquiera para cubrir los gastos de mantenimiento del canal. Esto llevó a los herederos del propietario del canal a demandar la revisión del contrato a fin de que fuera aumentado el canon. El Tribunal de Apelación de Aix dio la razón a los herederos argumentando que en los contratos de tracto sucesivo o de ejecución continuada o periódica, las prestaciones se cumplen a lo largo del tiempo y que las circunstancias originales pueden variar, perdiéndose el equilibrio de las prestaciones; por lo cual, el juez debe ajustar el contrato. Este fallo innovador fue recurrido y la *Cour de Cassation* lo revocó invocando el principio de la intangibilidad de los contratos consagrado en el artículo 1.134 del *Code Napoléon*. En su fallo la *Cour de Cassation* dejó establecido que “en ningún caso corresponde a los tribunales, por más equitativa que pueda parecerles su decisión, tomar en consideración el tiempo y las circunstancias para modificar las convenciones de las partes y sustituir por nuevas cláusulas aquellas que han sido libremente aceptadas por los contratantes”. Al respecto, véase: Henri Capitant/François Terré/Yves Lequette/ François Chénéde, *Les grands arrêts de la jurisprudence civile. Obligations. Contrats Spéciaux. Sûretés*, Tomo 2, 13ª edición, Dalloz, Paris, 2015. pp. 172-176.

Esta disposición recoge, con muchas precauciones, la imprevisión en el ámbito contractual mediante un proceso de renegociación que se desarrolla en las siguientes fases: 1) la parte perjudicada por la excesiva onerosidad puede solicitar a la otra parte la renegociación del contrato; 2) en caso de rechazo de la renegociación por esta última o en caso de fracaso de la renegociación iniciada, las partes pueden ponerle fin al contrato; 3) en caso de que no lo hicieren, las partes conjuntamente pueden pedirle al juez que proceda a adaptar el contrato conforme a lo que ellas convengan; y 4) a falta de un acuerdo a un plazo razonable el juez puede, a solicitud de cualquiera de las partes, revisar el contrato o ponerle fin en la fecha y en las condiciones que determine. En fin, cualquiera de las partes puede ocurrir ante la autoridad judicial solo *in extremis*, pero en tal caso el juez está investido de amplios poderes para ponerle fin al contrato o modificar su contenido en las condiciones y términos que él determine. La posibilidad que contempla el nuevo artículo 1.195 de que el juez pueda intervenir en última instancia en el contrato de la manera más amplia, se afirma, trata de animar a las partes a renegociar el contrato y llegar a un acuerdo, con carácter previo o *a posteriori*⁴¹.

Al respecto caben las siguientes consideraciones de carácter general: 1) las tres primeras fases antes descritas no significan concesión alguna a la Teoría de la Imprevisión. Solo reafirman el principio general según el cual las partes, como dueñas que son de los contratos que han celebrado, pueden perfectamente convenir en la suerte del contrato en la eventualidad de que sobrevengan eventos imprevisibles y extraordinarios que perturben significativamente el equilibrio contractual. Consagrar legislativamente esta posibilidad es, por tanto, absolutamente innecesario, inútil y redundante; 2) el nuevo texto legal establece como una regla absoluta que en el ínterin, es decir, durante el periodo de renegociación, la parte afectada por el cambio de circunstancias tiene que seguir cumpliendo el contrato, lo cual puede en algunos casos llevarla a la ruina. Desde luego, el principio general es que la parte perjudicada

⁴¹ Christian Larroumet/Sarah Bros, *Traité de Droit Civil. Les obligations. Le contrat*, Tomo 3, Paris, Ed. Economica, Paris, 2016. pp. 414-415; Erick Savaux, “El nuevo Derecho francés de obligaciones y contratos”, en *Anuario de Derecho Civil*, Tomo LXIX, Fascículo III, julio-septiembre 2016, Centro de Publicaciones del Ministerio de Justicia e Interior, Madrid, 2016. p. 732.

tiene que continuar ejecutando el contrato. Pero no hay que olvidar que existen circunstancias extraordinarias en las cuales una suspensión del contrato se justifica y debería admitirse. Sin embargo, esa posibilidad no la contempla el nuevo texto legal que no autoriza dicha suspensión ni siquiera cuando la ejecución del contrato cause perjuicios irreparables a la parte afectada⁴²; 3) como el nuevo artículo 1.195 no consagra explícitamente el deber de los contratantes de renegociar el contrato en caso de excesiva onerosidad, esta disposición constituye un retroceso respecto de la más reciente orientación de los tribunales franceses que habían fallado que, en tal caso, el contratante que en contra de las exigencias de la buena fe se niega a renegociar los términos del contrato durante la etapa de cumplimiento del mismo, es responsable de los daños y perjuicios que tal negativa produzca a su contraparte⁴³; y 4) tal y como lo indica el codificador en el Informe que acompaña a la Reforma del Código Civil francés (*Rapport au President de la Republique*)⁴⁴, el

⁴² En los Principios de *Unidroit*, en cambio, se reconoce que en circunstancias extraordinarias la parte en desventaja podrá suspender el cumplimiento de su prestación hasta tanto no se convenga en la readaptación del contrato. Al respecto, véase: Principios de *Unidroit* sobre los contratos internacionales, Comentario oficial No. 4 al art. 6.2.3. Disponible en <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>, consultado en fecha 1 de junio de 2020.

⁴³ En tal sentido, la Sala Comercial de la Corte de Casación francesa en sentencia del 3 de noviembre de 1992 (sentencia Huard) condenó a una de las partes a pagar daños y perjuicios a su contraparte por haberse negado a una revisión del contrato que le condujo a la ruina. Aun cuando la sentencia no le reconoció explícitamente al juez un poder de revisar el contrato, sancionó una responsabilidad extracontractual de la parte remisa sobre la base del principio de la buena fe que preside la ejecución de los contratos *ex. art. 1134 (in fine)* del *Code Napoléon* (hoy art. 1104). Por su parte, la Sala Civil de la Corte de Casación francesa mediante sentencia del 16 de marzo de 2004 pareció sugerir que el deber de lealtad y de ejecutar de buena fe el contrato implicaba un deber de renegociar un contrato desequilibrado por la sobrevenida imprevista de circunstancias económicas; sin embargo, la doctrina no era conteste respecto de la interpretación de esta decisión. Al respecto, véase: Remy Cabrillac, *Droit des Obligations*, 9ª edición, Dalloz, París, 2010. p. 106, especialmente, las notas 2 y 3 y las decisiones de la Casación francesa ahí citadas.

⁴⁴ La Ordenanza (Ordonnance) N° 2016-131 de reforma del derecho de los contratos, del régimen general y de la prueba de las obligaciones de fecha 10 de febrero de 2016 fue acompañada de una Relación (Rapport) elaborada para el presidente de la República francesa que hace las veces de una Exposición de Motivos. Al respecto, véase: *Rapport au Président de la République relatif à l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations*. Disponible en: <https://www.legifrance.gouv.fr>, consultado el 1 de junio de 2020.

nuevo artículo 1.195 reviste carácter dispositivo. Por lo cual, las partes pueden perfectamente descartar su aplicación. De ahí que no será infrecuente que los contratantes incluyan cláusulas al respecto que rechacen la revisión judicial del contrato.

Quizás por estas razones algún autor haya concluido que: “*en materia de incorporación de la Teoría de la Imprevisión, la reforma del 2016 del Código Civil francés de 1804 es decepcionante*”⁴⁵.

2.3. *Soft law*

En el campo internacional los efectos de la imprevisión contractual han sido explícitamente recogidos en los principales instrumentos internacionales sobre unificación del Derecho contractual.

Los Principios de *Unidroit*⁴⁶ confieren amplios poderes al juez en caso de presentarse una situación de excesiva onerosidad por eventos que no pudieron haber sido razonablemente tenidos en cuenta al tiempo de la celebración del contrato. Según el artículo 6.2.3 la parte afectada por esta situación puede solicitar la renegociación del contrato, indicando las razones que fundamentan su solicitud⁴⁷. La solicitud debe realizarse sin demora. El reclamo de renegociación no autoriza a la parte en desventaja a suspender el cumplimiento de la prestación a su cargo, a menos que medien circunstancias extraordinarias. Las partes deben negociar de buena fe. En caso de falta de acuerdo procede la intervención de un Tribunal que tiene la opción de adaptar el contrato para restablecer el equilibrio contractual o darlo por terminado en una

⁴⁵ Alfredo Morles Hernández, “La reforma de 2016 del Código civil francés: la incorporación de la teoría de la imprevisión”, en *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*, No. 157 (enero-diciembre 2018), Caracas. p. 629. Disponible en <https://www.acienpol.org.ve/libros/boletin-de-la-academia-de-ciencias-politicas-y-sociales-no-157-ano-2018>, consultado en fecha 1 de junio de 2020.

⁴⁶ Los Principios de *Unidroit* sobre los contratos comerciales internacionales preparados por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (versión 2016) se encuentran disponibles en <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>, consultado en fecha 1 de junio de 2020.

⁴⁷ Los laudos arbitrales de la Cámara de Comercio Internacional han reconocido la existencia de un deber de renegociar el contrato, según lo dispuesto en los artículos 6.2 y 6.2.3 de los Principios de *Unidroit*. Al respecto, véase: Laudos de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional dictados en el 2000 (Caso No. 10021) y en diciembre de 2001 (Caso No. 9994), transcritos en Michael Joachim Bonell (editor), ob. cit., pp. 337, 817 y 985.

fecha determinada y con los efectos que el propio Tribunal determine. Sin embargo, si el Tribunal considera irrazonable la solicitud, puede ordenar que el contrato sea cumplido o instar a las partes a una renegociación. Esta última posibilidad no deja de causar sorpresa, ya que en el primer caso estaríamos, al menos en principio, ante una situación de reconocida excesiva onerosidad de un contrato cuyo cumplimiento se le impone al deudor. Y en el segundo, las partes tendrían que entablar nuevas negociaciones que probablemente conduzcan a un segundo fracaso.

La regulación de los efectos de la excesiva onerosidad contenida en los Principios de Derecho Contractual Europeo⁴⁸ ha sido considerada técnicamente más acabada que la de los Principios de *Unidroit*. Por una parte, el artículo 6:111(2) establece la obligación de las partes de entablar negociaciones para adaptar el contrato o ponerle fin. Según el artículo 6:111(3), si las partes no llegan a un acuerdo en un plazo razonable el juez podrá ponerle fin al contrato en las condiciones y términos que considere adecuados, o adaptarlo de manera que las pérdidas y ganancias resultantes del cambio de circunstancias se distribuyan de manera justa y equitativa entre las partes.

Por último, los Principios de Derecho Contractual Europeo consagran la responsabilidad (extracontractual) de la parte que se negó a renegociar o rompió las negociaciones de forma contraria a la buena fe. En cuanto al monto de la indemnización que corresponde a la parte perjudicada por este concepto, una decisión de la Corte de Casación belga de fecha 19 de junio de 2009 indica que los daños y perjuicios deben determinarse sobre la base del eventual éxito de las negociaciones, si ellas se hubieren desarrollado de buena fe por ambas partes, aun cuando en la práctica deba recurrirse a la equidad para la determinación concreta del monto a indemnizar debido a la incertidumbre respecto de los términos efectivos de modificación del negocio que hubiesen resultado de una renegociación exitosa⁴⁹.

⁴⁸ El texto de los Principios de Derecho Contractual Europeo se encuentra disponible en <https://www.jus.uio.no/lm/eu.contract.principles.parts.1.to.3.2002/portrait.pdf>, consultado en fecha 1 de junio de 2020. Los comentarios al artículo 6:111 (cambio de circunstancias) pueden consultarse en Ole Lando/Hugh Beale, ob. cit., pp. 470-476.

⁴⁹ Corte de Casación belga, sentencia No. C.07.0289 de fecha 19 de junio de 2009, caso Scafom International BV v. Lorraine Tubes S.A.S. Disponible en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090619b1.html>, consultado en fecha 01 de junio de 2020.

Los Principios Latinoamericanos del Derecho de los Contratos⁵⁰ (art. 84) establecen que en caso de excesiva onerosidad, la parte afectada que no haya asumido el riesgo del cambio de circunstancias puede solicitar a la otra parte la renegociación del contrato. Dicha renegociación autoriza la suspensión de la ejecución del contrato cuando esta última cause perjuicios irreparables a la parte afectada. Por último, se establece que si después de un plazo razonable las partes no han adaptado el contrato, cualquiera de ellas puede solicitar al juez que lo adapte o resuelva, quien para hacerlo debe tener en cuenta la distribución de los riesgos y costos que habían asumido las partes.

IV. COMENTARIO FINAL

Como es bien sabido, la denominada Teoría de la Imprevisión no está expresamente regulada en el Código Civil venezolano. Tal y como lo han señalado otros expositores en este evento, en la doctrina nacional eminentes juristas, con diversa fundamentación, son partidarios de su aplicación en el Derecho venezolano⁵¹. Otras voces muy autorizadas, con base en sólidos argumentos, se han pronunciado en sentido contrario⁵². La jurisprudencia de nuestros tribunales, por su parte, se ha referido de modo tangencial sin siquiera declarar explícitamente aplicable la

⁵⁰ Al respecto, véase: *Los Principios Latinoamericanos de Derecho de los Contratos*, coordinación a cargo de Iñigo de la Maza/Carlos Pizarro/Álvaro Vidal, Boletín Oficial del Estado, Madrid, 2017. p. 94, disponible en https://boe.es/biblioteca_juridica/abrir_pdf.php?id=PUB-PR-2017-44, consultado en fecha 1 de junio de 2020.

⁵¹ Son partidarios de la aplicación de la Teoría de la Imprevisión en el Derecho venezolano, entre otros, los académicos Luis Felipe Urbaneja, *Discurso de Incorporación como Individuo de Número de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*, Caracas, 1972. pp. 21, 29-30; James Otis Rodner, ob. cit., pp. 443, 447-449; Luciano Lupini Bianchi, “La teoría de la imprevisión en Venezuela”, en *Estudios de Derecho Privado*, Academia de Ciencias Políticas y Sociales, Caracas, 2010. pp. 332-351; Alfredo Morles Hernández, “La teoría de la imprevisión en el Derecho privado: las crisis económicas como supuestos de revisión del contrato”, en *Libro Homenaje a la Academia de Ciencias Políticas y Sociales en el Centenario de su Fundación 1915-2015*, Tomo IV, Caracas, 2015. pp. 2411-2416, 2430-2431.

⁵² Se pronuncian en contra de su aplicación en el Derecho venezolano, también con diversa fundamentación, entre otros, los académicos José Mélich Orsini, ob. cit., pp. 57-59 y 92-94, y Emilio Pittier Sucre en Eloy Maduro Luyando y Emilio Pittier Sucre, *Curso de Obligaciones Derecho Civil III*, Tomo II, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, 2013. pp. 818-820.

Teoría de la Imprevisión en la contratación civil en el Derecho venezolano, ni mucho menos indicar cuáles son sus supuestos de procedencia y consecuencias jurídicas⁵³.

Por nuestra parte, nos pronunciamos por la necesidad y conveniencia de su regulación en el Código Civil mediante una disposición que contemple el campo de aplicación, así como los requisitos y efectos del fenómeno. En nuestro concepto, resulta altamente perjudicial para la seguridad jurídica que algunos jueces, recurriendo a principios generales como la buena fe, la equidad y otros similares, acojan la teoría y otros que decidan casos muy similares rechacen su aplicación; o que algunos fallos resuelvan que la adaptación del contrato a las nuevas circunstancias es la solución que debe aplicarse y otros, en cambio, declaren que la terminación del contrato es la única alternativa.

Cada vez son menos los países que no regulan expresamente en su legislación civil el fenómeno. La experiencia del Derecho comparado nos enseña que la consagración legal de la denominada Teoría de la Imprevisión, como instituto de carácter excepcional, no ha tenido los efectos desastrosos que se anticipaban y se ha traducido más bien en una mayor predictibilidad de las decisiones judiciales sobre la materia.

La adopción de un texto legal que regule debidamente la imprevisión contractual como una calificada excepción al principio general de la intangibilidad de los contratos permitirá resolver los múltiples problemas o alternativas que plantea ese instituto con lo cual se disminuye el riesgo de una jurisprudencia vacilante y contradictoria sobre la materia.

⁵³ Al respecto, véase: Sala de Casación Civil del Tribunal Supremo de Justicia, sentencia No. RC00058 del 18 de febrero de 2008. Disponible en <http://historico.tsj.gob.ve/decisiones/scc/febrero/RC-00058-180208-07713.HTM> , consultado en fecha 1 de junio de 2020; Sala de Casación Civil del Tribunal Supremo de Justicia, sentencia No 241 del 30 de abril del 2002. Disponible en <http://historico.tsj.gob.ve/decisiones/scc/abril/RC-0241-300402-00376-00164.HTM>, consultado en fecha 1 de junio de 2020.