

PRINCIPALES PRINCIPIOS CONTRACTUALES

Felipe Osterling Parodi

Algunos principios se aplican en forma general a todos los contratos y otros son específicos de cada forma contractual, sin perjuicio de los principios generales del Derecho aplicables a los contratos.

Sobre esta base analizaremos los que, en nuestra opinión, son los principales principios contractuales.

1. **El Principio de la Autonomía de la Voluntad.**

Este principio configura el acto creador de la relación jurídica, siendo para ello necesario que se realice en plena libertad. La voluntad así expresada es la que finalmente busca obligarse frente a otro sujeto y generar, en esta forma, los elementos del contrato.

La aplicación de este principio y su importancia reside en que la manifestación de voluntad se realice en libertad. Ello supone que los sujetos que se obligan tienen plena autodeterminación individual del acto, el mismo que generará una relación obligacional que afectará su esfera de interés y su patrimonio.

Para entender cabalmente el significado de la libertad en este principio, Guido Alpa ha señalado que *“la libertad contractual constituye una fórmula que debe ser decodificada, porque si es entendida genéricamente podría hacer creer que las partes pueden celebrar cualquier contrato, sin ningún obstáculo ni límite. (...)”*. Aquí el autor reconoce un primer límite al principio de la libertad contractual, en notoria consecuencia con la tradición italiana, al plantearnos una primera mirada hacia la causa del Negocio Jurídico, en donde el límite de la voluntad en la conformación del negocio estará puesta en la legitimidad de su causa.

De esta manera los elementos a los que antes aludimos se ponen nuevamente de manifiesto, teniendo en primer lugar a la libertad como elemento esencial del principio (autodeterminación), luego la intención de los sujetos de obligarse (voluntad interna) y finalmente la libertad contractual en donde se expresa la voluntad interna (voluntad de configuración externa, como lo entiende Manuel de la Puente), consiguiendo finalmente un contrato.

Podría aquí afirmarse que el postulado de la autonomía de la voluntad se encontraría reñido con los contratos por adhesión. Cabe recordar, sin embargo, que en un contrato por adhesión las partes integran un contrato como cualquier otro (forma y observancia de principios), y la manifestación de voluntad es expresa y válida para las partes.

Louis Josserand, en su momento, ya aludió a este principio con referencia a la supuesta limitación de la voluntad que se presentaría a la sola *adhesión* de una de las partes a la voluntad de la otra, pues si no hubo negociación faltarían elementos que constituirían una flagrante violación al principio de la autonomía de la voluntad. Josserand explicaba con acierto lo siguiente sobre este debate: *“Esta concepción (que en la adhesión no habría autonomía) es generalmente rechazada: los contratos de adhesión son verdaderos contratos; la ley no exige, en ninguna parte, que el acuerdo contractual vaya precedido de una libre discusión, de largos tratos; sobre todo, ningún texto exige que las dos partes tengan una intervención igual en la génesis del contrato; todo lo que se pide es que ambos interesados consientan, que exista acuerdo entre ellos al objeto de hacer nacer las obligaciones”*.

2. **Principio de Obligatoriedad (fuerza vinculante)**.

Al habernos referido al interés que persiguen las partes al generar una relación jurídica, también aludimos a la legítima expectativa que tiene cada una de ellas de obtener una conducta idónea de su contraparte, la misma que determina que el apartamiento de la relación solo pueda producirse por determinadas razones que son ajenas a la intención originaria de vincularse.

Esta expectativa se traduce en la aplicación del principio de obligatoriedad del contrato, principio que ordena que el acto celebrado entre las partes revierta singular importancia, pues al haberse constituido una relación jurídica se origina una deuda de justicia entre las partes que conlleva los efectos que precisamente las vinculan.

La obligatoriedad que se desprende de un contrato es una característica común que no es accesoria ni accidental, sino que constituye uno de los principales efectos que genera su celebración.

3. **El Principio de la Relatividad del Contrato (eficacia del contrato).**

Hasta aquí hemos analizado dos de los principales principios que se recogen en materia contractual: la conformación de la relación contractual a la luz del principio de la autonomía de la voluntad, y el efecto de ella en el contrato, que se encuentra en el principio de obligatoriedad contractual. Sin embargo, cabe aquí preguntarse: ¿Qué sucede con los terceros ajenos al vínculo creado por las partes?

Es común pensar que efectivamente existen situaciones en que los sujetos se obligan a favor de un tercero, como ocurre en el contrato de seguro donde el beneficiario puede ser un tercero ajeno a la relación jurídica entre la entidad prestadora del servicio y el asegurado.

Roppo señala, por eso, que *“el principio de relatividad no significa que el tercero sea inmune a cualquier consecuencia fáctica que derive del contrato inter alias. Es muy posible que un contrato tenga, de hecho, consecuencias también muy relevantes para terceros ajenos al mismo”*.

Lo expresado se observa claramente en ciertas obligaciones de “no hacer”, en las que se aprecia con claridad el principio de relatividad de los contratos. Por ejemplo, en un contrato de suministro con exclusividad o en un contrato de distribución con la misma obligación de no hacer o de no contratar con

terceros, es notorio que los efectos de la celebración del contrato que inicialmente perseguían las partes se han extendido hacia terceros, quienes están impedidos de celebrar un contrato de distribución similar con una de las partes.

4. **El Principio de la Causa Concreta.**

En este sentido la “*causa*” del negocio jurídico en nuestro ordenamiento, al igual que en la doctrina italiana, se manifiesta con la intención de las partes para la celebración del contrato. En otras palabras, no puede haber contrato sin una motivación suficiente que genere en los contratantes la intención de contratar. Este principio reposa por tanto en la formación de la voluntad.

En este sentido la razón justificativa sobre la que descansa la relación contractual es precisamente aquello que hace posible la existencia de un contrato legítimo.

5. **Principio del Consensualismo (Conclusión y Perfeccionamiento).**

Este principio se entiende en la declaración conjunta de voluntad para la formación del contrato.

Como anota De la Puente, “*en el proceso de formación del contrato deben distinguirse (...) dos hechos distintos que, aunque generalmente coincidentes, tienen peculiaridad propia. Estos hechos son la conclusión y el perfeccionamiento*”.

De la Puente hace referencia al proceso anterior a la creación del contrato, a la parte negocial del acuerdo, cuyo final se da en la prestación del consentimiento a lo planteado por cada una de las partes. Y de ello se desprende, con posterioridad o simultáneamente, el perfeccionamiento del contrato, que supone la eficacia de los acuerdos. Nos referimos a la posterioridad y a la simultaneidad en el sentido en que indistintamente y dependiendo del texto del contrato y la forma requerida por la ley, el contrato quedará concluido y

perfeccionado en dos momentos o en uno solo, caso este último que se presenta cuando se exige la forma "*ad solemnitatem*". El principio del consensualismo, sin embargo, tiene una limitación natural, y ella se presenta cuando los efectos buscados por las partes requieren de un acto adicional para la celebración eficiente del contrato y para que sus efectos realmente tengan lugar. Nos referimos a la exigencia de la formalidad.

Es razonable, por ello, que el legislador haya dispuesto que algunos contratos revistan la forma *ad solemnitatem* para su validez, y otros la forma *ad probationem*, en que la forma no es necesaria para que el contrato exista. Para el contrato *ad solemnitatem* la forma es requerida para el consentimiento, mientras que para los contratos *ad probationem* el contrato es consensual.

6. **El Principio de Sociabilidad /Solidaridad.**

Al referirnos a la manifestación de voluntad lo hemos hecho desde el punto de vista de su validez y de la libertad de las partes para obligarse en las condiciones que desean pactar. Sin embargo, la ley peruana señala límites que regulan el actuar de los sujetos en atención a los principios que inspiran el orden social y la pacífica convivencia.

Nuestro ordenamiento ha recogido aspectos de este principio en los artículos 1354 y 1355 del Código Civil, al prohibir que el contenido del contrato sea contrario a norma legal de carácter imperativo o cuando la ley, por consideraciones de interés social, público o ético, impone reglas o establece limitaciones al contenido de los contratos. Aquí se establece una limitación a la autonomía de la libertad atendiendo al principio de sociabilidad y, en cierto sentido, al principio de la causa concreta.

Es así que el principio de sociabilidad genera una suerte de amortiguamiento sobre la voluntad de las partes, restándoles la posibilidad de celebrar contratos "leoninos" o con cláusulas exorbitantes. Este principio se conjuga con otro denominado principio de inalterabilidad, que protege lo pactado por las partes.

7. El Principio de Inalterabilidad.

Como se desprende de lo explicado sobre el principio de sociabilidad, la ley, en atención al bien común, puede intervenir en el contrato imponiendo reglas o estableciendo limitaciones a sus contenidos. Sin embargo, en atención al principio de inalterabilidad, se debe respetar lo pactado por las partes, cuando ello sea lícito y posible, ya que usualmente el límite a la autonomía de la voluntad está impuesto por la licitud de los acuerdos.

En ese sentido, el principio de inalterabilidad presupone y obliga a que lo pactado por las partes, se mantenga en el tiempo, sin intervencionismos ajenos a la voluntad de las partes, que no solo contravendrían las normas imperativas de rango constitucional, sino la naturaleza propia del contrato.

8. El Principio de Eficiencia.

En el ámbito contractual la valoración de las prestaciones trasciende lo que usualmente se conoce como el concepto económico de eficiencia, esto es *“el mayor resultado con la menor cantidad de recursos utilizados”*. Desde esta óptica el efecto perseguido por una de las partes será que se le entregue determinado bien o que se cumpla determinada prestación, para lo cual está dispuesta a sacrificar una parte de su patrimonio (onerosidad), y la otra parte está dispuesta a sacrificar una parte del suyo (prestaciones recíprocas), pues desea lo ofrecido por la otra parte.

Carlos Soto Coaguila, al referirse al principio de eficiencia, expresa que en relación con la realidad jurídica él supone un sistema de asignación de recursos que garantice su apropiación, en donde *“este sistema, que reconoce y garantiza esta asignación de recursos, no es otro que el derecho contractual. Así, el derecho de los contratos es el medio que permite el intercambio de derechos y obligaciones, y garantiza la seguridad de dichos intercambios; por consiguiente es necesario un sistema de exigibilidad eficiente (...) que no debe tener costos de transacción elevados, por que ello ocasionaría que el contrato no se celebre o, aun celebrado, sea ineficiente. Por tanto, el cumplimiento de la*

obligación debe ser a un costo mínimo, razonable, que viabilice y haga posible el tráfico de bienes y servicios”.

Como lo expresa Calabressi, *“En un mundo donde los recursos son escasos, desperdiciar es injusto”.*

Lima, noviembre del 2010

PRINCIPALES PRINCIPIOS CONTRACTUALES(2).NOV 10