

Título: La readecuación contractual

Autor: Vergara, Leandro

Publicado en: LA LEY 10/08/2020, 10/08/2020, 1

Cita Online: AR/DOC/2566/2020

Sumario: I. Introducción.— II. El derecho a una readecuación.— III. La obligación de negociar.— IV. Principio de conservación del contrato.— V. La readecuación judicial, la modificación del objeto. Preservación razonable de la finalidad contratada.— VI. La frustración del fin, criterios generales e interpretación.

Cuando el juez dispone una readecuación, debe hacerlo respetando una voluntad equivalente a la propuesta por las partes en el contrato inicial. El juez no puede reescribir el contrato de acuerdo a su propio criterio; tampoco podría hacerlo conforme a una idea de equidad o de justicia ideal, descontextualizadas. Debe proceder interpretando y adaptando los términos contractuales, en consonancia con una voluntad equivalente a la contratada en origen.

(*)

I. Introducción

La readecuación es una modificación en alguno de los elementos del contrato, un cambio en su contenido. La readecuación contractual puede estar dispuesta por voluntad de las partes a través de un proceso de negociación u originarse en una ley que imponga coactivamente una modificación de los términos contractuales. Por último, en ciertos casos, el juez está igualmente habilitado para ordenar una readecuación, desde luego, a pedido de parte. Cada variante de readecuación tiene sus peculiaridades y, por supuesto, sus límites.

La readecuación acordada por las partes es posible siempre y cuando se realice respetando las condiciones y los límites autorizados por el ordenamiento jurídico (arts. 281 y ss. del Cód. Civ. y Com.). En este supuesto, no hay mucho que agregar. Si las partes fueron libres y soberanas para reglar sus derechos en origen, lo siguen siendo cuando acuerdan una readecuación.

Por su parte, cuando la ley impone una readecuación modificando los términos contractuales (p. ej., mediante una ley de alquileres, leyes de emergencia, etc.), en los hechos implica un cambio del contrato original. Por consiguiente, para que sea válido, debe sortear el test de constitucionalidad, porque la retroactividad de una ley no debe vulnerar, por regla general, derechos adquiridos.

En este último supuesto, esto es, cuando el juez dispone una readecuación, debe hacerlo respetando una voluntad equivalente a la propuesta por las partes en el contrato inicial [\(1\)](#). El juez no puede reescribir el contrato de acuerdo a su propio criterio; tampoco podría hacerlo conforme a una idea de equidad o de justicia ideal, descontextualizadas. Debe proceder interpretando y adaptando los términos contractuales, en consonancia con una voluntad equivalente a la contratada en origen. Este es un punto muy importante. Aunque se trata de un tema eminentemente práctico, donde la casuística tiende a dominar el campo, aun así puede ensayarse una teoría que oriente la tarea del juez.

II. El derecho a una readecuación

La readecuación se traduce en la realización de un derecho subjetivo; ello en tanto comporta una facultad o prerrogativa conferida a las partes. La activación de este derecho está condicionada a que se produzcan determinados supuestos fácticos previstos por las leyes.

El cambio de circunstancias es una típica situación de hecho, muy proclive, que pone en funcionamiento el derecho subjetivo dirigido a obtener una readecuación. En efecto, la situación de hecho debe ser atrapada por la previsión jurídica, de modo que la consecuencia jurídica posibilite el resultado de un contrato readecuado.

Aquí la regla jurídica aplicable es conocida como frustración del fin del contrato. En pocas palabras, cuando existe un hecho extraordinario, sobreviniente, objetivo y ajeno a las partes, que modifica la finalidad de lo contratado por ellas, la parte perjudicada tiene el derecho a incumplir el contrato original. Se trata de un caso de liberación del deudor sin responsabilidad, análogo a los efectos que produce el caso fortuito y la fuerza mayor (art. 955, Cód. Civ. y Com.).

Esta frustración del fin libera al deudor y, según el art. 1090 del Cód. Civil y Comercial (Cód. Civ. y Com.), se autoriza a que la parte perjudicada obtenga una resolución. El art. 1090 se refiere a "resolución" y, por consiguiente, ello indica una causa de extinción del contrato.

Sin embargo, una frustración del contrato también da derecho a obtener una readecuación. Aquí el intérprete debe resolver algunos problemas. Dado que se postula la posibilidad de readecuar, es necesario establecer cuál sería la fuente legal que la autoriza y, en ese caso, cómo se justifica tal alternativa y, por fin, cómo se impone cuando se enfrenta a una pretensión de extinción [\(2\)](#).

Lo explico del siguiente modo: aunque el art. 1090 no menciona la readecuación, tampoco la prohíbe; además, no se deduce una prohibición a contrario implícita. Un argumento que da sustento a lo anterior es el hecho de que en ningún pasaje del artículo en cuestión se diga "sólo" o "únicamente"; tampoco se lee que la resolución sea el único mecanismo para remediar la frustración del fin. En rigor, la norma establece: "La resolución es operativa cuando esta parte comunica su declaración extintiva a la otra".

La norma prevé una comunicación de extinción, de manera que, si hay una frustración del fin (y cuando esta exista efectivamente), el otro contratante no podría oponerse, pues, de hacerlo, su pretensión no podría prosperar. Por lo tanto, ante una disputa entre una resolución y la continuación del contrato original, vencería la extinción. Ello es obvio, porque ha mediado un hecho extraordinario con fuerza suficiente que ha frustrado el fin del contrato; el mantenimiento de los términos originales del contrato no puede prosperar.

Un contrato no puede pervivir con un vicio estructural que afecte a la finalidad. Ello contradiría el requisito de la realización de la finalidad contratada. Pero ¿qué ocurriría si a la comunicación de resolución se le opusiera una propuesta de readecuación, o si la parte afectada, en lugar de comunicar la mencionada resolución, propusiera directamente una readecuación? (3) Ante una situación de este tipo, habría una reconducción del conflicto que se transformaría en un debate entre dos propuestas de reconducción, cada una con sus propios argumentos y justificaciones.

Veamos ahora cuál sería el soporte normativo y argumental que autoriza estos supuestos de readecuación. Existen al menos cuatro razones; la primera es negativa y las tres siguientes son positivas. La primera: que no haya una prohibición de readecuación expresa, tácita o implícita (4); tal como señalé más arriba, de la lectura del art. 1090 o de ninguna otra norma se desprende un impedimento categórico. La segunda: el art. 1010 del Cód. Civ. y Com., último párrafo, concede el derecho de renegociar; por lo tanto, del derecho de renegociar se sigue la posibilidad de conseguir una readecuación. La tercera: el principio de conservación del contrato, art. 1066 del Cód. Civ. y Com., admite la posibilidad de mantener el contrato (de origen, cuando este estuviera en cuestión) y también, en su caso, admite implícitamente la conservación a través de una readecuación. La cuarta: debe ser factible superar la frustración del fin del contrato, con un cambio de objeto manteniendo una finalidad compatible con la contratada al origen.

Resta aclarar cómo el intérprete debe abordar este tema, pues quizás le precede —muy probablemente— una determinada forma de razonar. Algunos podrían sostener que, frente a un supuesto de frustración, debería privilegiarse la readecuación, porque produce mayores beneficios que la opción de la resolución. Tal opción implica (para quienes apoyen esta tesis) asumir correlativamente una cuota de sacrificio que se le impondría a la pretensión incompatible de resolución. Si la opción fuera la opuesta, el sacrificio se le impondría al que pretende readecuar, beneficiando de ese modo a la pretensión de resolución. En este supuesto, hay una manera de razonar que se identifica con una lógica consecuencialista, finalista, de costos y beneficios, propia de la propuesta de ponderación con su fórmula de peso de Robert Alexy, solo que esta vez se aplicaría al derecho privado. Digamos que este tipo de decisión sopesa los costos y beneficios, para luego escoger la opción que proporcionalmente redunde en una mayor utilidad (5).

En reemplazo del precedente razonamiento, podría asumirse una mirada distinta. Una que se busque establecer cuál es el alcance y el contenido de cada derecho. Porque, una vez comprendido, cada derecho ocupará su lugar sin necesidad de contabilizar sacrificios ni especular con supuestos beneficios. Ello implica inclinarse por una lógica del desarrollo de los derechos. Esto significa que, interpretando adecuadamente cómo está legislado cada derecho, es posible manejarse y resolver las disputas de acuerdo a la propuesta implicada en cada derecho. Esta opción asume que la ponderación ya fue realizada por el legislador y que cada operador del derecho debe aplicar el derecho interpretándolo dentro del marco previamente establecido. Desde luego, esta propuesta requiere ser manejada dentro de un espacio de previsibilidad en el que las decisiones están respaldadas por el sistema maestro de derecho y no tanto en la voluntad decisionista, por mejor intencionada que sea.

III. La obligación de negociar

El art. 1011 del Cód. Civ. y Com. establece lo siguiente:

Contratos de larga duración. En los contratos de larga duración el tiempo es esencial para el cumplimiento del objeto, de modo que se produzcan los efectos queridos por las partes o se satisfaga la necesidad que las indujo a contratar.

Las partes deben ejercitar sus derechos conf. con un deber de colaboración, respetando la reciprocidad de las obligaciones del contrato, considerada con relación a la duración total.

La parte que decide la rescisión debe dar a la otra la oportunidad razonable de renegociar de buena fe, sin

incurrir en ejercicio abusivo de los derechos.

Del texto transcrito puede deducirse una regla interpretativa: en todo contrato (de larga duración) existe una cláusula que impone a las partes la obligación de renegociar cuando ello es posible. No se trata de una obligación natural o de buena voluntad; es una obligación cuyo incumplimiento, si no estuviera justificado, podría ser penalizado severamente. Sin perjuicio de la contundencia de la regla, resta responder si del mismo texto legal también puede inferirse una regla más amplia, como que todo contrato también incluye la misma obligación de negociar; es decir, si tal obligación también debe extenderse al resto de los contratos (no solo a los de larga duración). Volveré sobre este punto unos párrafos más adelante.

Una vez aceptada la obligación de negociación (6), se deduce una posibilidad derivada: todo contrato de duración "puede" ser, además, readecuado. Esto es una consecuencia razonable —obligada, si fuera el caso— por el hecho de que una readecuación es el resultado posible de una negociación. El art. 1011 in fine sostiene que "La parte que decide la rescisión debe dar a la otra la oportunidad razonable de renegociar". La redacción de la norma describe una dinámica de la readecuación según la cual los sujetos contratantes para ajustarse a derecho deben cumplir con una determinada conducta, porque su incumplimiento podría penalizarse.

Permítaseme traducir estas conclusiones interpretativas en clave deontológica: todo contratante de buena fe, antes de comunicar una rescisión, debe intentar una renegociación cuando ello es posible, porque si no lo intenta —de buena fe, claro está—, dicha conducta podría considerarse abusiva y, de ser así, podría juzgarse muy duramente. Para evaluar completamente la conducta del contratante, es necesario analizar la actividad de la negociación. Esta puede consistir en una omisión lisa y llana, a saber: el contratante no intentó ningún tipo de negociación, debiendo hacerlo (incumplimiento); o, en su caso, si se comportó deficitariamente, su conducta careció del contenido necesario.

Una negociación no puede implicar cualquier cosa. La obligación de renegociar exige que se haga de buena fe. Es cierto que la referencia a la buena fe es más o menos indeterminada; no obstante, podría dársele el siguiente contenido: el contratante obligado a renegociar debe comunicar ofertas fundadas de readecuación. Estas pueden proyectarse, p. ej., en propuestas sobre una modificación del plazo, una espera, una quita, cuotas, entre otras. También la oferta podría versar sobre otros aspectos; en todo caso, la alusión a la buena fe implica que la propuesta debe ser fundada. La propuesta debe ser concreta, tiene que estar respaldada en una explicación sustentable. Desde luego, la obligación de renegociación se proyecta a todos los contratantes. Ello se traduce en que la obligación de quien recibe la propuesta de renegociación debe ser contestada por su co-contratante de buena fe, esto es, debe aceptarla o rechazarla, pero fundadamente.

La consecuencia de no negociar, debiendo hacerlo, está prevista en el propio texto del art. 1011 del Cód. Civ. y Com. La norma jurídica referida realiza una advertencia expresa: si la parte contratante no cumple de buena fe su obligación de negociar, corre el riesgo de "incurrir en [un] ejercicio abusivo de los derechos". Esta calificación habilita un reenvío al art. 10 in fine del Cód. Civ. y Com. de abuso del derecho: "El juez debe ordenar lo necesario para evitar los efectos del ejercicio abusivo o de la situación jurídica abusiva y, si correspondiere, procurar la reposición al estado de hecho anterior y fijar una indemnización".

Queda por fin pronunciarme sobre si la obligación de negociar está presente en todos los contratos o si solo pertenece a los contratos de larga duración. Cuando el art. 961 afirma que "[l]os contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe", está imponiendo un deber de diligencia que, naturalmente, incluye a todos los contratos. De allí que tales deberes de diligencia se incorporan de pleno derecho al universo contractual. Así, los contratos "[o]bligan no sólo a lo que está formalmente expresado, sino a todas las consecuencias que puedan considerarse comprendidas en ellas, con los alcances en que razonablemente se habría obligado un contratante cuidadoso y previsor" (art. 961, Cód. Civ. y Com.).

Entonces, este artículo suma, a la obligatoriedad de lo expresado en el contrato, todo aquello que pueda deducirse razonablemente; por cuanto estará comprendido en el contrato todo aquello que razonablemente hubiera incluido un contratante cuidadoso y previsor. Se trata de un criterio objetivo, ya que deben incluirse los contenidos —y las consecuencias— que debió incorporar un contratante cuidadoso y previsor; y no tanto —ni necesariamente— lo que incluyó de modo efectivo un contratante en concreto. Es un estándar particular, porque se presume que hay una incorporación de contenidos más allá de lo que se incluyó. Esta presunción legal, que tiene por incorporados contenidos obligatorios, puede extenderse a que se tengan por incluidas causas-fin o finalidades; no cualquier causa-fin, sino aquella que debiera razonablemente haberse incorporado en negocios del mismo tipo. Allí cobra relevancia el criterio objetivo de la causa-fin. Los contratantes suelen obligarse, salvo prohibición legal, a todo aquello que suele repetirse en los contratos de iguales características. En eso, justamente en eso, consiste la buena fe (7). Sin embargo, el tenor del art. 961 no permite individualizar a priori alguna obligación específica, sino más bien queda expuesta la idea de que el contrato puede contener,

efectivamente, términos implícitos, los que en concreto deben deducirse mediante una interpretación en cada contrato.

Por su parte, teniendo en cuenta que el art. 1011 alude a contratos de "larga duración", ¿qué sucede con los contratos de corta y mediana duración (no de larga)? El texto legal no tiene una definición del término "duración"; tampoco está claro en qué momento un contrato se convierte en uno de larga duración. Se sabe que hay contratos de cumplimiento instantáneo; sin embargo, alguno de ellos podría contener una prestación diferida en el tiempo. Este supuesto debería incluirse en la regla del art. 1011, porque es evidente que el tiempo, también en este caso, juega un papel relevante. Quizá por ello la voz "duración" apunta más a considerar cómo opera el transcurso del tiempo y no tanto a cuando existe una prestación sucesiva y reiterada, propia de ciertos contratos de locación, franquicia, agencia, entre otros.

Ahora bien, si se sostuviera que la cláusula de negociación del art. 1011 no puede trasladarse al resto de los contratos, ello debería ser claro. Por lo menos debería deducirse de alguna variante de prohibición. Ello no ocurre, no de manera inequívoca. Una limitación de ese tipo requeriría que el artículo del 1011 usara los adverbios "sólo", "solamente" o "únicamente", o que utilizara giros tales como "para este tipo de casos" o "exclusivamente para este tipo de contratos". Por lo tanto, al no haber una norma implícita de prohibición que surja de una interpretación a contrario, como mínimo ello significa que no está legislado y, por consiguiente, es dable asumir la presencia de un vacío que debe completarse [\(8\)](#).

Es cierto que hay muchas disposiciones normativas que tampoco utilizan adverbios o giros limitantes y, a pesar de ello, no surge el interrogante de si hay una prohibición implícita a contrario. Sin embargo, con relación a la obligación de negociar, existen elementos coadyuvantes que permiten extenderla a otros contratos, y de ese modo, al final, completar la laguna. En efecto, estos argumentos se vinculan al principio de conservación del contrato, sumado al criterio de preservación razonable del fin del contrato.

En materia interpretativa, el relleno de lagunas siempre está precedido de una concepción acerca de cómo está compuesto el ordenamiento jurídico [\(9\)](#). Es obvio que un ius naturalista o moralista hará una interpretación distinta de la que haría un ius positivista; esto tiene su correlato en la disputa entre "el derecho que es" versus "el derecho que debe ser". En este punto, pueden presentarse muchos problemas, porque si "el derecho que es" se opone al "derecho que debe ser", un ius naturalista, en principio, no tendría problemas en completarlo con normas pertenecientes a otro orden superior, no necesariamente jurídico. O peor aún, ante un conflicto de ese tipo, y puesto que "el derecho que debe ser" suele ser de mayor importancia o de una jerarquía superior, un intérprete ius naturalista/moralista no tendría problemas en derrotar al "derecho que es". Para un ius naturalista/moralista, entre el orden positivo ("el derecho que es") y el orden natural/moral del tipo que sea ("el derecho que debe ser"), no hay duda de cuál sería su preferencia; para él, la elección estaría preconcebida de antemano.

Sin perjuicio de lo expuesto, a los fines expositivos, permítaseme asumir una postura que podría compartirse (al menos prima facie); una que tome en cuenta las palabras contenidas en los documentos legales, en especial, las del Código Civil y Comercial. De acuerdo con esta opción hermenéutica, paso a analizar un poco más la letra del art. 1011 del Cód. Civ. y Com. Conf. en el contexto, según se refiere (más allá de la alusión a los contratos de "larga duración"), donde resulta relevante el rol que se le asigna al "tiempo"; digamos que adquiere un papel esencial. Luego, la norma menciona a los "efectos queridos por las partes", así como también hay una referencia a "la necesidad que los indujo a contratar". En realidad, si se presta atención, estos elementos están presentes en todos los contratos (no solo en los de larga duración). También está presente el hecho de que las partes deben "ejercitar sus derechos conforme con un deber de colaboración, respetando la reciprocidad de las obligaciones". Por fin, el segundo párrafo in fine alude muy especialmente a que todo lo anterior debe ser "... considerad[o] en relación a la duración total".

Aquí la referencia a los contratos de larga duración es expresa, pero, al mismo tiempo, se destaca una relación privilegiada con el factor tiempo, sea el que sea. La duración total del tiempo (el que se concreta en un contrato) puede ser corta, media o larga. El art. 1011, bien leído, no excluye —ni tampoco, eventualmente, prohíbe, como ya planteé— la presencia de la obligación de negociar en el resto de los contratos. En particular, porque la obligación de renegociar no implica necesariamente la aceptación de una readecuación. En verdad, es una posibilidad, digamos una mera posibilidad. Pero —entiéndase bien— la voluntad legislativa que incorporó la obligación de renegociar no es nada abstracta: las partes deben negociar sobre un contenido potencialmente concreto, y, antes de eso, es necesario que la negociación sea posible.

Esta conclusión está reforzada por la literalidad del texto: "debe dar la oportunidad razonable de renegociar". Ello traduce al mismo tiempo otra norma implícita a contrario, esta vez sí muy diáfana: "cuando no es razonable, no es necesario renegociar". El riesgo de que sea o no razonable renegociar recae sobre el contratante, porque si debió negociar y no lo hizo, es decir, si hubiera sido razonable que hiciera una

negociación y no la hizo, ello puede ser juzgado de abusivo. No debe "incurrir en ejercicio abusivo de los derechos". Si eso sucediera, podría ser penalizado tal como se sancionan las conductas abusivas (ver art. 10, Cód. Civ. y Com.).

IV. Principio de conservación del contrato

Art. 1066.- Principio de conservación. Si hay duda sobre la eficacia del contrato, o de alguna de sus cláusulas, debe interpretarse en el sentido de darles efecto. Si esto resulta de varias interpretaciones posibles, corresponde entenderlos con el alcance más adecuado al objeto del contrato.

Este principio, ubicado en el Cap. 10 de la Sección Tercera del Libro Tercero del Código Civil y Comercial, bajo el título de "Interpretación", fija una pauta analítica a favor de la vida del contrato. Se trata de una directiva interpretativa. El Código establece y ordena un criterio interpretativo, según el cual ante la "duda" entre la validez o invalidez del contrato, deberá estarse a favor de la primera opción. En puridad, esta pauta debería aplicarse solo cuando haya dudas, porque, de no haberlas, correspondería seguir por el camino que ofrece cada opción. De manera que, si hay certeza, claridad o seguridad, debe estarse por la validez del contrato (continuación) o por su opuesto, es decir, por la invalidez. Solo la duda ordena un camino entre los dos posibles.

IV.1. Aplicación de la directiva de conservación; etapas

La "duda" acerca de aplicar la directiva de conservación puede presentarse en dos momentos distintos. Un primer momento puede aparecer en la etapa de creación del contrato. En este caso, ante la duda de si hay contrato (o de alguna de sus cláusulas), debe aplicarse el criterio de conservar el contrato (y de inclusión de las cláusulas).

Un segundo momento de "duda" puede aparecer en otra etapa de la vida de un contrato. Se trata de una etapa en que, a diferencia de la primera, el contrato ya ha nacido, por supuesto ha tenido un desarrollo (de validez) y, desde luego, comenzó a cumplirse. En este nuevo momento —digamos de cumplimiento—, algo nuevo ha sucedido (p. ej., un cambio de circunstancias); de tal suerte que puede instalarse una duda nueva. En este caso, la duda da paso a la aplicación del principio de conservación del contrato. Lo notable es que aquí la duda ofrece otro tipo de posibilidades. Estas pueden dividirse entre mantener una continuidad del contrato o decretar su extinción lato sensu (aquí uso una acepción amplia de extinción para referirme a cualquier forma de finalización del contrato —resolución, revocación o rescisión unilateral—). De optar por la continuidad, este camino tiene, a su vez, dos opciones: a) continuar con el contrato original, sin cambios; o b) continuar el contrato, pero readecuado.

El conflicto entre los contratantes ya no se presenta como en la primera etapa de nacimiento del contrato, entre la validez o invalidez. En este supuesto, la duda es más amplia; trata sobre la validez (del contrato original) o su resolución (extinción) versus la conservación de un contrato readecuado (duda sobreviniente). De manera que la readecuación puede enfrentarse a dos tipos de pretensiones: la extinción o el mantenimiento del contrato original. Huelga decir que la disputa, en un caso, es entre dos supuestos de conservación (el del contrato original o el del contrato readecuado). Vale tener en cuenta que la readecuación implica la continuación de un contrato con modificaciones. Estas pueden versar sobre los objetos o las modalidades del contrato como precios, quitas, plazos de la entrega, cuotas, cargos, entre otras.

Si pretendemos comprender cómo se aplica la directiva de conservación del contrato cuando hay una demanda de readecuación, la casuística no nos presenta un camino tan claro. La situación parecería clara cuando se trata de decidir entre la resolución versus la vigencia del contrato original. En este supuesto, si no hay dudas, no digo que sea una cuestión de mero trámite; pero si estamos ante un caso inequívoco de frustración del fin, que genera un impedimento ilevantable, resulta concluyente pronunciarse por la extinción del contrato.

La directiva de continuidad tiene un propósito más específico en el supuesto de la readecuación. En los supuestos de readecuación, el método de aplicación del principio de conservación exige coordinarlo (interpretativamente) con otras directivas. Sin perjuicio de ello, en algún caso, la directiva no requiere de dudas para que se aplique. El ejemplo típico está en la teoría de imprevisión del art. 1091 del Cód. Civ. y Com. Aquí, la hipótesis normativa propone reequilibrar el valor de las prestaciones. La readecuación se constituye en un verdadero derecho subjetivo, perfectamente previsto normativamente. En otras palabras, la directiva de conservación se realiza, en este caso, readecuando el contrato por intermedio del restablecimiento del valor de las prestaciones.

V. La readecuación judicial, la modificación del objeto. Preservación razonable de la finalidad contratada

A la falta de acuerdo entre las partes, el juez debe decidir entre la resolución o la readecuación; o bien entre los distintos criterios de readecuación pretendido por las partes. Este es un punto especialmente delicado, puesto que el juez se enfrenta a pretensiones incompatibles. En el primer caso debe resolver entre la extinción o la

continuación del contrato; en el segundo, debe optar por uno de los distintos y posibles criterios de readecuación. Cada uno de ellos ofrece variados grados de dificultad, mas no de imposibilidad.

Para entender la magnitud del rol judicial, es preciso recorrer un cierto orden metodológico interpretativo, tanto para definir cuándo procede una extinción contractual como cuándo corresponde pronunciarse por una readecuación. El juez debiera contar con criterios de readecuación que evalúen el alcance y contenido de una readecuación. No se trata de apelar a la manida frase de la "prudencia judicial" o proponer que utilice "el mejor criterio" sin especificar a cuál criterio se refiere. Tampoco es de mucha utilidad recurrir al ambiguo estándar de la buena fe, sin ningún predicado. El desarrollo de la disciplina exige disponer de criterios generales que sean previos a la decisión; de otro modo, se pierde la previsibilidad y, en cierto modo, también legalidad. No importa tanto que en cada caso se ponga a prueba la validez de cada criterio. La tarea de un derecho desarrollado es precisamente esa: la de ir tomando y descartando hipótesis que ayuden a consolidar criterios.

El punto de partida es la frustración del fin del contrato. Esto supone un impedimento que imposibilita la realización o el cumplimiento del contrato, tal y como había sido consensuado al inicio. En concreto, se frustra un elemento esencial del contrato: la causa-fin o finalidad. La frustración de la finalidad es el género; por lo tanto, es el instituto más abarcador que explica la falta de realización o de un incumplimiento de alguno de los elementos del contrato.

Esta afirmación se justifica de una manera muy sencilla: la afectación en el objeto, visto este en sentido amplio, repercute en la causa fin o finalidad del contrato. Sucede que el objeto del contrato está al servicio del cumplimiento de la finalidad, por lo cual una dificultad en el objeto se proyecta a la finalidad. En consecuencia, una frustración en el objeto acarrea necesariamente una frustración en la finalidad. No obstante, en ocasiones, el cumplimiento del objeto también acarrea una frustración en la finalidad. Es cuando el objeto, pese a cumplirse, aun así, no alcanza por sí mismo a realizar la finalidad contratada. En rigor, toda frustración en el objeto, por la razón que sea, tiende por añadidura a frustrar la finalidad.

V.1. Imposibilidad de conservar el contrato; extinción

Cuando el caso fortuito o la fuerza mayor impiden el cumplimiento del contrato, hay liberación del deudor sin responsabilidad (recuerdo que estos eventos están homologados en sus efectos en el art. 1730, Cód. Civ. y Com.). Es el criterio general; su regulación se encuentra en los arts. 955 y 956 del Cód. Civ. y Com. Queda claro que el denominado *casus genérico* (evento) opera como una causal general de exención del cumplimiento de las obligaciones, sean o no contractuales. En el ámbito contractual, el *casus* puede incidir tanto en el objeto como sobre la causa-fin o finalidad. En ambos, es un factor general que impide y frustra el cumplimiento de las obligaciones.

Por su parte, el Código regula, en el art. 1090, un supuesto especial de frustración: cuando repercute sobre el elemento causa-fin o finalidad. Aquí el *casus*, en tanto evento extraordinario que supera el riesgo asumido por las partes, produce la frustración de la finalidad del contrato. En este supuesto, lo relevante es cómo el hecho extraordinario tiene la fuerza suficiente para impedir la realización de la finalidad contratada, bien sea de forma total y definitiva o bien de forma temporaria. En tales hipótesis, cuando la contingencia impeditiva es total, definitiva e ilevantable, le sigue, normalmente, una extinción del contrato.

Cuando se trata de un impedimento temporario, hay dos posibilidades: a) se interrumpe el cumplimiento sólo mientras dura el impedimento, sin extinción; y b) hay extinción cuando el impedimento, pese a ser temporario, pero de plazo esencial, ocasiona la frustración definitiva e ilevantable del contrato. Lo relevante es que se evalúe el carácter definitivo e ilevantable de la frustración, es decir, que al impedimento no se le ponga alguna razón que permita optar por una conservación del contrato.

V.2. Imposibilidad temporaria de conservar el contrato

Este supuesto no está previsto de manera general, aunque sí lo está en materia de locaciones. En efecto, el art. 1203 del Cód. Civ. y Com. establece lo siguiente:

Frustración del uso o goce de la cosa. Si por causas no imputables al locatario, este se ve impedido de usar o gozar de la cosa, o esta no puede servir para el objeto de la convención, puede pedir la rescisión del contrato o la cesación del pago del precio por el tiempo que no pueda usar o gozar de la cosa. Si no se viese afectada directa o indirectamente la cosa misma, sus obligaciones continúan como antes.

El artículo transcrito, al tiempo que prevé la rescisión, también abre la posibilidad de que el locatario solicite la cesación temporaria del pago. Es obvio que se trata de una facultad otorgada únicamente al locatario. Tal como se ve, el locatario tiene dos posibilidades: rescinde el contrato o suspende el pago mientras dura el impedimento.

En la primera opción hay una garantía otorgada en beneficio del locatario. De manera que solo él puede

ejercer la facultad de decidir si tolera la privación temporaria del uso y goce sin pagar o, por el contrario, opta por rescindir. Cabe preguntarse por qué el locador no tiene la misma prerrogativa. En otras palabras, ¿por qué el locador no tiene el mismo derecho de conservar el contrato, mientras dure el impedimento? La respuesta no se funda en el hecho de beneficiar al locatario, por asumirse dogmáticamente que es la parte más débil, sino en el respeto a la finalidad contratada. Cuando el locador ha entregado la cosa para su uso y goce a cambio de un precio por un tiempo, da por hecho que no la recuperará durante el plazo de vigencia del contrato (10); también asume que, si se interrumpiera el uso y goce, el locatario podrá rescindir el contrato. Ese es el riesgo contratado. Por lo tanto, el locatario es el único autorizado para decidir si está dispuesto a tolerar la privación temporaria del uso y goce de la cosa a cambio de no pagar el canon. De manera que existe una cláusula implícita que garantiza no solo el uso y goce, sino que la cosa estará a disposición del locatario durante el tiempo contratado (11). En suma, se trata de una finalidad contratada que representa el propósito implícito derivado de la naturaleza del contrato.

Ahora bien, esta facultad otorgada al locador no puede trasladarse tan fácilmente a otros contratos, al menos no automáticamente. La tipicidad legal del contrato de locación permite asumir un riesgo y una finalidad específica, derivada de su reglamentación. Para extender los mismos efectos a otros contratos, es necesario realizar una articulación muy precisa, que tenga en cuenta la directiva de conservación, la finalidad económica común, el propósito y el riesgo asumido por las partes.

V.3. Imposibilidad parcial; frustración de la finalidad, chance de conservar el contrato

En ocasiones, la imposibilidad afecta el cumplimiento de manera parcial; no es definitiva, ni total o ilevantable. P. ej., en un contrato de locación, el caso fortuito podría afectar el uso parcial. Es el caso del restaurante al que no permiten recibir comensales, pero sí le autorizan realizar envíos [supuesto típico de las limitaciones impuestas por el hecho del príncipe a propósito de la pandemia (12)]. Aquí el locatario tiene tres posibilidades, rescinde el contrato, suspende el pago mientras dura el impedimento o plantea una readecuación contractual mientras dure el impedimento. Las dos primeras están previstas en el art. 1203 y fueron desarrolladas en el punto anterior. En la tercera, se pretende una modificación del contrato, porque una parte de la cosa no puede usarse. Véase que el locatario no pretende rescindir ni suspender el pago temporariamente; tiene un interés particular, quiere mantener un uso restringido, pero pagando un canon más bajo.

La situación amerita a que se respondan dos interrogantes: a) existe un derecho a una readecuación modificando el contrato; y b) en su caso, cuál sería el criterio para establecer un nuevo canon. Al primer punto se responde afirmativamente: el fundamento está en que se trata de una frustración de fin del contrato como consecuencia del cambio de circunstancias, que junto a la inclusión de la cláusula implícita de renegociación sería posible obtener una readecuación (arts. 10, 1010, 1090, 1066 y del Cód. Civ. y Com.). Falta establecer un criterio que defina los nuevos términos del contrato.

V.4. Criterios de readecuación

La readecuación debe obedecer a criterios claros y objetivos. Un derecho desarrollado debe suministrar criterios de interpretación que sean previos a la resolución del caso. Ello da seguridad y previsibilidad. Los criterios deben aplicarse utilizando parámetros fundados, susceptibles de prueba y, por consiguiente, que permitan su aprobación y crítica. De otro modo, serían arbitrarios. En este punto hay que cuidarse, incluso, de la sobreutilización de los criterios de equidad y justicia a secas, cuando se presentan indeterminados, sin mayores explicaciones o apoyados en la autorreferencia (13). Es más, el uso de, p. ej., partir la diferencia, pagar la mitad u otros son fórmulas que dan cuenta del fracaso de otros criterios. Por lo tanto, solo deberían aplicarse como remedios de última instancia, cuando no sea posible utilizar un criterio objetivo. La utilización de criterios objetivos apunta a restablecer la finalidad perdida. Los criterios tienen por función restablecer la preservación razonable de la finalidad. Se trata de medios idóneos que persiguen purgar la frustración del fin del contrato.

Existe una finalidad aceptada, muy difundida, conocida como el equilibrio de las prestaciones; está presente en los contratos sinalagmáticos. En ellos una parte entrega un valor a cambio de recibir un contravalor equivalente. El cumplimiento de la finalidad se constata en el mantenimiento del equilibrio. El contrato cuenta con proporciones, valores, referencias, relaciones, etc. Los contratos de tracto sucesivo o con prestaciones diferidas son muy susceptibles al cambio de circunstancias. Cuando estas modifican los valores de intercambio de manera significativa, es posible que se esté ante una frustración de la finalidad. En estos supuestos, el sistema de derecho podría ordenar el remedio de una readecuación, adaptando ciertas variables al criterio de la equivalencia. La vuelta al equilibrio conserva razonablemente la finalidad contratada.

En general, todos los contratos de contenido económico son interpretables en clave sinalagmática. Ello es así, porque es normal convertir todas las prestaciones de un contrato a su representación en dinero; siempre es posible traducir a valores económicos el intercambio realizado por los contratantes. En realidad, la conversión a

un valor de referencia común es la llave para entender, primero, cómo hay una frustración del fin y, segundo, cómo se restablece una finalidad que refleje la proyección de un equilibrio esperado.

VI. La frustración del fin, criterios generales e interpretación

La frustración del fin, en sentido general, indica un vicio en el elemento causa-fin o finalidad del contrato. Todo contrato tiene entre sus elementos esenciales a la causa-fin o finalidad. Sin ella no hay contrato. El Código Civil y Comercial sigue a la mayoría de los códigos de derecho continental, en los que la causa-fin es un requisito constitutivo del contrato (en rigor, de todo acto jurídico). Sin embargo, pese a la importancia del tema, ningún código ofrece definiciones ni criterios claros acerca del significado de la causa-fin (14). Nuestro Código Civil y Comercial innovó al respecto, pues propuso una aproximación de la idea de causa-fin en el art. 281 y, además, legisló un criterio general de frustración de la causa fin en el art. 1090. También se incluyeron un sinnúmero de casos en donde hay referencias a la finalidad (por ej., contratos conexos).

Cabe destacar que el Código suministra implícitamente remedios más específicos para superar la frustración de la causa-fin. Si bien ciertos mecanismos ya estaban en el Código anterior, hoy los encontramos, en un caso, en el art. 1091 de la teoría de la imprevisión, visto este como un supuesto típico de frustración de la finalidad. La mayor onerosidad sobreviniente es por definición una alteración del equilibrio de las prestaciones que produce una frustración de la finalidad sobreviniente. Por su parte, otro supuesto de frustración se encuentra en la lesión subjetiva objetiva (actual art. 332, Cód. Civ. y Com.); aquí el vicio estructural del negocio jurídico se presenta en la causa-fin (desequilibrio de las prestaciones al inicio del acto jurídico).

El hecho de que la política legislativa haya optado por tener previsiones generales y otras más específicas de la problemática de la causa-fin favorece un mejor abordaje de los problemas. Entonces, aunque no estuviera legislado, el art. 1091 de la imprevisión igualmente sería un supuesto cuya contingencia superaría el "riesgo asumido por las partes", frustraría la finalidad y quedaría, por lo tanto, atrapado por el art. 1090. No debe confundirnos la presencia simultánea de criterios generales y especiales de frustración del fin. Se trata de que el intérprete cuente con más y mejores herramientas para superar los problemas.

Con las disquisiciones que aquí propongo pretendo separarme de ciertos dogmatismos. En el fondo de estos problemas subyace una supuesta y falsa oposición entre *pacta sunt servanda* y *rebus sic stantibus*. Como si la *pacta sunt servanda* no incluyera un propósito negocial con varios factores (explícitos e implícitos), por cuanto todos ellos pueden estar comprendidos en la causa-fin o finalidad.

La modificación de las circunstancias que habilitan, dependiendo del caso, tanto una resolución como una readecuación, no están excluidas —al menos no necesariamente— en la palabra empeñada (*pacta sunt servanda*). Las palabras comprometidas incluyen, por lo general, la asunción de un determinado riesgo conforme a un contexto dado. Sucede que no suele contratarse por fuera de una finalidad determinada, ni tampoco alejado de un entorno que la contiene en cierta medida. Las partes contratan una determinada función económica (causa-fin objetiva), digamos típica (legal o social). Esta suele repetirse de manera constante en los negocios del mismo tipo. Al mismo tiempo, el acuerdo de partes incorpora como finalidad la realización de sus intereses. Es el propósito negocial (causa-fin subjetiva), que normalmente depende de los fines económicos (causa-fin objetiva), los cuales, por supuesto, también están contratados. En cierto modo, lo subjetivo es indisociable de lo objetivo; son funciones o tareas habitualmente interdependientes y complementarias.

En suma, la finalidad contratada no debe superar los límites y el riesgo que el contexto presenta. Si cambian las circunstancias, es posible —si no seguro— que también cambie la finalidad contratada. Al final de cuentas, la extinción y la readecuación del contrato son dos maneras de evitar la frustración de las palabras expuestas en el contrato —interpretación mediante, entiéndase bien—. La readecuación es una manera de adaptar la palabra empeñada al nuevo contexto, salvando hasta el límite de lo posible (nunca más allá (15)) una finalidad que sea compatible con la finalidad del contrato original.

(*) Abogado, doctor en Derecho por la UBA. Decano de la Facultad de Derecho de la UP y director de la carrera de Abogacía en misma institución. Director del Departamento de Posgrado de la Facultad de Derecho UBA, profesor regular de Elementos de Derecho Civil y Comercial y de Obligaciones Civiles y Comerciales.

(1) MEDINA, Graciela, "Del cumplimiento al incumplimiento de los contratos ante el COVID-19: Imposibilidad de cumplimiento. Teoría de la imprevisión, frustración del contrato. Locación. Estudio de Derecho comparado", LA LEY, 22/4/2020, ps. 2-8: "La cuestión de los poderes del juez es la más dificultosa, porque es muy difícil decidir si el juez puede establecer nuevas cláusulas contractuales e imponerlas a las partes [...] ¿qué sucede si el juez juzga equitativo el reajuste ofrecido por el demandado, pero el actor perjudicado no lo considera tal?; ¿puede este insistir en la resolución o debe aceptar el contrato reajustado? Si el juez no es prudente, indefectiblemente recaerá en la resolución del contrato, por lo cual lo más importante es revisar adecuadamente el contrato y tener en cuenta las circunstancias" (cursiva del original).

(2) Aquí se trata de establecer si la readecuación es un derecho preferente que se impone a la resolución, o al revés, si la resolución resulta preferente por sobre la readecuación. Al contrario de como cerradamente a veces se postula, considero que un derecho más desarrollado debe explicar muy claramente el alcance y el contenido de cada supuesto, único modo de hacer previsible las decisiones.

(3) PARRA LUCÁN, M. Ángeles, "Riesgo imprevisible y modificación de los contratos", InDret Privado, Rev. para el Análisis del Derecho, nº 2, Barcelona, octubre de 2016, disponible en <https://bit.ly/2CYHEwF> (consultado el 22/7/2020): "En las exposiciones doctrinales acerca de la cláusula rebus existe un debate acerca de si es preferible la extinción del contrato o, como sostiene la mayoría de la doctrina, su modificación. En las propuestas españolas, el art. 1213 PMCC [Propuesta de Modernización del Cód. Civil en Materia de Obligaciones y Contratos elaborada de 2009] que sigue el modelo alemán ['puede exigirse la adaptación del contrato y solo si no es posible o no es exigible a una parte una adaptación del contrato, la parte perjudicada puede resolver el contrato'] opta de manera preferente por la adaptación al permitir a la parte perjudicada pedir la revisión del contrato 'y si esta no es posible o no puede imponerse a una de las partes', podrá aquella pedir su resolución. Pero añade la norma proyectada que 'la pretensión de resolución solo podrá ser estimada cuando no quepa obtener de la propuesta o propuestas de revisión ofrecidas por cada una de las partes una solución que restaure la reciprocidad de intereses del contrato'".

(4) Es prudente tener en cuenta las diferencias entre lo tácito y lo implícito. A grandes rasgos, lo tácito permite conocer el significado interpretando cualquier signo inequívoco que dé cuenta de cuál es el significado. Esto se desprende del criterio que adopta el Cód. Civ. y Com. en su art. 264: "Manifestación tácita de voluntad. La manifestación tácita de la voluntad resulta de los actos por los cuales se la puede conocer con certidumbre. Carece de eficacia cuando la ley o la convención exigen una manifestación expresa". Al respecto, Francisco Laporta plantea lo siguiente: "La noción de derecho implícito tiene muchas formulaciones (Ernst 1994, Postema 1994), unas más aceptables que otras, pero todas ellas parten de la misma idea: que al lado de las reglas y principios que las fuentes identifican como pertenecientes al ordenamiento hay otras reglas en estado latente que se pueden inferir de aquellas y ser aplicadas a un caso para el que las reglas visibles o explícitas no parecen dar solución". LAPORTA SAN MIGUEL, Francisco Javier, "La creación judicial y el concepto de derecho implícito", Rev. Jurídica Universidad Autónoma de Madrid, nº 6, 2002, ps. 133-151.

(5) Queda claro que el juez, en esta variable, en lugar de decidir conf. a la interpretación de lo que el derecho ordena, se convierte en un árbitro que resuelve conf. a un parámetro de utilidad. En su versión más radical, este tipo de decisores no tendría problemas en derrotar la aplicación de ciertas normas vigentes porque la cuota de sacrificio que ello supone estaría compensado con los beneficios que se obtendrían. El ejemplo más extremo es el del juez que decide condenar a un inocente, pues ello produce más utilidad para la sociedad, comparado con declarar la inocencia como le ordena la ley (si no hubiera pruebas).

(6) Del hecho de asumir la existencia de una obligación de negociar, puede deducirse una afirmación potencialmente cierta. Así lo explica PARRA LUCÁN, ob. cit., p. 32: "La afirmación de la obligación de negociar, en sí misma, ya implica que se descarta la exigibilidad del cumplimiento en los términos pactados, pero no está concretado, a falta de acuerdo, cuál debería ser el contenido del contrato. En tal caso, el supuesto recuerda mucho al de los contratos incompletos, en los que existe un acuerdo, pero no están determinados todos sus elementos (en lo que aquí nos interesa, un criterio de asignación de riesgos sobrevenidos que no pudiera deducirse de los criterios de interpretación e integración del contrato)".

(7) Durante muchos años se postuló que todo contrato tenía incorporada una cláusula tácita de seguridad y que ésta provenía de la buena fe. En cualquier caso, hoy en día ello no está tan claro más allá de que es evidente que tal obligación existe p. ej. en el contrato de transporte y en otros contratos (de consumo, por caso). En realidad, la seguridad se debe o está incluida, aunque suene tautológico, siempre y cuando se deba seguridad. De modo que habrá que ver en cuáles contratos puede incluirse esa obligación tácita. O quizá, mejor dicho, cabe sostener que solo se debe una seguridad —ello sería lo tácito— cuando se deduce inequívocamente de la naturaleza de cada contrato. Por lo tanto, no se trata de hacer un salto sin escalas desde la buena fe hasta la cláusula tácita de seguridad. La buena fe, en realidad, solo obliga a mirar con cuidado, cómo y de qué manera hay una compatibilidad entre lo que se acordó contractualmente y la obligación de seguridad que surge de una interpretación.

(8) Cfr. GUASTINI, Riccardo, "Estudios sobre la interpretación jurídica", Universidad Autónoma de México, 1999, ps. 28-30. Guastini explica con ejemplos cómo funciona una interpretación a contrario: "El art. 18 constitucional dispone que 'los ciudadanos tienen derecho a asociarse libremente'. Preguntémosnos ahora si la Constitución confiere el derecho de reunión también a los extranjeros. Argumentado a contrario a partir de la mencionada disposición puede responderse de dos formas posibles. A) Primera respuesta: La Constitución confiere el derecho en cuestión solo a los ciudadanos, de manera que los extranjeros están excluidos. Desde esta

perspectiva, la Constitución no tiene lagunas: confiere un derecho a una cierta clase de sujetos y niega implícitamente ese derecho a cualquier otro sujeto. B) segunda respuesta: la Constitución confiere el derecho en cuestión sólo a los ciudadanos; pero esto no significa que los extranjeros estén excluidos. La Constitución simplemente calla al respecto, omite disciplinar este supuesto de hecho; en suma, contiene una laguna".

(9) Cf. GARCÍA AMADO, Juan Antonio, "Sobre el argumento a contrario en la interpretación de derecho", *Doxa Cuadernos de Filosofía*, nº 24, Alicante, 2001, p. 111: "Los argumentos interpretativos deben ser usados con anterioridad a que sea posible echar mano del argumento a contrario, ni un argumento creativo, pues no produce una norma nueva, sino que saca las consecuencias de la norma preexistente interpretada. El resultado de su utilización es dependiente de esa interpretación anterior, por lo que tal resultado se verá condicionado por la doctrina o concepción de la interpretación que el intérprete maneje".

(10) Aquí, según el profesor José Botteri, conforme ha apuntado con sagacidad en un seminario reciente, el plazo tiene un rol a favor del locatario, porque al final de cuentas es concedido en su beneficio. Ello lo respalda el art. 351 del Cód. Civ. y Com.: "Beneficiario del plazo. El plazo se presume establecido en beneficio del obligado a cumplir o a restituir a su vencimiento, a no ser que, por la naturaleza del acto, o por otras circunstancias, resulte que ha sido previsto a favor del acreedor o de ambas partes".

(11) RIVERA, Julio César, "El contrato de locación de cosas inmuebles ante la pandemia: Interpretación del Art. 1203 Cod. Civ. y Com. y su relación con otras disposiciones", *SJA*, 29/4/2020, p. 3: "Este punto, que es el crucial en este momento, exige hacer distinciones básicas relacionadas fundamentalmente con el destino de la cosa alquilada. Es que el conflicto se va a plantear —y ya se ha planteado— con los alquileres de locales comerciales, oficinas y establecimientos industriales que, por no estar incluidos en ninguna de las excepciones del DNU que impuso el aislamiento, no pueden ser usados o lo son mínimamente".

(12) Si bien la referencia a la pandemia actualiza la necesidad de estudiar el cambio de circunstancias, también es cierto que las crisis económicas van poniendo a prueba las distintas previsiones normativas. Quizá por ello "... [se] puede describir ese afán por la materia como uno de esos movimientos pendulares que caracterizan el interés por temas tan estrechamente vinculados con situaciones económicas y sociales especialmente convulsas y extraordinarias". ESPÍN ALBA, Isabel, "Cláusula 'rebus sic stantibus' e interpretación de los contratos: ¿Y si viene otra crisis?", Madrid, Reus, 2020, p. 12.

(13) CASTIÑEIRA JEREZ, Jorge, "Hacia una nueva configuración de la doctrina rebus sic stantibus: A propósito de la sentencia del Tribunal Supremo de 30 de junio de 2014", *InDret, Rev. para el Análisis del Derecho*, nº 4, Barcelona, 2014. En sentido coincidente, el autor analiza la sentencia: "De ahí que el TS, refiriéndose a la doctrina de la cláusula rebus sic stantibus, determine que 'todo parece indicar que debe abandonarse su antigua fundamentación según reglas de equidad y justicia en pro de una progresiva objetivización de su fundamento técnico de aplicación'. En este sentido, la fundamentación objetiva de la figura, alejada de los anteriores criterios subjetivistas, resulta ya claramente compatible con el sistema codificado".

(14) No creo que la ausencia de definición de causa fin en los cuerpos normativos obedezca a la corriente tradicional que apoyaba el criterio de omitir definiciones en los códigos reservando tal tarea a la doctrina. Recuérdese la nota al art. 495 del viejo Cód. Civil en donde Vélez Sarsfield decía: "Nos abstenemos de definir, porque, como dice Freitas, las definiciones son impropias de un código de leyes, y no porque haya peligro en hacerlo, pues mayor peligro hay en la ley que en la doctrina". En verdad, en este tema subyace una gran discusión acerca del control social del contrato, cuyo origen nos remonta al Cód. Civil italiano de 1942. V. VERGARA, Leandro, "Nuevo orden contractual en Cód. Civil y Comercial", *LA LEY*, 2015-A, 507, donde doy cuenta de la nota del ministerio de justicia de la época, en la que dice "... porque un código fascista inspirado en la exigencia de la solidaridad no puede ignorar la noción de la causa sin dejar de lado aquello que debe ser el contenido socialmente útil del contrato" (nota 24).

(15) RIVERA, Julio Cesar, "Los contratos frente a la pandemia", *LA LEY*, 2020-B, 945, ps. 8-13: "En definitiva, si no se puede lograr que el contrato sea una regulación dotada de sentido para ambas partes, ha de abandonarse la idea del reajuste y proceder a extinguir el contrato".

Información Relacionada

Voces:

UNIFICACION CIVIL Y COMERCIAL ~ CODIGO CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACION ~
CONTRATO ~ FRUSTRACION DE LA CAUSA FIN DEL CONTRATO ~ CONSERVACION DEL
CONTRATO ~ OBJETO DEL CONTRATO ~ CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO