



LA INTERPRETACION DE LOS CONTRATOS EN LA JURISPRUDENCIA NACIONAL Y EN LA DOCTRINA

Dr. Víctor Pérez Vargas.

"El operador jurídico debe continuamente deshacer el sistema para reconstruirlo sobre la base del último dato legislativo, de la última sentencia de la jurisprudencia, del último emerger de valores".

(Paresce).

CONTENIDO:

Introducción	58
Desarrollo	58
I. El contrato	58
a) Negocio jurídico y contrato	58
b) El contrato en particular	59
II. Teoría general de la interpretación	60
a) La interpretación en general	60
b) Diferencia entre constatación de hecho e interpretación	61
c) El objeto de la interpretación	61
d) El procedimiento interpretativo	61
III. La interpretación de los contratos	64
a) Ideas generales sobre métodos y finalidades de la interpretación contractual	64
b) La interpretación del contrato	64
c) Medios y métodos de interpretación de los contratos	65
d) Los principios en juego en materia de interpretación contractual: Buena fe y Equidad	65
IV. La interpretación de los contratos en el Ordenamiento costarricense. Legislación y Jurisprudencia	67
a) Derecho positivo costarricense	67
b) Criterios utilizados por la jurisprudencia nacional	67
V. En particular sobre la interpretación de los contratos tipo o "estandarizados"	70
VI. El problema de la interpretación del contrato en caso de alteración de las condiciones: la excesiva onerosidad sobreviniente	72

INTRODUCCION:

Es en la actividad interpretativa donde se mide la agudeza del jurista (in igne probatur aurum). La incertidumbre existencial que diariamente ofrece incógnitas y posibilidades al quehacer humano, permitiendo al mismo tiempo la vivencia de la libertad, encuentra en el Derecho un reflejo situacional relativo. Lo jurídico, en cuanto objeto del conocimiento humano plantea a los "Satiagrahas" del siglo veinte, retos cada vez más profundos. En el sendero de la verdad el hombre encuentra en sus facultades interpretativas báculo y catalejo, apoyo y panorama o, en términos psicológicos proyección de su propia "yoiedad" razón el maestro Pugliatti proclamó siempre el paralelismo entre interpretación jurídica e interpretación de nuestro arte son los intereses humanos relevantes; así lo ha sostenido la concepción real objetiva (Bentham, Jhering, Heck, Ruemelin, Falzea y Pound). Debemos desterrar para siempre el formalismo de nuestra ciencia, pues esta es ciencia de la vida —proclaman los filósofos del Derecho—. Objeto de la interpretación jurídica son los diversos fenómenos jurídicos, pero, en particular, aquellas proyecciones axiológicas que han llegado a adquirir objetivación jurídica, tanto por medios declarativo-simbólicos (como en el caso de la ley), como por medios manifestativo-significativos (como en el caso de la costumbre), llegando a conformar así lo que denominamos "normas jurídicas". Esta bipartición de los mecanismos de objetivación tiene su correlato en materia contractual donde, según nuestro Código Civil, la manifestación de voluntad puede ser expresa o puede resultar de "hechos de los que necesariamente se deduzca".

También el contrato, en cuanto programación privada de intereses jurídicamente relevantes, producto de la facultad reconocida por el Ordenamiento a los sujetos de conformar mediante expresiones de voluntad sus propias vinculaciones jurídicas, es una proyección del espíritu humano, es inserción de fines humanos en la naturaleza y es, en este sentido, producto cultural (según la definición que nos ofrece Heller en su Teoría del Estado). En cuanto tal y por su carácter de "instrumento autorregulador de intereses" (como la califica Scognamiglio) es también objeto del conocimiento humano y, por ello, objeto de la interpretación.

A la determinación de los caracteres específicos del contrato, a la aclaramiento del concepto de interpretación, al estudio del primero como objeto de la segunda y a la determinación de los criterios que en este proceso ha utilizado nuestra jurisprudencia, está dirigido el presente trabajo.

DESARROLLO:

I. BREVES NOCIONES DE TEORIA GENERAL DEL CONTRATO

a) Negocio jurídico y contrato.

Según la doctrina moderna es posible distinguir entre negocio jurídico (categoría que comprende todos los actos de autonomía privada relevantes para el Derecho) y contrato (considerado como una especie de negocio: el bilateral o plurilateral con contenido patrimonial).

De estas caracterizaciones teóricas se mantiene alejado nuestro legislador el que, con apego al sistema tradicional, se limita a dictar la disciplina de los contratos en general, previendo, sin embargo, la extensión de algunas normas, en cuanto sean compatibles, a los actos unilaterales (1). En todo caso, los contratos constituyen la categoría más importante (en cuanto más difundida) de los negocios jurídicos.

(1) Se ha afirmado, sin embargo que "la terminología de la ley no es rigurosa y no puede ser tomada como base para la determinación sustancial de los conceptos" PUGLIATTI, Salvatore. Beni e cose in senso giuridico, Giuffrè-ed. Milano, 1962, pág. 2. Sobre este problema con un amplio enfoque v. VOSSLER, Karl. Filosofía del lenguaje, Ed. Losada, Bs. Aires, 1963, pág. 149.

En cuanto negocio, el contrato es fundamentalmente expresión de autonomía privada, comportamiento de programación de intereses (2).

Estructuralmente consta de declaraciones de voluntad (o, en términos más amplios "*manifestaciones de voluntad*") (3) dirigidas a la producción de efectos jurídicos (4). La voluntad puede considerarse su elemento esencial sustancial (5), mientras que la manifestación es su aspecto formal, su medio de expresión (6).

Funcionalmente ha de entenderse que tiene lo que se denomina "*una causa*". Los intereses programados por las partes deben tener una relación de conformidad con los intereses o valores acogidos por el Ordenamiento. De esta relación de conformidad deriva la atribución de eficacia y, por ende, la funcionalidad del contrato. En otras palabras: cuando existe esta relación de conformidad el contrato puede cumplir su función que se revela en la síntesis de sus efectos. (7).

b) El contrato en particular.

El contrato puede considerarse como el acuerdo entre dos o más partes para programar efectos jurídicos de carácter patrimonial.

Tradicionalmente las definiciones doctrinales sobre esta figura consideran que la eficacia típica del contrato puede ser constitutiva, extintiva o modificativa (se habla de constituir, regular o extinguir relaciones jurídicas patrimoniales). Consideramos, de acuerdo a la ampliación que ha dado actualmente la doctrina al cuadro de la eficacia jurídica (8), que además de los tipos de eficacia innovativa descritos, el contrato puede determinar efectos conservativos (fortalecedores, debilitadores o especificadores) o bien de carácter "*preclusivo*" (como ocurre en los que implican "*transacción*" que "*precluyendo*" toda incerteza sobre la situación cierran el paso a futuras discusiones, con independencia de que exista o no una relación de conformidad respecto a la situación preexistente, pudiendo por ello funcionar en la práctica del mismo modo que la cosa juzgada en lo que se refiere a su carácter de excepción perentoria). Por las razones mencionadas preferimos generalizar la eficacia contractual en la forma propuesta en la definición, sin limitarnos a los tipos tradicionales.

- (2) Sobre el negocio como programación v. CAMPAGNA, L. I negozi di attuazione e la manifestazione dell'intento negoziale. Milano, 1958, pág. 55. BARCELLONA, P. Profili della teoria dell'errore nel negozio giuridico, Milano, 1965, pág. 150. BUCCISANO, La novazione oggettiva e i contratti estintivi onerosi, Milano, 1968, pág. 116. PANUCCIO, Vincenzo Le dichiarazioni non negoziali di volontà, Giuffrè-ed. Milano, 1966, pág. 313.
- (3) "...no basta un estado de ánimo o psicológico... éste debe traducirse en acción". SANTORO PASSARELLI, Francesco. Dottrine generali del diritto civile. Casa Ed. Jovene, Napoli, 1970, pág. 125. Sobre el desarrollo histórico de este concepto v. GORLA, Gino. Il potere della volontà nella promessa come negozio giuridico. Il diritto privato della società moderna. Il Mulino, Bologna, 1971.
- (4) "Pues es siempre la ley la que crea los efectos". SCOGNAMIGLIO, R. Contributo alla teoria del negozio giuridico, pág. 35. V. tamb. BARCELLONA, Pietro. I controlli della libertà contrattuale. Il Diritto privato nella società moderna, op. cit. supra 3, págs. 285 y ss.
- (5) V. PUGLIATTI, Salvatore. La volontà, elemento essenziale del negozio giuridico. Diritto Civile. Giuffrè-ed. Milano, 1960.
- (6) V. en particular RODRIGUEZ, Ana Eugenia. La forma del negocio jurídico. En El Negocio Jurídico, investigación del Instituto de Derecho Privado. Universidad de Costa Rica, 1975, págs. 50 y ss. Sobre el tema de la objetividad en el Derecho v. STONE, J. Legal System and Lawyers Reasonings. I. to J. London, 1972, págs. 68 y 69. MYRDAL, G. Objectivity in Social Research. I. to J. London, 1972, pág. 16. FALZEA, Angelo. Apparenza. Voci di teoria generale del diritto. Giuffrè-ed. Milano, 1970, pág. 6. CESARINI SFORZA. Conoscenza. Novissimo Digesto It. IV. UTET, Torino, 1959, pág. 107. PUGLIATTI, Salvatore. Conoscenza e diritto. Giuffrè-ed, Milano, 1961, pág. 4. Se ha dicho que el problema de la forma se confunde con el de la relevancia jurídica GIORGIANI, Michele. Forma degli atti (diritto privato). Enciclopedia del diritto, Vol. XVII, pág. 991. En realidad ello no es así pues la exigencia expresada con la relevancia es de mayores alcances. V. tamb. CHESHIRE and FIFOOT'S Law of contract. Butterworths, London, 1972.
- (7) V. PUGLIATTI, Salvatore. Nuovi aspetti del problema della causa dei negozi giuridici, en Diritto Civile. Giuffrè-ed. Milano, 1960, págs. 81 y ss. y SOTO, Milena. La causa del negocio jurídico, Instituto de Derecho Privado, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1975, págs. 81 y ss.
- (8) V. FALZEA, Angelo. Efficacia Giuridica, Voci di teoria generale del diritto, Giuffrè-ed. Milano, 1970, págs. 293 y ss.

El carácter patrimonial del contrato lo distingue de otros tipos de acuerdos jurídicamente relevantes que pueden realizar los sujetos dentro del marco de un determinado ordenamiento. El matrimonio, por ejemplo, por no tener de modo principal este carácter patrimonial queda por fuera de la definición propuesta. Las razones no son de orden meramente conceptual. En esta materia, con fundamento en los postulados de las concepciones reales-objetivas de lo jurídico, que ponen su eje en el concepto de "interés", podemos perfectamente utilizar la patrimonialidad como criterio de distinción de los intereses jurídicos y, por ende, de los convenios que a ellos se refieran (9).

Podemos distinguir dentro de la categoría de los contratos dos grandes sub-clases según que determinen la existencia de un derecho personal o se refieran a un derecho real (la distinción entre estos dos tipos de derechos la podemos realizar en el sentido de que en los primeros el sujeto titular del interés —acreedor— y el sujeto cuyo comportamiento satisface este interés —deudor— son sujetos distintos, mientras que en los segundos el titular del interés y el "titular" del comportamiento son coincidentes —titular del derecho real—). Los primeros pueden denominarse contratos con eficacia obligatoria (el contrato como fuente de obligaciones); los segundos, contratos con eficacia real, en cuanto son traslativos o constitutivos de derechos reales.

De todos los negocios jurídicos es el contrato el que encuentra en las páginas de las leyes civiles y comerciales el más amplio tratamiento. Muchas de las reglas generales de los negocios jurídicos son simplemente una extensión a otras categorías de los principios legislativos establecidos para los contratos.

Se ha considerado que "el instrumento contractual, mediante el cual cada una de las partes, buscando la propia ventaja, busca el punto de encuentro de intereses opuestos (como ocurre por ejemplo en la compraventa) o concurrentes (como ocurre, por ejemplo, en el contrato de sociedad), representa el mejor medio para alcanzar el ideal de la colaboración voluntaria. El contrato como expresión típica de la economía de mercado es el fundamental instrumento del dinamismo interno de la vida colectiva" (10).

II. TEORIA GENERAL DE LA INTERPRETACION

a) La interpretación en general.

La interpretación es una actividad propia de la esfera superior del ser humano. Ello es claro con la constatación de que no es posible la presencia de comportamientos interpretativos en los otros niveles de realidad (físico, orgánico, animal) (11).

También desde el punto de vista de la realidad interpretada encontramos que ésta consiste siempre en actividades relativas a la esfera superior, específicamente, comportamientos significativos (esto es, aquellos comportamientos en los que encontramos una relación de significación que conecta dos realidades: una manifestante y otra manifestada) (12).

La interpretación, pues, supone una actividad superior para comprender otra actividad también de orden superior. En este sentido ella es una especificación del género "comprensión", con la cual, por ello, no se identifica. Toda comprensión es una captación de "sentido". Existen diferentes medios (que normalmente se integran y condicionan recíprocamente) a través de los cuales el hombre puede captar una conexión de sentido; ejemplos de ello son las intuiciones puramente emotivas, el sentimiento que permite la aprehensión de las vivencias afectivas ajenas y es también por ello una forma de comprensión, etc. Cada una de estas formas de comprensión tiene caracteres propios que la distinguen frente a las otras. La

-
- (9) Sobre estas consideraciones de orden sustancial v. POUND, Roscoe. *Giustizia-Diritto-Interesse*. Il Mulino, Bologna, 1962, pág. 333 y PASINI, Dino. *Vita e forma nella realtà del diritto*. Giuffrè-ed. Milano, 1964, págs. 12 y ss.
- (10) TRABUCCHI, Alberto. *Istituzioni di diritto civile*. Cedam, Padova, 1971, pág. 655.
- (11) V. DE STEFANO, Rodolfo. *Per un'etica sociale della cultura*, Vol. II, Giuffrè-ed. Milano, 1963, pág. 7 y FALZEA, Fatto Giuridico, Vocí. . . op. cit. supra 8, pág. 395.
- (12) BETTI, Emilio. *Teoría general del negocio jurídico*. Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1959, pág. 238.

interpretación, en cuanto forma específica de comprensión, tiene sus elementos característicos: ella es *"re-creación ordenada de una realidad inmaterial para efectos de delimitar su contenido y alcance"* (13).

b) Diferencia entre constatación de hecho e interpretación.

En cuanto se refiere a los hechos relevantes lo que interesa, en especial, es determinar su existencia o inexistencia y en caso de que sea constatada su existencia, lo que interesa es establecer las modalidades de su realidad, esto es, cómo se dan. Nos encontramos en este caso frente a una constatación de hecho. Piénsese, por ejemplo, en un hecho natural, cuya verificación simplemente se constata para el otorgamiento de las consecuencias jurídicas correspondientes; en tal caso, sin embargo, no se presenta un problema de interpretación por cuanto no nos encontramos frente a un comportamiento inmaterial y no existe una realidad manifestada cuyo contenido se deba precisar.

Contrariamente, en los comportamientos significativos (puramente manifestativos o bien simbólicos), se trata de comprender un contenido inmaterial que se ha revelado mediante una forma determinada: así, por ejemplo, en cuanto al contrato se trata no sólo de constatar el comportamiento negocial, sino de establecer los alcances de la programación de intereses.

c) El objeto de la interpretación.

Hemos ya dicho que el objeto de la interpretación es en todo caso un comportamiento inmaterial (significativo). Se ha afirmado que objeto de la interpretación sólo pueden ser los actos de regulación de intereses (14), sin embargo, debe aclararse que la noción en examen no puede limitarse a este tipo de comportamientos, sino que es de mayor utilidad práctica referirla a todo tipo de comportamiento inmaterial-significativo; de este modo resulta posible pensar en la interpretación de una declaración de conocimiento, como sería por ejemplo, la declaración de un testigo (artículo 325 Código de Procedimientos Civiles), cuya realidad manifestada puede ser sometida a *"re-creación ordenada para efectos de delimitar su contenido"*; del mismo modo, puede pensarse en la posibilidad de interpretación de comportamientos que suponen la existencia de una declaración de voluntad, pero que no tienen contenido normativo programático, tales como las órdenes dadas dentro de una relación laboral que no son negocios jurídicos y tienen más bien eficacia especificativa (en cuanto especifican el contenido de un vínculo preexistente).

Toda interpretación se mueve en dos planos ya que tiene por objeto un ente ideal materializado (realidad manifestada). No solamente debe ella hacer justicia a las condiciones de la materialización (realidad manifestante), sino también y, en forma especial, a la idea representada (15).

d) El procedimiento interpretativo en general.

Sobre este tema damos la palabra a Nawiasky:

"Lo primero que hay que hacer es determinar exactamente la significación de las palabras de que se vale la norma jurídica. Se habla a este respecto de interpretación verbal, gramatical o filológica. Es particularmente importante cuando se trata de un texto escrito en otra lengua. . . el caso de las leyes que aparecen editadas en varias lenguas, como ocurre en Suiza,

(13) Para ampliaciones sobre esta idea v. ENGISCH, Karl. *Introduzione al pensiero giuridico*. Giuffrè-ed. Milano, 1970, págs. 133 y ss.

(14) SCOGNAMIGLIO, Renato, *Contributo alla teoria del negozio giuridico*, op. cit. supra 4, pág. 128.

(15) Tesis sostenida por ESSER, Josef. *Principio y norma en la elaboración jurisprudencial del derecho privado*, Bosch-ed. Barcelona, 1961, pág. 131.

o cuando hay que aplicar Derecho extranjero. Pero también cuando se trata de normas redactadas en la lengua materna juega un papel la fijación del sentido de las palabras; piénsese por ejemplo en el empleo de conceptos abstractos, de imágenes, de expresiones técnicas, especialmente jurídicas, y también en los modos de dicción de las antiguas leyes, ya caídos en desuso. También el estilo de las leyes puede dar motivo para examinar el significado exacto de las palabras empleadas. Por otra parte, hay que tener en cuenta también el lenguaje común, en cuanto la norma se dirige a la masa de los súbditos y no a un círculo de expertos.

La interpretación de las palabras va eventualmente precedida de la crítica del texto, que tiene por objeto determinar con la máxima exactitud posible el texto a que hay que atenerse. Esta crítica es especialmente importante en el caso de viejos textos recibidos por tradición y también en ocasiones para remediar las inexactitudes y determinar el texto auténtico de los acuerdos parlamentarios. No es nada raro que con el calor de los debates la redacción o la publicación del texto de una disposición jurídica difiera del texto verdaderamente aprobado.

Como es natural, la interpretación literal no basta (16). El autor de la norma no ha querido simplemente proporcionar una sucesión de palabras para que se realice con ellas un hábil ejercicio mental. . . ¿Qué se consigue sabiendo que por "prensa" se puede entender un aparato de impresión, el papel impreso, los objetos impresos destinados a la difusión y aquellos impresos que aparecen periódicamente? ¿Se sabe con esto cuál es el objeto o la extensión de la libertad de prensa garantizada por la Constitución? Es menester, por tanto, investigar, con base en las palabras, el sentido de la norma jurídica: interpretación lógica.

Bien mirado, la interpretación gramatical supone también la determinación del sentido de las palabras empleadas; pero con la interpretación lógica no se atiende a esto, sino al sentido de las proposiciones.

¿Qué se ha propuesto el legislador? Esto se conoce ante todo examinando la ley como un todo y su relación con otras leyes. También ayudan los materiales legislativos, como las defensas de los proyectos y las manifestaciones hechas en la deliberación; pero también las publicaciones oficiales anteriores, simultáneas e inmediatamente posteriores al proceso de producción, los comentarios en la prensa, las informaciones radiofónicas, etc. También son importantes las circunstancias existentes al tiempo de promulgarse la ley, el estado de la legislación de entonces y su interpretación y los motivos determinantes de la ley, la llamada "occasio legis". Hay que preguntarse además: ¿Qué es lo que se ha querido modificar frente a la situación de Derecho precedente? Hay que examinar el fin de la ley, la "ratio legis". Cuando se quiere destacar este aspecto se habla de interpretación teleológica. Todo ello se desprende de la trama de intereses existentes y de las ideas que imperaban en las instituciones legisladoras. Pero es preciso observar hasta qué punto este ideario se hizo realidad práctica, hasta qué punto existía una tensión entre la idea y la magnitud de su realización. Con ayuda de estos medios de interpretación, se llega, por ejemplo en el caso de la libertad de prensa, a la conclusión de que ésta se refiere a la exteriorización de opiniones que han de ser reproducidas y dadas a la publicidad, cualquiera que sea el procedimiento técnico con el que se realice la reproducción.

Si la interpretación lógica revela que el texto expresa menos de lo que corresponde al sentido averiguado, se hace de la ley una interpretación extensiva. Si dice más de lo que quiso disponer, la interpretación es restrictiva. Tanto la una como la otra suponen corrección del texto legal; la cual no implica ninguna regla interpretativa, sino una descripción del procedimiento de interpretación. No es acertado, como a veces se hace, señalar la interpretación extensiva o la restrictiva como norma para ciertos casos, afirmando, por ejemplo, que las

(16) Esta idea, como se verá más adelante, ha sido reiteradamente afirmada en nuestra jurisprudencia. SALA DE CASACION, sentencias No. 49 de 12 de mayo de 1971, I sem.; No. 74 de 31 de julio de 1969, II sem.; 31 de marzo de 1949, I sem. I tomo, pág. 314 y 15:10 hrs. de 22 de diciembre de 1942, II sem. II tomo, pág. 1350.

III. LA INTERPRETACION DE LOS CONTRATOS

a) Ideas generales sobre métodos y finalidades de la interpretación del contrato.

El cometido, en general, de la interpretación, es reconstruir el significado que se debe atribuir al comportamiento (18).

Los métodos o caminos para lograr este cometido dependen del objeto que se ha de interpretar (ej.: testamento, contrato) (19). Ello no impide, sin embargo, que pueda tenerse una directriz interpretativa genérica.

No discutimos que los intereses perseguidos mediante un comportamiento significativo deban ser el factor decisivo en la interpretación. Sin embargo, esta regla debe sufrir atenuaciones según el objeto interpretado; de este modo, pueden surgir límites al principio expuesto; así, por ejemplo, en materia de testamentos se considera que las disposiciones deben ser interpretadas conforme a la voluntad expresada por el testador; se sostiene inadmisibles corregir su voluntad tal como ha sido formulada (20). En materia de contratos, por otra parte, se ha ido afirmando el principio de que la intención manifestada por las partes prevalece, aun si un diferente contenido del contrato hubiera sido más conforme con sus intereses. Sin embargo, en el caso en que las declaraciones de las partes no revelen una indubitable intención, entonces, los intereses que estas persiguen son la mejor ayuda para determinar sus pretensiones (21).

b) La interpretación del contrato en particular (22).

La interpretación tiene un significado según la concepción que se acoja del negocio jurídico. Si el centro de éste es el querer interno del sujeto, la interpretación tratará de hallar el mismo, dando un valor secundario a la declaración sobre el querer psicológico del agente. Si, por el contrario, el negocio jurídico se concibe ante todo como una declaración de voluntad, que crea entre las partes un precepto de autonomía privada para la regulación de sus intereses, la interpretación tenderá a buscar el sentido de esa declaración en la que queda objetivada la voluntad interna.

En realidad, la interpretación debe ser entendida como medio de colegir la voluntad del sujeto a través de los signos que ha empleado para expresarla (23). Ni se puede arbitrariamente prescindir de lo que quiso el declarante, fijándose únicamente el intérprete en lo que efectivamente declaró, ni tampoco indagar el querer interno de modo exclusivo, sin tener principalmente en cuenta el modo o expresión que utilizó para verterlo al exterior.

Con estos matices puede aceptarse la afirmación de Betti de que el cometido de la interpretación es el de reconstruir el significado que a la declaración emitida o a la conducta seguida debe razonablemente atribuirse, según las concepciones dominantes de la conciencia social, en el lenguaje común, en la práctica de la vida, en los usos del tráfico, etc., una vez que su contenido haya sido fijado y encuadrado dentro de las circunstancias en que se produce (24). Sin embargo, tampoco el intérprete debe hacer caso omiso de las circunstancias personales de los declarantes. En tal sentido, dice De Castro que la declaración no puede considerarse de una manera despersonalizada; es lazo de comunicación y de unión entre dos personas. Para

(18) V. BETTI, Emilio. Teoría general del negocio jurídico, op. cit. supra 12, pág. 239.

(19) ESSER, op. cit. supra 15, pág. 155.

(20) OERTMANN, Paul. Interests and concepts in legal science. The Jurisprudence of interests. Harvard University Press. Cambridge, Mass. 1948, pág. 60.

(21) OERTMANN, op. cit. supra 20, pág. 61.

(22) Las ideas que se desarrollan a continuación han sido expuestas por GULLON BALLESTEROS, Antonio. El negocio jurídico, Ed. Tecnos, Madrid, 1969, págs. 145 y ss.

(23) DE CASTRO. El negocio jurídico. Volumen X del Tratado práctico y crítico de Derecho Civil, Madrid, 1967, pág. 77.

(24) BETTI. El negocio jurídico, op. cit. supra 12, pág. 239.

conocer su significado habrá que atender al que haya tomado en boca de aquel a quien se imputa la declaración y el que éste puede o deba esperar que le dará quien sea destinatario de la declaración. De igual modo, quien recibe una declaración habrá de entender la expresión ajena conforme al sentido que se advierta le fue dada al serle dirigida. Habrá que considerar para ello todo: ocasión, circunstancias y personas (25).

c) Medios y métodos de interpretación.

Según Betti, los medios constituyen propiamente el material interpretativo; son elementos que atañen al caso específico y arrojan luz sobre el sentido que ha de atribuirse a la declaración. Entre ellos, todas las circunstancias concretas extrañas al contenido del negocio, como, por ejemplo, un uso interpretativo practicado por las partes o los puntos de vista de éstas sobre el fin perseguido con el negocio.

Los criterios, dice Betti, son máximas hermenéuticas que trascienden del caso específico y que el intérprete deriva de la Ley, de la experiencia común y la conciencia social.

De los medios y de los criterios distingue Betti los métodos con los que opera la interpretación.

Según el método, la interpretación puede ser típica (clasificatoria) o individual (histórica); además, objetiva o subjetiva.

La interpretación típica sigue el criterio de clasificar por tipos o clases las expresiones y los comportamientos, tomando en consideración el género de circunstancias en que se desarrollan y a las que responde, y a cada uno de tales tipos atribuye un significado constante, sin atender a la que puede haber sido la efectiva opinión de las partes en el caso concreto. A las expresiones usadas, la interpretación típica atribuye el significado normal comúnmente admitido. Sigue máximas de experiencia derivadas de los usos y costumbres sociales, teniendo en cuenta el nexo lógico con las circunstancias concomitantes, que igualmente son valoradas a la luz de los puntos de vista comunes. Por el contrario, la interpretación individual atribuye a las expresiones y comportamientos un significado adecuado a las particulares situaciones y relaciones que en concreto existen entre las partes, operando con criterios interpretativos elásticos en relación a las circunstancias, aun las accidentales del caso.

La interpretación objetiva se propone reconstruir el precepto emanado del negocio con el significado objetivo que adquiere para el ambiente y la conciencia social. Subjetiva es en cambio, la interpretación que mira a atribuir al negocio el significado que verosímelmente responde al particular entendimiento y a la intención de las partes mismas en el momento de la conclusión del negocio.

En el Derecho actual, afirma Betti, se tiende, en general a conceder lugar más amplio a la interpretación individual. Se ponderan las circunstancias individuales del caso y las particulares relaciones entre las partes.

d) Los principios en juego en materia de interpretación contractual.

1. El principio de buena fe.

El principio de buena fe desarrolla su relevancia en la fase de actuación de la relación obligatoria influyendo sobre sus modalidades concretas y, más específicamente, imponiendo al Tribunal la valoración de los hechos ocurridos no sólo sobre la base del mero criterio formal, sino en función de las exigencias reales que las circunstancias del caso puedan manifestar. De lo dicho hasta el momento deriva la consideración del principio de la buena fe como instrumento para la concreta realización del principio de conveniencia del efecto al hecho. El efecto jurídico debe ser conveniente al hecho, como la solución debe ser conveniente al problema.

El principio de la buena fe —se ha dicho— sirve para tener advertido al juez de la necesidad de que, para la valoración de los comportamientos de los sujetos en la fase de actuación de la relación obligatoria

(25) DE CASTRO, op. cit. supra 23, págs. 79 y ss.

él realice la indispensable conexión entre las disposiciones particulares del contrato y las directrices ético-sociales de todo el Ordenamiento.

"Por medio de una interpretación según buena fe, el juez, valorando, en el cuadro de los principios generales del Ordenamiento, el juego de los intereses de las partes y sus recíprocas posiciones en las que la situación está destinada a operar, deberá atribuir al contrato el significado que mejor responda al principio de igualdad, del cual la regla de la buena fe representa una de las más relevantes expresiones y uno de los más eficaces medios de actuación" (26).

Hemos referido el principio de la buena fe también a la fase de actuación de la relación obligatoria por cuanto ella en todo el arco de existencia de las particulares disposiciones. En otras palabras: la buena fe no opera solamente en el momento del perfeccionamiento del contrato sino, principalmente en su fase de ejecución. La doctrina ha admitido que la regla de la buena fe opera, con el mismo significado, en tres fases distintas y autónomas: en aquella de las tratativas y de la formación del contrato; en la fase estática de determinación interpretativa del contenido y, por ello, de la relevancia del negocio y, finalmente, en la fase dinámica de la actuación en concreto de la relación (27).

Por medio del principio de buena fe, lo que se pretende en definitiva es la realización del valor justicia, en sentido sustancial, en cuanto ella adecúa la regulación comercial a los valores fundamentales del Ordenamiento, en particular al valor "igualdad jurídica" constitucionalmente protegido. *"La intervención de la regla de la buena fe no implica, en efecto, la existencia de una fuente autónoma de la regulación comercial; no crea la regla, sino que adecúa la disposición a los principios generales del Ordenamiento jurídico, atribuyendo a la regulación misma el único significado posible en base a los ya recordados principios generales, teniéndose en cuenta su incidencia sobre las posiciones sustanciales comprendidas en las circunstancias del caso concreto"* (28).

2. El principio de equidad.

Hemos ya observado cómo para la correcta interpretación jurídica de los contratos debe tomarse en cuenta el dato real.

Esta tesis de la relevancia jurídica de la efectiva (real) posición de las partes es admitida por las nuevas corrientes en los ordenamientos del sistema latino. Así, por ejemplo, se ha dicho: *"...hablando de la libertad contractual, no es posible prescindir de la consideración de la posición económica de las partes contratantes y de la posible influencia de la misma sobre el contenido de la estipulación"* (29).

En muchos casos el principio de equidad llega hasta a imponer una revaloración de los términos cuantitativos del negocio; se trata, en síntesis de la necesidad de determinación del justo medio. Ello es factible gracias al carácter discrecional de su aplicación (30).

Este principio encuentra formulación positiva en nuestro Ordenamiento en el artículo 1023 del Código Civil que expresa: *"Los contratos obligan tanto a lo que se expresa en ellos, como a las consecuencias que la equidad, el uso o la ley hacen nacer de la obligación, según la naturaleza de ésta"*.

-
- (26) BIGLIAZZI GERI, Lina. Note in tema di interpretazione secondo buona fede. Pisa, 1970, págs. 89 y 90.
 (27) BIGLIAZZI GERI, op. cit. supra 26 págs. 53 y 54.
 (28) Op. ult. cit. págs. 55 y 56.
 (29) BARCELLONA, Pietro. Op. cit. supra 4, pág. 285.
 (30) "El carácter técnico (de discrecionalidad expresada en términos de "medida" y, pues, numéricos) propio del juicio equitativo se capta, en efecto, en la mayoría de las normas sobre la equidad; en cada una de estas hipótesis, viene en consideración la posición recíproca de las partes desde un punto de vista básicamente patrimonial", BIGLIAZZI GERI, op. cit. supra 26, pág. 78.

IV. LA INTERPRETACION DE LOS CONTRATOS EN EL ORDENAMIENTO COSTARRICENSE

a) Los datos legislativos.

Establece el artículo siete del Código Civil:

“Para la interpretación de un contrato y para fijar los efectos mediatos o inmediatos que de él resulten, se atenderá a las leyes del lugar donde se hubiere celebrado el contrato; pero si los contratantes tuvieran una misma nacionalidad se atenderá a las leyes de su país.

En los testamentos se atenderá a las leyes del país donde tuviere su domicilio el testador.

Respecto de matrimonios, se atenderá a las leyes del lugar donde hubieren convenido en establecerse los cónyuges; y a falta de ese convenio, a las del país donde tenga su domicilio el marido”.

Se ha visto que en la interpretación del negocio se persigue la determinación de su contenido y significación con el propósito de establecer sus alcances; tales alcances se concretan en las consecuencias que puede tener el negocio, esto es, la interpretación del mismo está preordenada al establecimiento de su eficacia jurídica.

La eficacia negocial en nuestro Ordenamiento, comprende la posible atribución de cuatro tipos de efectos: efectos programados, efectos de equidad, efectos consuetudinarios y efectos legales (artículo 1023 del Código Civil).

Con base en el principio de que los sujetos son puntos de conexión entre causa y efecto encontramos los artículos 1022 y 1025 del Código Civil que disponen, respectivamente:

“Los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes” (31) y “Los contratos no producen efecto sino entre las partes contratantes no perjudican a terceros, así como no les aprovechan, salvo lo dispuesto en los artículos siguientes”.

La previsión que se encuentra en este artículo (1025) no es una excepción al principio de identidad del sujeto, pues, en tales casos (por ejemplo el contemplado en el artículo 1030 del mismo Código) el tercero ya se encontraba presente de algún modo en la figura primaria o supuesto causal.

b) Criterios utilizados por la jurisprudencia nacional.

1. La especial relevancia de la interpretación auténtica en materia contractual.

En forma reiterada nuestra Jurisprudencia, en particular, la dictada por la Sala de Casación, ha sostenido que para la interpretación de un contrato, el aspecto de mayor importancia que debe tomarse en cuenta es el correspondiente a los mismos comportamientos de las partes, no sólo aquellos relativos al momento del perfeccionamiento del consentimiento, sino también, en modo particular, las conductas correspondientes a la fase de ejecución de la relación obligatoria contractual.

Transcribo a continuación algunos párrafos de resoluciones en este sentido:

“Cuando las cláusulas de un contrato sean dudosas, deben interpretarse en el sentido en que las propias partes les han dado ejecución” (32).

“La mejor interpretación de un convenio es la que resulta admitida tácita o expresamente por quienes lo celebraron” (33).

“La interpretación auténtica de un contrato por parte de los mismos contratantes no es necesario que se revele con palabras, pues la veremos manifestarse muchas veces con los

(31) Sobre este principio: SALA DE CASACION No. 68 de 24 de junio de 1970, I sem.; No. 50 de 1960, pág. 898, I sem. II tomo; No. 107, II sem. II tomo, 1952, pág. 1267; No. 36, I sem. tomo único, 1952, página 399; No. 3, I sem. tomo único, 1952, pág. 18. Entre otras.

(32) SALA DE CASACION No. 49 de 1963, I sem. tomo único, pág. 614.

(33) SALA DE CASACION No. 63 de 1957, II sem. I tomo, pág. 301 y No. 22 de 16:15 hrs. de 11 de marzo de 1953, Sem. I, tomo I, pág. 478.

hechos; sea esto cuando las partes contratantes hayan realizado un convenio, la forma de actuarlo aclara o descifra su voluntad" (34).

"Cuando las convenciones presentan alguna incertidumbre, la interpretación más segura es la que le han dado las partes interesadas, que se obligan así a no aceptar el desconocimiento de sus propios actos" (35).

"No hay cosa que explique mejor los contratos, su objeto y condiciones, que los actos inmediatos y posteriores de los otorgantes" (36).

Estos principios de sana crítica interpretativa pueden observarse más claramente con un ejemplo:

"Para interpretar los alcances del contrato de compraventa sobre la finca. . . los juzgadores analizaron los actos de ejecución que aquellos le dieron a dicho convenio; y de los mismos dedujeron que los contratantes tuvieron en mente la compraventa de un solo inmueble que comprendía tanto la finca expresada como la número. . . , pues estimaron que de otra manera no tendría explicación alguna que a raíz de haberse consumado el trato, el señor H.D. entrara en posesión de todo el terreno con el consentimiento de la vendedora" (37).

2. La insuficiencia de la interpretación gramatical.

Si bien es cierto, como ya se ha aclarado que el primer momento del procedimiento interpretativo es la determinación de la significación de las palabras, esto es, la interpretación gramatical, ésta no basta, por lo que es necesario acudir a otros medios de orden lógico, teleológico, sistemático, etc. De esta insuficiencia ha sido consciente nuestra jurisprudencia. Particularmente importante es esta constatación en materia contractual donde a menudo los sujetos realizan acuerdos sin el debido asesoramiento, empleando a veces con un sentido específico palabras que en el lenguaje jurídico tienen una significación técnica bien determinada.

Por los motivos antes expresados nuestra jurisprudencia ha manifestado:

"La naturaleza de una determinada relación jurídica, así sea para efectos civiles, penales o de otro género, no depende de las palabras que las partes hayan usado para calificarla, sino de sus verdaderas características" (38).

"Los jueces, en la interpretación de un negocio jurídico, no deben atenerse estrictamente al sentido de las palabras usadas, siempre que sea posible esclarecer que el significado gramatical de una cláusula no se ajusta al verdadero propósito de los contratantes" (39).

"De acuerdo con las reglas de la hermenéutica legal, para la interpretación de las convenciones hay que atenerse más a la voluntad de las partes que a la redacción literal de la cláusula susceptible de doble interpretación" (40).

"Es cierto que los convenios han de entenderse de un modo general conforme al significado de las palabras empleadas, pero ello ha de ser a condición de que de esa inteligencia natural de sus términos no se desprendan obligaciones absurdas o imposibles" (41).

3. La necesidad de entender la regulación contractual dentro de su marco circunstancial.

En repetidas sentencias nuestros tribunales han sostenido la importancia de las circunstancias de la

(34) SALA DE CASACION de 14:15 hrs. de 10 de junio de 1949, I sem. tomo único, pág. 515.

(35) SALA DE CASACION de 10:45 hrs. de 31 de marzo de 1949, I sem. tomo único, pág. 314. También No. 63 de 14:40 hrs. de 21 de agosto de 1957, sem. II, tomo I, pág. 301.

(36) SALA DE CASACION de 14:30 hrs. de 15 de julio de 1943, II sem. I tomo, pág. 371.

(37) SALA DE CASACION No. 122 de 16:20 hrs. de 11 de setiembre de 1959, sem. II, tomo II, pág. 823.

(38) SALA DE CASACION, No. 49 de 12 de mayo de 1971, I sem.

(39) SALA DE CASACION, No. 74 de 31 de julio de 1969, II sem.

(40) SALA DE CASACION, de 31 de marzo de 1949, I sem., tomo único, pág. 314.

(41) SALA DE CASACION, 15:10 hrs. de 22 de diciembre de 1942, II sem., II tomo, pág. 1350.

negociación como elemento fundamental para la interpretación de la misma. Para ello se ha establecido la importancia de los indicios (42) y de todos los demás elementos de juicio que contribuyan a la determinación de los intereses de las partes.

Así, se ha dicho:

"Cuando la Sala de instancia interpreta el contrato desatendiéndose del resultado que brindan las demás pruebas evacuadas indicadoras de la intención o voluntad de los contratantes, viola su ley y consecuentemente da campo a la intervención del Tribunal de Casación" (43).

"La interpretación de los contratos debe hacerse a base del sentido propio y genuino de las palabras dichas o escritas en ellos, buscando la intención que los anima en los antecedentes y consiguientes que caractericen el caso" (44).

4. La importancia de la interpretación lógica.

Hemos ya aclarado que es indispensable en el proceso interpretativo la determinación del sentido de las proposiciones (interpretación lógica).

Al respecto ha expresado nuestra jurisprudencia:

"Cuando la interpretación de las cláusulas de un contrato es lógica y sólo tiene por fin clarificar el sentido, no pueden incurrir los jueces en errores de hecho y de derecho, porque está dentro de sus facultades el hacerlo" (45).

"Si en un contrato entre socios que se separan existe una cláusula que dice que para descargar el saldo que la compañía es en deberle a esos socios se usarán mercaderías apropiadas, no se incurre en error de hecho ni de derecho si se interpreta que esas mercaderías lo son de la existencia de la compañía al momento de celebrarse el convenio, ya que esa interpretación es lógica y sólo tiene por fin clarificar el sentido del convenio" (46).

5. Error de hecho y error de derecho en materia de interpretación contractual.

La Sala de Casación repetidamente ha aclarado la diferencia entre estas dos modalidades de falsa o equivocada apreciación de la realidad.

Transcribo a continuación un pronunciamiento donde se hace la distinción:

"Al interpretar los jueces las cláusulas de un contrato para dilucidar cuál fue el pensamiento de las partes al establecerlas sólo incurrirán en error de derecho o de hecho si del primer modo se apartaran del contenido material del documento que lo comprueba leyendo en él cosa distinta de lo que dice, o cambiando arbitrariamente sus términos escritos, y del segundo modo si un error de juicio de esa interpretación llevara a los juzgadores a negarle al documento en que consta el contrato el valor probatorio que le conceden las leyes" (47).

6. El principio de la globalidad interpretativa.

Ha sido afirmado también en nuestra jurisprudencia un principio de sana crítica interpretativa: el Principio de globalidad. Según esto las cláusulas de un contrato no pueden considerarse aisladamente, sino que, constituyendo la manifestación de voluntad comercial una unidad aquellas deben entenderse siempre interconectadas y el contrato como una totalidad que las comprende.

(42) SALA DE CASACION, No. 54 de 14 de mayo de 1971, I sem.

(43) SALA DE CASACION, 15:20 hrs. de 11 de enero de 1944, I sem. tomo único, pág. 29.

(44) SALA DE CASACION, 15:10 hrs. de 22 de diciembre de 1942, II sem. II tomo, pág. 1350.

(45) SALA DE CASACION, No. 59 de 1955, II sem. I tomo, pág. 63.

(46) SALA DE CASACION, ult. cit.

(47) SALA DE CASACION, No. 50 de 10 hrs. de 13 de julio de 1955, sem. II, tomo I, pág. 63.

En este sentido se ha expresado:

"Para interpretar un contrato y fijar sus alcances, lo mismo que para aplicar las leyes que lo rigen es preciso tomarlo en su conjunto, es decir, como un cuerpo armónico, y no examinar aisladamente cada una de las cláusulas separadamente" (48).

V. EN PARTICULAR SOBRE LA INTERPRETACION DE LOS CONTRATOS TIPO O "ESTANDARIZADOS"

Es un hecho de sobra conocido que en los llamados contratos tipo, la regulación favorece siempre a la parte proponente que generalmente es la parte fuerte de la relación. El autor VON HIPPEL considera que en los llamados contratos "estandarizados" el poder de determinación del contenido del acuerdo se resuelve en una regulación particularmente favorable al contratante más fuerte (49). Ello ha de ser tomado en consideración en el momento de la interpretación en la forma en que más adelante será explicado, en modo análogo a como ocurre en los llamados contratos de adhesión.

En estas clases de negocios se impone el control sobre las condiciones contractuales (50).

Para llegar a la raíz del problema es oportuno examinar brevemente los caracteres de este tipo de contratos. Ellos son resultado de grandes transformaciones económicas, obedecen a un profundo cambio social de las posiciones de las partes: de la supuesta igualdad formal, propia de los Códigos de corte napoleónico se ha pasado a la constatación de una desigualdad sustancial por las diversas posiciones de los contratantes. *"Como la jurisprudencia, la doctrina y los legisladores han reconocido, la transformación de las relaciones económicas, la formación de los grandes monopolios o cuasi-monopolios, la existencia de ahorrar tiempo (y costos) en los negocios, han dado lugar a una forma de contratación que se aparta en modo sensible de los esquemas tradicionales"* (51).

Sus particularidades se resumen en la preponderancia de la parte fuerte con la imposición de cláusulas, de modo que ella predispone para su propia ventaja el esquema del contrato en que acostumbra participar (52). Tanto es así, que de estos contratos se ha llegado a afirmar que *"la sustancial unilateralidad de la regulación pone al adherente en la condición de beber o ahogarse"* (53).

Frente a tal desigualdad sustancial, y, a la luz del artículo 33 de la Constitución Política (principio de igualdad) la doctrina más moderna ha elaborado el principio de paridad de tratamiento; paridad (o igualdad) sustancial, y no simplemente formal. En efecto, se ha dicho: *"Consideramos que se debe asignar al principio de paridad de tratamiento valor de criterio capaz de dar lugar a una justicia no solamente formal, sino real"* (54). Obsérvese que según el ilustre autor citado el valor en juego es, en realidad, la Justicia que se impone ante una situación de supremacía infundada. El Derecho regula la fuerza del fuerte en aras de la realización del *"interés de la comunidad"*. *"Con tal forma de contratación, la acostumbrada"*

- (48) SALA DE CASACION, Voto salvado en sentencia No. 14 de 15:00 hrs. de 27 de enero de 1959, sem. I, tomo I, pág. 330.
- (49) BARCELONA, op. cit. supra 4, pág. 295. Sobre el tema v. en especial CARVAJAL, Alvaro. Los contratos de adhesión. Tesis, Facultad de Derecho. 1974.
- (50) El control sobre las condiciones en este tipo de contratos ha sido admitido generalmente por la doctrina. V. Atti del Convegno di diritto comparato tenuto a Berlino 27-30 de settembre de 1967. Richterliche Kontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Berlin, 1968. Barcelona, op. cit., supra 29 en Riv. dir. comm. 1965, II, 581 y ss. VON HIPPEL. Die Kontrolle der Vertragsfreiheit nach angloamerikanischem Recht, Frankfurt, 1963. RANSENER G. Die gerichtliche Kontrolle von Formular Kontrakte und unter wirtschaftlichem Recht, Frankfurt, 1963. ANSON, Neue Jur. Wochs 1967, I, 373 y ss. PARRY, The sanctity of contracts in English Law, London, 1959. ANSON, Principles of the English Law of contracts, Oxford, 1965, págs. 148 y ss. cit. p. BIGLIAZZI GERI, op. cit. supra 26, p. 84.
- (51) BIGLIAZZI GERI, op. cit. supra 26, págs. 79 y 80.
- (52) V. MESSINEO, Francesco. Manuale di diritto civile e commerciale. Vol. III, Giuffrè-ed. Milano 1969, pág. 631.
- (53) BIGLIAZZI GERI, op. cit., supra 26, pág. 83.
- (54) BIGLIAZZI GERI, op. cit., supra 26, pág. 83.

posición inicial de los contratantes, basada sobre el reconocimiento de una (quien sabe cuán efectiva) recíproca paridad, se convierte, en general, en una reconocida y aceptada posición de supremacía de una de las partes. Ella, poniendo, en sustancia, al otro contratante frente a la alternativa de "lo toma o lo deja", impone, en general, a quien quiera concluir tales contratos el adherirse pura y simplemente al esquema predispuesto" (55). En pocas palabras: "el contrato concluido mediante la pura y simple adhesión al modelo predispuesto determina la disparidad de tratamiento que la adopción de un esquema preconstituido favorece" (56). Por tales motivos "la falta de participación en la determinación del contenido contractual justifica el favor que el Derecho demuestra hacia el contratante económicamente débil" (57).

En aras de la realización de un principio de justicia mediante una igualdad sustancial, recientemente se introdujo una importante reforma a nuestro Código Civil que, por su importancia, reproducimos en forma íntegra; la reforma consistió en un agregado al artículo 1023 el cual actualmente debe leerse así:

"Artículo 1023:

1. Los contratos obligan tanto a lo que se expresa en ellos, como a las consecuencias que la equidad, el uso o la ley hacen nacer de la obligación según la naturaleza de ésta.
2. A solicitud de parte los tribunales declararán la nulidad absoluta de las siguientes cláusulas contractuales:
 - a) Las de conformidad con las cuales el vendedor u oferente se reserva el derecho de modificar unilateralmente el contrato o de determinar por sí sólo si el bien vendido es conforme al mismo;
 - b) La de fijación por el vendedor u oferente de un plazo excesivo para decidir si acepta o no la oferta de compra hecha por el consumidor;
 - c) La cláusula según la cual, los bienes pueden no corresponder a su descripción, al uso normal o al uso especificado por el vendedor u oferente y aceptado por el comprador o adherente;
 - d) La de reenvío a una ley extranjera para aplicarla a la ejecución o interpretación del contrato, con el fin de impedir que rijan los preceptos nacionales que protegen al consumidor;
 - e) Las que excluyen o restringen el derecho del comprador o adherente para recurrir a los tribunales comunes;
 - f) Las de renuncia por el comprador o adherente al derecho de rescisión del contrato en caso de fuerza mayor o en caso fortuito;
 - g) Las que reservan al vendedor u oferente el derecho de fijar la fecha de entrega del bien;
 - h) La que impone a una de las partes del contrato la carga de la prueba, cuando ello corresponde normalmente al otro contratante;
 - i) La que prohíbe al comprador o adherente la rescisión del contrato, cuando el vendedor u oferente tiene la obligación de reparar el bien y no la ha satisfecho en un plazo razonable;
 - j) La que obliga al comprador o adherente a recurrir exclusivamente al vendedor u oferente, para la reparación del bien o para la obtención y reparación de los repuestos o accesorios, especialmente fuera del período de garantía;
 - k) La que imponga al comprador o adherente plazos excesivamente cortos para formular reclamos al vendedor u oferente;
 - l) La que autorice al vendedor u oferente, en una venta a plazos, para exigir del comprador o adherente garantías excesivas a juicio de los tribunales;
 - m) La que excluya o limite la responsabilidad del vendedor u oferente;
 - n) La que faculta al vendedor u oferente para sustraerse de sus obligaciones contractuales, sin motivo justificado o sin la contraprestación debida;

(55) BIGLIAZZI GERI, *op. cit. supra* 26, pág. 80.

(56) BIGLIAZZI GERI, *op. cit. supra* 26, pág. 82.

(57) MESSINEO, *op. cit. supra* 52, pág. 631.

- o) La que establezca renuncia del comprador o adherente a hacer valer sus derechos por incumplimiento del contrato, o por defectuosa ejecución de éste;
 - p) La que no permita determinar el precio del bien, según criterios nítidamente especificados en el contrato mismo;
 - q) Las que autoricen al vendedor u oferente para aumentar unilateralmente el precio fijado en el contrato, sin conceder al comprador o adherente la posibilidad de rescindirlo;
 - r) Las que permiten al vendedor u oferente o al prestatario de un servicio eximirse de responsabilidades para que sea asumida por terceros;
 - s) La que imponga al comprador o adherente, por incumplimiento del contrato, obligaciones de tipo financiero sin relación con el perjuicio real, sufrido por el vendedor u oferente.
3. Toda persona interesada u organización representativa de los consumidores podrá demandar la nulidad de las cláusulas abusivas de los contratos tipo o de adhesión enumeradas en este artículo.
4. Para demandar la nulidad de una cláusula abusiva de un contrato tipo o de adhesión, quienes carecieren de asistencia legal y de recursos económicos para pagarla tienen derecho a ser asistidos por los defensores públicos".

Hasta aquí el texto de la reforma.

Hemos querido incluir en este trabajo la anterior modificación legislativa por cuanto ella conlleva una verdadera revolución en nuestro sistema y tiene directa conexión con los temas aquí tratados. Su gravedad nos obliga, sin embargo, a reservar para mejor ocasión el análisis crítico de sus diversas implicaciones.

VI. EL PROBLEMA DE LA INTERPRETACION DEL CONTRATO EN CASO DE ALTERACION DE LAS CONDICIONES: LA EXCESIVA ONEROSIDAD SOBREVINIENTE

- a) ¿En cuáles contratos tiene relevancia la alteración de las circunstancias?

La solución al problema nos la ofrece el profesor de la Universidad de Salamanca José Luis de los Mozos: "1) Debe tratarse, en primer lugar, de contratos a largo plazo en los que la obligación tiene una ejecución diferida o continuada, es decir, contratos de tracto sucesivo, 2) Habrán de ser conmutativos u onerosos, es decir, que hagan surgir entre las partes obligaciones recíprocas, 3) Que entre el momento de la estipulación del contrato y el de la ejecución de la prestación, ésta se haga excesivamente onerosa" (58).

Cuando concurren estas circunstancias "el criterio decisivo es el de que el mantenimiento del contrato no está justificado cuando éste ha perdido su sentido originario" (59).

La aplicación práctica se encuentra en que en la interpretación del contrato deben tomarse en cuenta las circunstancias relevantes en la dinámica de la relación (60).

- b) El motivo del desequilibrio sustancial: La onerosidad excesiva sobreviniente.

De acuerdo con las generalizadas tendencias que insisten en la consideración del tiempo como factor que (unido a determinadas circunstancias) condiciona la transformación de las situaciones jurídicas, la interpretación evolutiva (según cambian las circunstancias) se ha convertido en una de las exigencias elementales para el intérprete. "Que el sobrevenir de hechos o de situaciones graves influya sobre las"

(58) DE LOS MOZOS, José Luis. El principio de la buena fe. Bosch Barcelona, 1965, pág. 156.

(59) LARENZ, Karl. Base del negocio jurídico y cumplimiento de los contratos. Editorial Revista de Derecho Privado Madrid, 1956, pág. 173.

(60) ZANA, Mario. Buona fede e contratto con se stesso. Studi Sulla buona fede. Giuffrè-ed. Milano 1975, pág. 380. V. también FERRARI C.B. Se siano risolubili per eccessiva onerosità i contratti ad esecuzione perpetua. Riv. Trim. dir. proc. Civ. 1951, pág. 247.

relaciones jurídicas es, en verdad, uno de los principios generales del Ordenamiento" (61). "*La conciencia social tras de cuyos rumbos marcha el orden jurídico toma en consideración varios tipos de intereses en el sentido del estado de hecho y va elaborando criterios para prevenir y resolver las diferencias especiales de conflictos de intereses a que el cambio daría lugar*" (62).

Es así como en los contratos de ejecución diferida, se ha buscado mantener el equilibrio económico a través de su revisión periódica, sobre todo en consideración al binomio precios-costos.

El principio no es nuevo. Lo encontramos ya en los desarrollados racionalistas de la cláusula REBUS SIC STANTIBUS (63), la teoría según la cual un cambio esencial en las circunstancias de hecho que contribuyeron a la conclusión de un contrato puede dar lugar a la caducidad del mismo, o por lo menos afectar su fuerza obligatoria. En otros términos: se supone que los pactos se concluyen bajo condición de que las cosas no varíen —rebus sic stantibus— de manera que un pacto puede cesar de ser obligatorio si las circunstancias existentes cuando fue concluido han sufrido ulteriores modificaciones que presentan una importancia esencial para las relaciones entre las partes" (64).

También la doctrina latinoamericana acoge esta teoría (de la excesiva onerosidad). Con base en la doctrina francesa se hace la siguiente diferencia. Se denomina "*lesión*" (65) a la desproporción inicial (66); en cambio la "*teoría de la imprevisión*" (67) refiere a ese mismo desequilibrio, pero en la etapa de ejecución del contrato.

En síntesis, en todo contrato debe considerarse incluida la cláusula de que el mismo ha sido concluido sobre la base de la inalterabilidad de la relación patrimonial entre las dos prestaciones, subsistente en el momento de la conclusión (68).

c) Aclaraciones sobre la onerosidad sobreviniente.

- i) Se trata de hechos ocurridos con posterioridad a la contratación.
 "Para la operatividad de los remedios en examen se requiere que la transformación del estado de hecho característico de la excesiva onerosidad, sobrevenga a la constitución del vínculo contractual" (69).
- ii) Los eventos de los que ella depende han de ser extraordinarios e imprevisibles en el momento de la contratación. . . La parte obligada a la prestación onerosa puede pedir la resolución del contrato, mientras que la otra parte puede evitarla ofreciendo una equitativa modificación del contrato. El surgi-

(61) BRANCA, Giuseppe. *Istituzione di diritto privato*. Zanichelli. Bologna, 1973, pág. 472.

(62) BETTI, E. op. cit. supra 12, pág. 148.

(63) "... en la época de los postglosadores, aparece la doctrina de la cláusula rebus sic stantibus, según la cual en los contratos de ejecución continuada o de tracto sucesivo, como, por ejemplo, en el suministro periódico de mercancías, se entendía que habían sido siempre celebrados conforme a esta cláusula sobreentendida. De manera que cuando se producía una alteración de las circunstancias, el deudor podía pedir la resolución de la prestación que le resultase excesivamente gravosa." DE LOS MOZOS, op. cit. supra 56, pág. 153.

(64) ROUSSEAU, Charles. *Derecho Internacional Público*. Ariel Barcelona, 1957, pág. 66.

(65) "Un contrato lesivo es un contrato injusto para una de las partes, en el sentido de que no tiene las ventajas correspondientes a la prestación que efectúa. Vende demasiado barato, compra demasiado caro. . .". MAZEAUD, *Lecciones de Derecho Civil*. II-I, EJE, Bs. Aires 1960, pág. 233.

(66) "Se consideró que los contratantes pactan tomando en cuenta situaciones normales, que en atención a esas situaciones adquieren determinados compromisos, que cuando cambian notoriamente las condiciones que se tuvieron en cuenta por causas generalmente imposibles de prever y que afectan a toda la economía de una colectividad como sucede con las crisis económicas y con las guerras, etc., es de justicia que ya el principio de obligatoriedad no funcione sino que se modifique en razón de la equidad, porque de cumplirse estrictamente originaría la ruina del deudor". ROJINA VILLEGAS, Rafael. *Derecho Civil Mexicano*. E. Antigua Librería Robredo. México, 1960, pág. 274.

(67) Así ROJINA VILLEGAS op. cit. supra 66, pág. 461.

(68) Así TORRENTE, Andrea. *Manuale di diritto privato* Giuffrè-ed. Milano, 1968, pág. 484. También GIOVENE, La impossibilità e la sopravvenienza, Padova, 1941; DE SIMONE, Riv. Dir. Priv. 1939, I. 5, 95. MONTEL. La revisión des contracts par les juges. París, 1937.

(69) BOSELLI, Aldo. *Eccessiva onerosità*, *Novissimo Digesto Italiano* Vol. VI, UTET. Torino, 1968, pág. 335.

miento de hechos extraordinarios e imprevisibles (evento típico que presenta tales caracteres es la desvaloración monetaria) es relevante en los contratos sinalagmáticos cuya ejecución está diferida en el tiempo" (70).

iii) Otra de las condiciones es que tal onerosidad excesiva afecte realmente la prestación.

"La onerosidad puede convertirse en excesiva cuando los acontecimientos extraordinarios e imprevisibles afectan a una prestación, alterando el valor que ha asumido respecto a la contraprestación" (71).

En consecuencia "será onerosa la prestación cuando ella persiga una utilidad menor que la que se habría podido obtener con el mismo sacrificio, si hubiese permanecido invariable la situación de hecho preexistente en la época del contrato" (72).

"La ley admite que el contratante obtenga un beneficio del contrato; pero no admite que contenga un beneficio excesivo respecto del que inicialmente podía prometerse; y que, correlativamente, el otro contratante sufra un perjuicio más grave que el que podía esperarse inicialmente del contrato, porque se alteraría la relación originaria entre las prestaciones" (73).

d) **En particular sobre la onerosidad sobreviniente derivada del proceso inflacionario.**

Una de las condiciones examinadas de la onerosidad sobreviniente es que ella se encuentre fuera de las posibilidades de control del obligado. El profesor Trimarchi, de la Universidad de Milán, pone como ejemplo típico de ello los fenómenos de inflación.

Expresa literalmente: *"La causa de la excesiva onerosidad sobreviniente debe estar sustraída a la posibilidad de control del deudor. Además debe tener carácter de generalidad. Tiene tales caracteres el fenómeno de la inflación" (74).*

"La situación de desequilibrio, por lo común, es el reflejo de irregularidades del mercado y se presenta por encarecimiento de bienes que antes podían ser hallados fácilmente, o como aumento del costo de producción, y suele ser contemporáneo de épocas de inflación" (75).

e) **El problema del peligro para la misma existencia económica del obligado.**

Con base en principios generales la jurisprudencia extranjera, en casos como el presente, ha tomado particularmente en consideración la situación de grave desequilibrio de las prestaciones en los contratos *"cuya ulterior ejecución pondría en peligro la existencia económica misma del deudor"*. Tal tesis ha sido sostenida por el Tribunal Superior de Reich, en Alemania, y ha sido avalada por juristas de reconocida categoría como el Profesor Karl Larenz (76). También la jurisprudencia italiana ha reconocido tal situación como factor determinante de la existencia de una desproporción por excesiva onerosidad de la prestación (77).

La tesis de que la onerosidad derivada de fluctuaciones monetarias es motivo de resolución del contrato es defendida también por el profesor SCOGNAMIGLIO, de la Universidad de Roma. Expresa él: *"Entre los eventos un papel peculiar asume, por su creciente frecuencia en los tiempos modernos y por la gravedad de sus repercusiones, el fenómeno de la desvalorización monetaria. En los límites en los que*

(70) RESCIGNO, Manuale del diritto privato italiano. Jovene-ed. 1973, págs. 610 y 611.

(71) PINO, Augusto. La excesiva onerosidad de la prestación. Bosch-ed Barcelona, 1959, pág. 54.

(72) PINO, op. cit. supra 71, pág. 25.

(73) MESSINEO Francesco, Doctrina general del contrato, EJEA. Bs. Aires, 1952, II, pág. 397.

(74) TRIMARCHI, Pietro. Istituzioni di diritto privato. Giuffrè-ed. Milano, 1973, págs. 354 y 355.

(75) MESSINEO, op. cit. supra 73 pág. 379.

(76) LARENZ, op. cit. supra 59, pág. 93.

(77) Cas. 1 agosto de 1950, Ditta Fratelli Vanzo c. Barbera, en Giur. compl. Cass, 1950, II 756. Cas. 7 agosto 1950. Soc. Italcementi c. Landic, en Giur. compl. Cass, 1950, II, p. 784; Cas. 13 marzo 1950. Soc. Mutuo Soccorso c. Ospedale Maggiore, en Giur. compl. Cass, 1950, I, pág. 496. Cas. 10 agosto 1949, Zorzit c. Lucchelti, en Giur. compl. Cass, 1949, II, pág. 753, Cas. 16 julio 1946 I.N.A.C. c. Giachetti, en Foro ital. 1947. I. 376 Ap. Turin 22 abril 1947, ospedale S.Giov. c. Soc. Mutuo Socc. fra mastri legnaiuoli, en Giur. compl. Cass. 1947, III, pág. 954.

(78) SCOGNAMIGLIO, Renato. Contratti in generale. Vallardi-ed. Milano, 1972, págs. 291, 292.

efectivamente haga más gravosa la prestación, debe, sin duda, considerarse, como una causa de resolución del contrato, según la mejor doctrina y jurisprudencia" (78). Con mayor razón la solución ha de buscarse cuando a esto se agrega el carácter ruinoso del negocio (que le deja pérdidas) (79).

f) El desequilibrio rompe el principio de fidelidad al contrato.

Sobre la justificación del incumplimiento y las posibilidades de resolución del negocio se sostiene que *"si es posible constatar que el comportamiento ha dependido de la excesiva onerosidad sobreviniente siempre que hayan sido respetadas las reglas de la honestidad y la buena fe, el incumplimiento será justificado y podrá darse lugar a la resolución del contrato sin más consecuencias"* (80). También en la doctrina alemana encontramos la tesis de que el desequilibrio no obliga a mantener el contrato. Tal idea ha sido fundamentada en los siguientes términos: *"... la relación de equivalencia exigida por el sentido del contrato, se destruye en estos casos cuando los gastos necesarios para el cumplimiento de la prestación superan permanentemente la remuneración convenida. En efecto, el mantenimiento del contrato sería incompatible, según los principios desenvueltos por la jurisprudencia sobre los "contratos-mordaza" con la buena fe, y no se vería justificado por el principio de fidelidad al contrato"* (81).

Al respecto opina ROJINA VILLEGAS:

"Ahora bien, el que los pactos sean puntualmente cumplidos, es tan importante como el que sean justos, de ahí el conflicto que origina la lesión, pues se tiene que admitir que no obstante el contrato celebrado no debe ser cumplido porque es injusto. La obligatoriedad del pacto tiene que subordinarse al principio de justicia, si admitimos que la ruptura en la equivalencia de las prestaciones es causa suficiente para que el contratante perjudicado no esté obligado a cumplir" (82).

CONCLUSION

A manera de conclusión quiero transcribir un párrafo de un fallo que resume magistralmente buena parte de los principios expuestos:

"En la interpretación de los contratos a fin de desentrañar su verdadero sentido y hallar lo que las partes quisieron plasmar en ellos, deben conjugarse una serie de factores entre los que cabe destacar: ha de estarse primero a los términos y cláusulas indubitables que contengan; si alguna es susceptible de dos sentidos, se aplicará la que tenga contenido real, sea práctico y tenga algún efecto; toda duda se resuelve primero contra aquel que empleó expresiones oscuras o ambiguas y en su defecto en favor del principal obligado; también deberá repararse incuestionablemente en los actos que los contratantes han puesto en ejecución, sean presentes, pasados o posteriores a su celebración; la omisión de condiciones y aspectos accesorios que debieron figurar en el mismo para su claridad, puede sustituirse por lo que las mismas partes han ejecutado en otras ocasiones y que esté identificado con los usos y costumbres" (83).

(79) Así, PINO, op. cit. supra 71, pág. 27.

(80) SCOGNAMIGLIO, op. cit. supra 78 págs. 292 y 293.

(81) LARENZ, op. cit. supra 59, págs. 145 y 146. Sobre el desequilibrio en las prestaciones: FUNAIOLI. La concezione individualistica del diritto, en Riv. dir. comm. 1930, I pág. 135.

(82) ROJINA VILLEGAS, op. cit. supra 66, pág. 460.

(83) TRIBUNAL SUPERIOR CIVIL, No. 704 de 9:15 hrs. de 28 de agosto de 1975.

BIBLIOGRAFIA

- ANSON, *Principles of the English Law of contracts*, Oxford, 1965.
- BARCELLONA, Pietro, *I controlli della libertà contrattuale, Il diritto privato nella società moderna, Il Mulino*, Bologna, 1971.
- BARCELLONA, Pietro, *Profili della teoria dell'errore nel negozio giuridico*, Milano, 1965.
- BETTI, Emilio, *Teoría general del negocio jurídico*, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1959.
- BIGLIAZZI GERI, Lina, *Note in tema di interpretazione secondo buona fede*, Pisa, 1970.
- BOSELLI, Aldo, *Eccessiva onerosità*, Novissimo Digesto Italiano, Vol. VI, UTET, Torino, 1968.
- BRANCA, Giuseppe, *Istituzioni di diritto privato*, Zanichelli, Bologna, 1973.
- BUCCISANO, *La novazione oggettiva e i contratti estintivi onerosi*, Milano, 1968.
- CAMPAGNA, Lorenzo, *I negozi di attuazione e la manifestazione dell'intento negoziale*, Milano, 1958.
- CARVAJAL, Alvaro, *Los contratos de adhesión*, tesis, Facultad de Derecho, 1974.
- CESARINI-SFORZA, *Conoscenza*. Novissimo Digesto It. IV, UTET, Torino, 1959.
- CHESHIRE AND PIPOOT'S, *Law of contract*, Butterworths, London, 1972.
- DE CASTRO, *El negocio jurídico*, Volumen X del Tratado práctico y crítico de Derecho Civil, Madrid, 1967.
- DE LOS MOZOS, José Luis, *El principio de la buena fe*, Bosch-ed. Barcelona, 1965.
- DE STEFANO, Rodolfo, *Per un 'etica sociale della cultura*, Vol. II, Giuffrè-ed. Milano, 1963.
- ENGLISH, Karl, *Introduzione al pensiero giuridico*, Giuffrè-ed. Milano, 1970.
- ESSER, Josef, *Principio y norma en la elaboración jurisprudencial del derecho privado*, Bosch-ed. Barcelona, 1961.
- FALZEA, Angelo, *Apparenza, Voci di teoria generale del diritto*, Giuffrè-ed. Milano, 1970.
- FALZEA, Angelo, *Efficacia Giuridica, Voci di teoria generale del diritto*, Giuffrè-ed. Milano, 1970.
- FALZEA, Angelo, *Fatto Giuridico, Voci di teoria generale del diritto*, Giuffrè-ed. Milano, 1970.
- FERRARI C.B. *Se siano risolubili per eccessiva onerosità i contratti ad esecuzione perpetua*, Riv. Trim. dir. proc. civ. 1951.
- FUNAIOLI, *La concezione individualistica del diritto*, Riv. dir. comm. 1930. I.
- GIORGIANI, Michele, *Forma degli atti (diritto privato)*, Enciclopedia del diritto, Vol. XVII.
- GIOVENE, *L'impossibilità e la sopravvenienza*, Padova, 1941.
- GORLA, Gino, *Il potere della volontà nella promessa come negozio giuridico, Il diritto privato nella società moderna, Il Mulino*, Bologna, 1971.
- GULLON BALLESTEROS, Antonio, *El negocio jurídico*, Editorial Tecnos, Madrid, 1969.
- KIERSZENSON-FLORES, *La autonomía privada, en el negocio jurídico*, Instituto de Derecho Privado, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1975.
- LARENZ, Karl, *Base del negocio jurídico y cumplimiento de los contratos*. Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1956.
- MAZEAUD, *Lecciones de Derecho Civil, II*, EJEA, Buenos Aires, 1960.
- MESSINEO, Francesco, *Doctrina General del Contrato*, EJEA, Buenos Aires, 1952.
- MESSINEO, Francesco, *Manuale di diritto civile e commerciale*, Vol. III, Giuffrè-ed. Milano, 1959.
- MONTEL, *La revisión des contracts par les juges*, París, 1937.
- MYRDAL, G. *Objectivity in social research, Introduction to jurisprudence*, Butterworths, London, 1972.
- NAWIASKY, Hans, *Teoría general del Derecho*. Rialp-ed. Madrid, 1962.
- OERTMANN, Paul, *Interests and concepts in legal sciences. The jurisprudence of interests*, Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1948.
- PANUCCIO, Vincenzo, *Le dichiarazioni non negoziali di volontà*, Giuffrè-ed. Milano, 1966.
- PARRY, *The sanctity of contracts in English Law*, London, 1959.
- PASINI, Dino, *Vita e forma nella realtà del diritto*, Giuffrè-ed. Milano, 1964.
- PINO, Augusto, *La excesiva onerosidad de la prestación*, Bosch-ed. Barcelona, 1959.

- POUND, Roscoe, *Giustizia, diritto, interesse, Il Mulino*, Bologna, 1962.
- PUGLIATTI, Salvatore, *Beni e cose in senso giuridico*, Giuffrè-ed. Milano, 1962.
- PUGLIATTI, Salvatore, *Conoscenza e diritto*, Giuffrè-ed. Milano, 1961.
- PUGLIATTI, Salvatore, *Nuovi aspetti del problema della causa dei negozi giuridici*, *Diritto Civile*, Giuffrè-ed. Milano, 1950.
- PUGLIATTI, Salvatore, *La volontà, elemento essenziale del negozio giuridico*, *Diritto Civile*, Giuffrè-ed. Milano, 1950.
- RANSER G, *Die gerichtliche Kontrolle von Formularkontrakte und unter wirtschaftlichem Druck geschlossene Verträge*, *Neue Jur. Wochs.* 1967.
- RESCIGNO, *Manuale del diritto privato italiano*, Jovene-ed. Napoli, 1973.
- RODRIGUEZ, Ana Eugenia, *La forma del negocio jurídico, en el negocio jurídico*, Instituto de Derecho Privado, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1975.
- ROJINA VILLEGAS, Rafael, *Derecho Civil mexicano*. E. Antigua Librería Robredo, México, 1960.
- ROUSSEAU, Charles, *Derecho Internacional Público*, Ariel, Barcelona, 1957.
- SANTORO PASSARELLI, Francesco, *Doctrine generali del diritto civile*, Jovene-ed. Napoli, 1970.
- SCOGNAMIGLIO, Renato, *Contratti in generale*. Vallardi-ed. Milano, 1972.
- SCOGNAMIGLIO, Renato, *Contributo alla teoria del negozio giuridico*, Jovene, Napoli. 1969.
- SOTO, Milena, *La causa del negocio jurídico, en El negocio jurídico*, Instituto de Derecho Privado, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1975.
- STEINVORTH, Hubert, *El dolo civil, en El negocio jurídico*, Instituto de Derecho Privado, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1975.
- STONE, J. *Legal System and lawyers reasonings, Introduction to jurisprudence*, London, Butterworths, 1972.
- TRABUCCHI, Alberto, *Istituzioni di diritto civile*, Cedam, Padova, 1971.
- TRIMARCHI, Pietro, *Istituzioni di diritto privato*, Giuffrè-ed. Milano, 1973.
- TORRENTE, Andrea, *Manuale di diritto privato*, Giuffrè-ed. Milano, 1968.
- VAZQUEZ, Enrique, *La voluntad privada, en El negocio jurídico*, Instituto de Derecho Privado, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1975.
- VENEGAS, Mario, *Interpretación del negocio jurídico, en El negocio jurídico*, Instituto de Derecho Privado, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1975.
- VON HIPPEL, *Die Kontrolle der Vertragsfreiheit nach angloamerikanischem Recht*, Frankfurt, 1963.
- VOSSLER, Darl, *Filosofía del lenguaje*, Ed. Losada, Buenos Aires, 1963.
- ZANA, Mario, *Buona fede e contratto con se stesso. Studi sulla buona fede*, Giuffrè-ed. Milano, 1975.
