

EL COVID-19 EN EL DERECHO PERUANO DE CONTRATOS: EL CASO DE LOS ARRENDAMIENTOS DE LOCALES COMERCIALES¹

Víctor Herrada Bazán²

Resumen

El presente trabajo analiza los remedios jurídicos estudiados por la doctrina peruana para dar solución al problema generado por el cambio de circunstancias producido por la pandemia de Covid-19 en los contratos de arrendamiento de locales comerciales cuyo uso fue imposibilitado por el aislamiento social obligatorio decretado por el Gobierno del Perú. Luego de analizados tales remedios, se explica por qué la frustración del fin del contrato es el presupuesto que mejor sustenta una revisión del contrato en virtud de la cláusula *rebus sic stantibus*.

Palabras clave: *rebus sic stantibus*, contrato de arrendamiento, cambio sobrevenido de circunstancias, frustración del fin del contrato.

Abstract

This paper analyzes the legal remedies studied by the Peruvian doctrine to solve the problem generated by the change in circumstances produced by the Covid-19 pandemic in the lease contracts of commercial premises whose use was made impossible by the mandatory social isolation decreed by the Government of Peru. After analyzing these remedies, the author explained why the frustration of the purpose of the contract is the legal concept that best supports a review of the contract through the *rebus sic stantibus* clause.

Keywords: *rebus sic stantibus*, leasing contracts, change in circumstances, frustration of the purpose of contract.

Introducción

Es muy sabido que la pandemia de Covid-19 ha ocasionado un fuerte impacto sobre la vida de los contratos y, en general, en las relaciones económicas³. Tal

¹ El presente trabajo se enmarca en el Proyecto de Investigación «Derecho transitorio, retroactividad y aplicación en el tiempo de las normas jurídicas» (Ref.: PID2019-107296GB-I00), dirigido por los profesores Andrés Domínguez Luelmo y Henar Álvarez Álvarez.

² Investigador predoctoral contratado de la Universidad de Valladolid (España). Profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad de Piura (Perú).

³ Señala CIEZA MORA, Jairo, "El COVID-19 y el cambio de circunstancias a nivel contractual. Un estudio inicial", en *Derecho de los Desastres: Covid-19*, t. 1, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 2020, p. 45: "el impacto del COVID-19 en las relaciones económicas ha sido y es indiscutible: contratos que no se pueden cumplir, la economía paralizada, la industria detenida, las bolsas de valores afectadas gravemente, la minería reducida a su mínima expresión, la actividad petrolera atravesando por una grave crisis por el precio del barril y el impacto de la pandemia; en fin, todas las actividades económicas que desarrollan los mercados se encuentran afectadas de suma gravedad por esta crisis sanitaria mundial".

repercusión se ha generado no solo por la pandemia en sí, sino principalmente por las drásticas medidas normativas adoptadas en varios países para combatirla. Entre ellas, la inmovilización social obligatoria que, en el caso de Perú, fue ordenada el 15 de marzo de 2020, a través del Decreto Supremo N° 044-2020-PCM y sus modificatorias, con alcance nacional y con las salvedades relacionadas a actividades esenciales determinadas en la propia normativa (alimentos, medicinas, agua, saneamiento, energía eléctrica, telecomunicaciones, servicios funerarios, etc.). Y, aunque con posterioridad fue permitiéndose la reactivación paulatina de varias actividades económicas, la llamada “segunda ola” de contagios motivó a que, desde noviembre de 2020, se adoptasen medidas similares, aunque esta vez en determinados días, de forma focalizada y por regiones⁴.

Estas medidas han afectado sustancialmente la eficacia de contratos de cumplimiento diferido o de tracto sucesivo cuyo objeto estaba relacionado –directa o indirectamente– con las actividades prohibidas a causa de la inmovilización social obligatoria. En ese contexto, en la práctica jurídica peruana (como en varios otros países), el contrato de arrendamiento inmobiliario ha constituido un supuesto emblemático para ilustrar tal repercusión, principalmente en el caso de los arrendamientos de locales comerciales o de negocio. Y es que la pandemia o, más exactamente, las normas adoptadas por el gobierno para combatirla han producido un cambio sobrevenido de las circunstancias en las que se celebraron dichos contratos.

La repentina imposibilidad de utilizar el inmueble objeto de arrendamiento para llevar a cabo la actividad para la que estaba destinado determinó, en muchos casos, la necesidad de los arrendatarios por encontrar vías que les permitieran, o bien reducir o suspender el pago de la renta, conservando el vínculo contractual, o bien, en los casos más extremos, resolver el contrato. Se entiende que el que un arrendatario no pueda ejercer su derecho de uso sobre el bien arrendado es un motivo legítimo para que se produzca una alteración en el contrato. El problema radica en determinar cuál es el camino adecuado para que tal alteración se lleve a cabo conforme a Derecho.

Ante tal situación, han sido varios los países en los que se adoptaron disposiciones normativas específicas en diferentes materias, con el fin de dar alternativas contractuales que permitieran aliviar la problemática descrita. No ocurrió así en Perú, en donde, pese a que se propusieron algunos proyectos de ley que apuntaban en tal dirección⁵, no se aprobó ninguno, probablemente debido a lo

⁴ A la fecha en que se escriben estas líneas, la medida vigente es la prevista en el Decreto Supremo N° 023-2021-PCM, que prevé una clasificación de regiones, con base en la gravedad de la situación sanitaria, y una serie de medidas más o menos drásticas en relación con tal gravedad. Entre ellas, la inmovilización social obligatoria en Lima, la capital.

⁵ Resalta el Proyecto de Ley N° 5004/2020-CR que proponía medidas complementarias a favor de los arrendatarios que se encontrasen en situación de vulnerabilidad económica como consecuencia de la declaratoria de estado de emergencia por el brote de Covid-19.

previsto en el art. 62 de la Constitución peruana (“*Los términos contractuales no pueden ser modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase*”, dice la norma).

Lo anterior motivó a que la atención de la doctrina se enfocase en el Código Civil peruano (en adelante, CC peruano) y en los remedios en él contemplados para atender los problemas contractuales surgidos de un cambio sobrevenido de las circunstancias. En particular, en el caso del *contrato de arrendamiento de locales comerciales*, el problema del arrendatario que ha visto imposibilitado el uso deseado del bien arrendado por las prohibiciones gubernamentales ha sido analizado sobre la base de tres figuras jurídicas:

- (i) la excesiva onerosidad sobrevenida de la prestación del arrendatario;
- (ii) la imposibilidad sobrevenida de la prestación del arrendador; y,
- (iii) la frustración del fin del contrato.

La excesiva onerosidad sobrevenida de la prestación del arrendatario

Para un sector de la doctrina, el arrendatario de un local comercial cuya explotación se ha visto impedida por las normas gubernamentales emitidas para controlar la pandemia podría alegar la excesiva onerosidad sobrevenida de la prestación para conseguir, por esa vía, una reducción o suspensión del pago de la renta. Para estos autores, el aislamiento social obligatorio impuesto por el gobierno impide que el arrendatario genere ingresos de la actividad para la que había contratado el uso del inmueble, por lo que le resultará más difícil o imposible cumplir con la prestación de pagar la renta.

La excesiva onerosidad de la prestación constituye una situación jurídica que justifica la aplicación de la regla *rebus sic stantibus* (“estando así las cosas”), esto es, solicitar al juez o –en su caso– al árbitro una revisión del contrato⁶. La excesiva onerosidad implica que, por circunstancias sobrevenidas, extraordinarias, imprevisibles y no imputables, se ha quebrado gravemente el equilibrio de las prestaciones recíprocas del contrato de un modo tal que a una de las partes le resulta muy gravoso el cumplimiento de la prestación a su cargo⁷.

En el ordenamiento peruano, tal figura se encuentra prevista en el art. 1440 CC, el cual indica:

“En los contratos conmutativos de ejecución continuada, periódica o diferida, si la prestación llega a ser excesivamente onerosa por acontecimientos extraordinarios e

⁶ Aunque, como veremos en apartado 4, *infra*, la excesiva onerosidad de la prestación no es el único presupuesto para solicitar al juez una revisión del contrato.

⁷ Cfr. CARRASCO PERERA, Ángel, *Derecho de contratos*, 3ª ed., Civitas Thomson Reuters, Cizur Menor, 2021, p. 1099. Nótese que, a diferencia de la fuerza mayor, la excesiva onerosidad de la prestación implica un acontecimiento no impeditivo, es decir, la prestación sigue siendo posible para el deudor. La cuestión es que, aunque posible, el acontecimiento determina una especial gravosidad en su realización.

imprevisibles, la parte perjudicada puede solicitar al juez que la reduzca o que aumente la contraprestación, a fin de que cese la excesiva onerosidad.

Si ello no fuera posible por la naturaleza de la prestación, por las circunstancias o si lo solicitara el demandado, el juez decidirá la resolución del contrato. La resolución no se extiende a las prestaciones ejecutadas”⁸.

Queda claro que las medidas normativas que prohíben la realización de la actividad para la que el arrendatario contrató el uso del local constituirán, como regla general, un acontecimiento extraordinario e imprevisible para las partes⁹. Sin embargo, no es claro que dichas medidas recaigan sobre la prestación haciéndola excesivamente onerosa en relación al equilibrio contractual inicial.

La alteración sustantiva de dicho equilibrio puede manifestarse de dos maneras: por el aumento del costo de la prestación o por la disminución del valor de la contraprestación (por ejemplo, en el caso de la devaluación monetaria)¹⁰. En ambos casos, sin embargo, la excesiva onerosidad ha de ser examinada con referencia a la prestación considerada en su *objetividad* y no con relación a la situación subjetiva en la que se encuentra el deudor. Como señala GABRIELLI, “[l]a mera dificultad de cumplir no puede nunca asumir ningún relieve a los fines del juicio sobre la onerosidad de la prestación, tratándose de una situación relativa a la esfera subjetiva del deudor, en cuanto incide sobre su capacidad patrimonial de cumplir, pero no sobre la ejecución de la prestación considerada en su connotación objetiva”¹¹.

Aplicado el anterior razonamiento al supuesto que ahora interesa, cabe cuestionarse si las rentas de los contratos de arrendamiento de locales de negocio se han visto incrementadas como consecuencia de la inmovilización social obligatoria. La respuesta es negativa. Aunque pueda alegarse que, dadas las medidas gubernamentales para combatir la pandemia, al arrendatario le es más difícil obtener el dinero para pagar la renta (porque la actividad que le permitía generar ingresos no puede ser realizada), lo cierto es que dicha prestación no se ha visto incrementada en su costo: sigue siendo el mismo. Como se ha dicho, la

⁸ Las negritas son mías.

⁹ Ha de precisarse que el carácter extraordinario e imprevisible de las medidas gubernamentales que ordenan el aislamiento social proviene de la propia extraordinariedad e imprevisibilidad de la pandemia. Como bien anota CIEZA MORA, “El COVID-19...”, cit., p. 46, “[n]adie, por más visor que fuere o que tenga la mayor diligencia posible, podía prever una situación como esta, con aislamiento total y toque de queda por las noches. Esta aparición del virus en la escena mundial era totalmente imprevisible en nuestra realidad”. En el mismo sentido, PASCO ARAUCO, Alan, “Impacto del coronavirus en los contratos de arrendamiento. ¿Puede el arrendatario invocar la excesiva onerosidad para reducir la renta?”, en *LP Pasión por el Derecho* [Portal web], 26 de marzo de 2020. Disponible en <https://bit.ly/2PZQyAL>.

¹⁰ Cfr. BIANCA, C. Massimo, *Diritto Civile 5. La responsabilità*, 2ª ed., Giuffrè, Milano, 2012, p. 424; GABRIELLI, Enrico, *La excesiva onerosidad sobrevenida de la prestación*, Reus, Madrid, 2019, p. 45.

¹¹ GABRIELLI, *La excesiva...*, cit., p. 38.

situación subjetiva del deudor no es relevante para examinar la excesiva onerosidad de la prestación.

Además, como refiere correctamente un sector de la doctrina peruana, “a diferencia de las obligaciones consistentes en entregar productos o ejecutar servicios, una deuda dineraria no se encarece, a menos que nos encontremos en un escenario de devaluación dramática de la moneda, y eso no es lo que viene ocurriendo en la actualidad”¹².

Por estos motivos, el arrendatario de un local comercial cuya actividad está impedida por el aislamiento social obligatorio no puede solicitar una modificación del contrato en el sentido de reducir o suspender temporalmente el pago de la renta, amparándose en la figura de la excesiva onerosidad de la prestación.

La imposibilidad sobrevenida de la prestación del arrendador

Para un sector más amplio de la doctrina, es posible defender que el arrendatario tiene derecho a la suspensión del pago de la renta por tratarse de un caso de imposibilidad sobrevenida, no de su propia prestación, sino de una de las prestaciones del arrendador: la de mantener al arrendatario en el uso del bien durante el plazo del contrato (art. 1680.1 CC peruano¹³). Bajo este razonamiento, la prohibición normativa de realizar la actividad para la que el arrendatario había contratado el inmueble haría imposible –al menos, temporalmente– la prestación del arrendador de mantener a su contraparte en el uso del bien objeto de arrendamiento.

Así pues, dice el art. 1433 CC peruano:

*“Las reglas de los artículos 1431 y 1432 son aplicables cuando el cumplimiento de la prestación se hace **parcialmente imposible**, a menos que el acreedor manifieste al deudor su **conformidad para el cumplimiento parcial**, en cuyo caso debe efectuarse una **reducción proporcional en la contraprestación debida**.*

El contrato se resuelve cuando no sea posible la reducción”¹⁴.

Asimismo, el art. 1316, 3º párr. CC peruano señala:

*“También se extingue la obligación que sólo es **susceptible de ejecutarse parcialmente**, si ella no fuese útil para el acreedor o si éste no tuviese justificado interés en su ejecución parcial. En caso contrario, el deudor queda obligado a ejecutarla **con reducción de la contraprestación**, si la hubiere”¹⁵.*

¹² PASCO ARAUCO, “Impacto del coronavirus...”, cit. Este autor añade que sostener que la dificultad de cumplir con una deuda dineraria es relevante para evaluar la excesiva onerosidad de la prestación permitiría defender el absurdo de que un prestatario podría invocar dicha figura para pedirle al juez que reduzca su obligación y así devolver una cuantía menor a la que recibió.

¹³ Art. 1680 CC peruano: “También está obligado el arrendador: 1. A mantener al arrendatario en el uso del bien durante el plazo del contrato y a conservarlo en buen estado para el fin del arrendamiento [...]”.

¹⁴ Las negritas son mías. Las reglas contenidas en los arts. 1431 y 1432 CC peruano, señaladas en el citado art. 1433, están referidas a la resolución contractual por imposibilidad sobrevenida definitiva.

¹⁵ Las negritas son mías.

Nótese de las normas citadas que, ante la imposibilidad parcial o temporal de la prestación de una de las partes, es posible la subsistencia del vínculo contractual con una *reducción proporcional* de la contraprestación debida. En este sistema se apoyan los autores que señalan que, con las medidas gubernamentales que restringen la realización de la actividad del arrendatario, existe una imposibilidad temporal de la prestación del arrendador (la de mantener a su contraparte en el uso del bien objeto de arrendamiento) y que tal situación justificaría que el pago de la renta se reduzca o se suspenda temporalmente¹⁶.

Sin embargo, para defender o cuestionar esta postura, es necesario determinar si el aislamiento social obligatorio que impide la actividad comercial del arrendatario afecta o no el contenido prestacional de la obligación del arrendador *ex art. 1680.1 CC peruano*. Esta norma señala que este último se obliga a “mantener al arrendatario en el uso del bien durante el plazo del contrato”.

Ha de advertirse que la obligación descrita constituye un deber *adicional* al principal del arrendador de entregar el bien objeto de arrendamiento en estado de servir y con todo lo necesario para su uso. Es importante resaltar esto porque autorizada doctrina ha vinculado el deber de “mantener al arrendatario en el uso del bien” con el hecho de que el arrendador asume los riesgos que, afectando a la estructura, elementos constructivos, habitabilidad o funcionalidad del bien arrendado, *impiden* su uso por parte del arrendatario¹⁷. Aunque es verdad que el arrendador asume tales riesgos, no lo hace por su deber de mantener al arrendatario en el goce pacífico del bien, sino en virtud de su obligación principal: la de entregar al arrendatario el bien *en estado de servir y con todo lo necesario para su*

¹⁶ En ese sentido, RONQUILLO PASCUAL, Jimmy J., “El impacto de la crisis sanitaria del Covid-19 en los contratos de arrendamiento”, *LP Pasión por el Derecho* [Portal web], 21 de mayo de 2020. Disponible en <https://bit.ly/3sp7YUy>, para quien se origina una imposibilidad parcial de esta obligación “porque el arrendador no podrá procurarle o garantizarle al arrendatario el goce o disfrute del bien”. Así también FLORES, Christian, “La relevancia de la causa concreta en la solución del problema de los contratos de arrendamiento de locales comerciales en tiempos del Covid-19”, en *LP Pasión por el Derecho* [Portal web], 1 de junio de 2020. Disponible en <https://bit.ly/3dpeHtD>; D’AURIOL AUGUSTO, Jacques Didier, “El pago de la renta en el contrato de arrendamiento en tiempos del coronavirus”, en *Agnitio* [Portal web], s/f. Disponible en <https://bit.ly/3e8nkrx>. En la doctrina española, defiende esta postura CARRASCO PERERA, Ángel, “Permítame que le cuenta la verdad sobre COVID-19 y fuerza mayor”, en *CESCO*, abril de 2020. Disponible en <https://bit.ly/3wWleU1>, p. 9, para quien “[l]a obligación que se extingue o se suspende es la obligación del arrendador de proporcionar continuamente el goce útil de la cosa alquilada”, con base en el art. 1554.3 CC español.

¹⁷ Cfr. PANTALEÓN PRIETO, Fernando, “Arrendamiento de local de negocio y suspensión legal de actividades empresariales”, en *Almacén de Derecho* [Blog virtual], 23 de abril de 2020, Disponible en <https://bit.ly/3x4pPUu>, quien, analizando el deber de “mantener al arrendatario en el goce pacífico del arrendamiento por todo el tiempo del contrato” (*ex art. 1554.3 CC español*), manifiesta que “[l]os riesgos que el propietario arrendador de una cosa [...] mantiene a su cargo o continúa soportando son, típicamente, los riesgos afectantes a la cosa arrendada en sí, que, de realizarse, impedirían el goce pacífico de la misma por el arrendatario.

uso. Es más, estrechamente relacionado con este último deber es el que prevé el mismo art. 1680.1 CC peruano, cuando, además de la ya mencionada obligación de “mantener al arrendatario en el uso del bien”, señala que el arrendador también está obligado a “*conservarlo [el bien] en buen estado para el fin del arrendamiento*”¹⁸.

¿Qué implica, entonces, el deber de “mantener al arrendatario en el uso del bien”? Dicha obligación consiste, en realidad, en un “no hacer” o *non facere*, porque “el arrendador mantiene al arrendatario en el uso del bien absteniéndose realizar cualquier acto que perturbe la posesión pacífica que está gozando el último de los nombrados”¹⁹. También implica “llevar a cabo los actos necesarios para evitar que el arrendatario no se vea igualmente perturbado por un tercero”²⁰. Como se aprecia, esta obligación no está referida a la asunción de los riesgos que afecten a la cosa en sí o que la hagan disfuncional para el uso arrendaticio²¹.

Pero tampoco sirve dicha obligación para sustentar, en el supuesto que analizamos, que el aislamiento social obligatorio ordenado por la autoridad provoca una imposibilidad sobrevenida de la obligación del arrendador de mantener al arrendatario en uso del bien. El arrendador cumple con tal obligación cuando no realiza ningún acto de perturbación que impida al arrendatario utilizar el bien y cuando paraliza o responde por las perturbaciones de derecho –no las de hecho– de un tercero²².

Cuestión distinta es que, pese a que se trata de un perfecto cumplimiento, ello no satisfaga la finalidad contractual por el cambio de circunstancias²³.

¹⁸ La negrita es mía. En el ordenamiento español, este deber se encuentra previsto en el art. 1554.2 CC español e implica “hacer las reparaciones necesarias a fin de conservarla en estado de servir para el uso a que ha sido destinada”. En Derecho peruano, *vid.* ARIAS-SCHREIBER PEZET, Max, *Exégesis del Código civil peruano de 1984*, t. 2, Gaceta Jurídica, 1996, pp. 378-379.

¹⁹ ARIAS-SCHREIBER PEZET, *Exégesis...*, cit., p. 378.

²⁰ En palabras de PUENTE DE PINEDO, Luis, “Artículo 1554”, en DOMÍNGUEZ LUELMO, Andrés (Dir.), *Comentarios al Código Civil*, Lex Nova, Valladolid, 2010, p. 1702. En el mismo sentido, LUCAS FERNÁNDEZ, Francisco, “Comentario al artículo 1.554”, en *Comentario del Código Civil*, t. 2, Ministerio de Justicia, Madrid, 1991, p. 1093.

²¹ Es relevante lo señalado por LARENZ, Karl, *Base del negocio jurídico y cumplimiento de los contratos*, trad. Carlos Fernández Rodríguez, Comares, Granada, 2002, p. 145 sobre un caso análogo. Para el autor, “[e]l arrendador podía, pese a la prohibición, *cumplir su obligación*, es decir, facilitar la posesión y el uso; es una construcción artificiosa afirmar que la prohibición general de determinadas diversiones *haya alterado la condición del inmueble, o sea, su aptitud para cierto fin*” (la cursiva es mía).

²² Cfr. Díez-PICAZO, Luis, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, t. 4, Civitas Thomson Reuters, Cizur Menor, 2010, p. 269. Así pues, para VEGA MERE, Yuri, “El coronavirus y los contratos de arrendamiento”, en *La Ley* [Portal web], 25 de marzo de 2020. Disponible en <https://bit.ly/2Q4FgLE>, “la norma [el art. 1680.1 CC peruano] tiene, más bien, una orientación diferente y es que el arrendador debe repeler a cualquiera que pretenda alegar derechos o pretensiones perturbando la posesión del arrendatario (y mantenerlo en ella) precisamente porque el dueño es quien conoce mejor la situación del espacio arrendado y, por ende, tiene mejor información que el inquilino”.

²³ *Vid.* apartado 4, *infra*.

Por lo tanto, aunque el aislamiento social obligatorio impide al arrendatario hacer efectivo uso del bien, ello no afecta el cumplimiento de la obligación del arrendador: este realiza la prestación debida entregando y conservando en la disponibilidad del inmueble al arrendatario para su uso durante el tiempo de duración del contrato. No estamos, por tanto, ante un supuesto de incumplimiento ni de imposibilidad sobrevenida de la prestación del arrendador y, en consecuencia, no se puede sostener tal idea para solicitar una suspensión, reducción de la renta o, en el caso más extremo, una resolución contractual²⁴.

La frustración del fin del contrato en los contratos sinalagmáticos

Si el arrendatario no puede alegar una excesiva onerosidad de la prestación ni el incumplimiento o la imposibilidad sobrevenida de la prestación del arrendador prevista en el art. 1680.1 CC peruano, ¿cuál es, entonces, la vía jurídica adecuada para sustentar una reducción o suspensión del pago de la renta o, en el caso extremo, una resolución contractual?

Como se ha desarrollado, a mi juicio, el problema ocasionado por la inmovilización obligatoria ordenada no afecta a las prestaciones de las partes del contrato de arrendamiento: ambas son plenamente realizables. El *quid* del asunto es que el cambio de circunstancias ha generado que, aunque cumplida, la prestación del arrendador ya no es idónea para satisfacer el interés del arrendatario que consistía en usar el inmueble objeto de arrendamiento. Frente a tal situación, en algunos ordenamientos se aplica lo que se ha denominado la “frustración del fin del contrato”, figura a través de la cual se “genera la ineficacia del contrato cuando al acreedor no le sea útil la prestación a causa de una alteración de las circunstancias por causa no imputable”²⁵.

Ha de indicarse que la frustración del fin del contrato constituye, como tal, un presupuesto para la activación de la cláusula *rebus sic stantibus*, esto es, habilita para solicitar una revisión del contrato, en aras de conseguir una modificación del contenido prestacional o su resolución. La cuestión es que aquella figura no goza de la misma popularidad que la ya examinada excesiva onerosidad de la prestación, pese a lo cual no deja de ser, por sus bondades en aras de la justicia material, una figura de necesaria regulación en el ordenamiento peruano (como en otros en donde ya se ha previsto positivamente).

²⁴ Cfr. PANTALEÓN PRIETO, “Arrendamiento de local...”, cit., quien señala que “hablar aquí de fuerza mayor o *factum principis* carece de sentido, por la elemental razón de que no se trata aquí de un problema de incumplimiento de contrato y de remedios frente al incumplimiento”.

²⁵ FORNO ODRÍA, Hugo, “Frustración en los tiempos del coronavirus: una apología a la frustración del fin del contrato”, en *Derecho de los Desastres: Covid-19*, t. 1, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 2020, p. 119.

Evolución histórico-jurídica de la frustración del fin del contrato: la doctrina alemana y los coronation cases en Inglaterra

La frustración del fin del contrato, como fenómeno jurídico, recibió un desarrollo doctrinal y jurisprudencial bastante notable en Alemania, con fundamento en la teoría de las bases del negocio jurídico. Fue Karl LARENZ quien, superando las teorías de Windsheid, Oertmann y Locher, postula su propia teoría sobre las bases del negocio jurídico²⁶. A su juicio, todo negocio tiene bases subjetivas y objetivas. Las primeras se refieren a la representación mental que existe en una o ambas partes y que influye en la determinación de su voluntad: los motivos que llevaron a las partes a contratar. Las segundas apuntan al conjunto de circunstancias cuya existencia presupone el contrato: de no ser así, “no se lograría el fin del contrato, el propósito de las partes contratantes y la subsistencia del contrato no tendría ‘sentido, fin u objeto’”²⁷. La importancia de esta teoría radica en sus consecuencias jurídicas: las bases subjetivas entran en la teoría del error en los motivos y de los vicios de la voluntad, mientras que las bases objetivas se refieren a la cuestión de si todavía puede realizarse el fin del contrato y la intención conjunta

²⁶ Las teorías anteriores partían de una premisa: la existencia de una condición resolutoria implícita que operaba cuando el deudor *conocía* del fenecimiento del fin perseguido por el acreedor con la prestación. Para WINDSHEID, existía una “presuposición”, esto es, una especie de “condición” que limitaba la voluntad del declarante y que hace que la declaración de voluntad negocial solo tenga validez para el caso que el declarante consideró como cierto, pese a que no lo puso como condición en sentido estricto, de que exista o persista una determinada circunstancia. Poco después, OERTMANN buscó explicar la justificación de tal condición resolutoria, proponiendo una teoría sobre la base del negocio. En sus palabras, la base del negocio es “[l]a representación mental de una de las partes en el momento de la conclusión del negocio jurídico, conocida en su totalidad y no rechazada por la otra parte, o la común representación de las diversas partes sobre la existencia o aparición de ciertas circunstancias, en las que se basa la voluntad negocial”. Nótese que se trató de una teoría subjetiva en donde intentó abarcar no solo los casos de motivos de las partes, sino también de circunstancias objetivas representadas por ellas. Posteriormente, LOCHER, sobre la base de la teoría de la *rebus si stantibus* (revivificada por KAUFMANN), señaló que la base del negocio “está constituida por las circunstancias objetivamente necesarias para la consecución de la finalidad del negocio”, por tanto, pretendió explicar las bases del negocio únicamente sobre las circunstancias objetivas, prescindiendo de las representaciones subjetivas de las partes. Sin embargo, ninguna de estas posturas logró explicar por qué en todos los casos no era aceptable que el solo hecho de que el deudor conociera la finalidad perseguida por el acreedor justificaba la resolución del contrato. El ejemplo paradigmático para criticar estas posturas era el del sastre que confecciona un vestido de novia. Si bien este sabe que el vestido es para la celebración de una boda, ello no significa que, por el solo conocimiento de tal dato, ha asumido también el riesgo de que la boda no llegue a celebrarse (cfr. FORNO ODRÍA, “Frustración...”, cit., p. 121). El mérito de LARENZ fue el de agrupar, ordenar y dar su propio lugar a estas últimas posturas, mediante su propia teoría de las bases del negocio jurídico (*vid. LARENZ, Base del negocio...*, cit.,).

²⁷ LARENZ, *Base del negocio...*, cit., p. 34. Por su parte, DíEZ-PICAZO, Luis, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, t. 2, Thomson Civitas, Cizur Menor, 2008, p. 1065, tomando la teoría de LARENZ, define como base objetiva al “conjunto de circunstancias y un estado general de cosas, cuya subsistencia es objetivamente necesaria para que el contrato pueda continuar teniendo vida”.

de las partes. Es precisamente dentro del contexto de las bases objetivas en donde tiene lugar la doctrina de la *frustración del fin del contrato* de los contratos sinalagmáticos²⁸.

Y es que la desaparición sobrevenida de la base del negocio se entiende producida cuando concurren las circunstancias siguientes (en palabras de DÍEZ-PICAZO):

(i) “la *relación de equivalencia* o la proporción entre las prestaciones se destruye totalmente o se aniquila, de suerte que no pueda hablarse ya de prestación y contraprestación”; o,

(ii) “la *finalidad común del negocio*, expresada en él, o la finalidad sustancial del negocio para una de las partes, admitida y no rechazada por la otra, *resulta inalcanzable*”²⁹.

Nótese, por tanto, que la frustración del fin del contrato, como figura jurídica, *no se refiere a la imposibilidad de la prestación ni a ninguna contingencia que la afecte como tal*. Por el contrario, como señala FORNO ODRÍA, “[l]a doctrina de la frustración del fin del contrato presupone que el deudor pued[e] ejecutar correctamente la prestación, pero que, debido a una alteración de las circunstancias, [tal ejecución] ya no sirv[e] al acreedor”³⁰.

Lo fundamental para que opere esta figura es que las bases deben ser *comunes* a las partes, es decir, que no queden únicamente en la representación interior de cada una de ellas, sino que, habiendo sido consideradas –no necesariamente en toda su magnitud– por las partes para celebrar el contrato, explícitamente o implícitamente formen parte de él³¹. Al respecto, son ilustrativas las siguientes palabras de LARENZ:

“La *finalidad primera e inmediata* de cada parte de un contrato bilateral es obtener la contraprestación. El comprador quiere disponer de las mercancías compradas; el arrendatario, usar del modo normal o convenido la cosa arrendada; el comitente, que se realice la obra contratada. Esta finalidad se desprende de la naturaleza del contrato en cuestión; es una *finalidad común*, puesto que cada parte

²⁸ Junto a la frustración del fin del contrato, LARENZ añade, dentro del ámbito de las bases objetivas del negocio, el estudio de la teoría de la ineptitud y de la imposibilidad sobrevenida de la prestación (cfr. *Base del negocio...*, cit., p. 34).

²⁹ DÍEZ-PICAZO, *Fundamentos...*, cit., t. 2, p. 1070.

³⁰ FORNO ODRÍA, “Frustración...”, cit., p. 121, los añadidos entre corchetes son míos.

³¹ Explica LARENZ, *Base del negocio...*, cit., p. 91 que no es preciso que la parte de un contrato represente claramente la situación que se presenta al momento de celebrarlo. Sin embargo, tal situación penetra en el contrato en forma de presuposiciones inmanentes. En sus palabras, “[l]a interpretación de un contrato no depende, pues, exclusivamente de las palabras usadas y de su significación inteligible para las partes, sino también de *las circunstancias en las que fue concluido y a las que aquéllas se acomodaron*” (la cursiva es mía). Entre esas circunstancias, por ejemplo, se incluyen aquellas que, aunque no conocidas de hecho por las partes, sí les resultaba imputable su conocimiento: por ejemplo, en caso de negocios entre profesionales, la obtención de permisos municipales para el desarrollo de una determinada actividad.

quiere procurar la finalidad de la otra para así conseguir la suya; por tanto, es necesariamente contenido del contrato. Pero esta primera finalidad se enlaza de ordinario en las representaciones de las partes con *una segunda y, aún a veces, una tercera finalidad*: el comprador querrá emplear la cosa para un determinado fin (por ejemplo, consumirla, hacer con ella un regalo de boda o enajenarla después de haberla transformado en su industria); el arrendador, usar de cierto modo los locales arrendados (por ejemplo, explotar en ellos una determinada industria), etc. *Estas finalidades ulteriores de una de las partes nada interesan a la otra, aun cuando las conozca e incluso se le hayan comunicado expresamente, a no ser que las haya hecho suyas de algún modo, por haber influido en su prestación, o por haber fijado la cuantía de la contraprestación en atención a ellas*. No es necesario que la finalidad en cuestión se haya convertido en contenido del contrato en el sentido de que se mencione expresamente en él; pero *debe haberse tenido en cuenta por ambas partes al determinar tal contenido y manifestarse, al menos mediatamente, en el mismo*³².

Así pues, cuando las bases comunes en el contrato se ven sustancialmente afectadas o desaparecen en virtud de una *causa imprevisible, irresistible y extraordinaria*³³, la finalidad contractual se frustra y, por tanto, se justifica la ineficacia del contrato³⁴.

Los casos más típicos que, a lo largo de su evolución histórica, han servido para explicar la doctrina de la frustración del fin del contrato son los llamados *coronation cases* o “casos de la coronación”. Y es que, además de Alemania, en Inglaterra fue surgiendo como desarrollo jurisprudencial la idea de la *frustration of the purpose of contract*, que matizó totalmente la idea de responsabilidad absoluta que imperaba en la jurisprudencia inglesa en siglos pasados. Originalmente, se consideraba que el deudor era responsable del cumplimiento íntegro oportuno de la obligación, asumiendo todas las circunstancias –incluyendo las fortuitas– respecto de las cuales su responsabilidad no estuviese excluida expresamente en el contrato. Así, todo *breach of contract* daba origen a una indemnización por daños³⁵.

Fue en 1863, con el caso *Taylor v. Caldwell*, en donde se abrió la brecha para matizar tal regla. En este caso, se había arrendado una sala de conciertos. Poco antes del concierto, la sala fue destruida por un incendio, por lo que no pudo celebrarse aquél. El organizador reclamó al arrendador la indemnización; sin embargo, el juez rechazó la pretensión, considerando que el contrato se había celebrado bajo una *implied condition* de que las partes quedaban liberadas en caso de que el cumplimiento se tornara imposible por la pérdida de la cosa debida sin

³² LARENZ, *Base del negocio...* cit., pp. 155-156, las cursivas son mías.

³³ Cfr. FORNO ODRÍA, “Frustración...”, cit., pp. 137-138.

³⁴ Cfr. LARENZ, *Base del negocio...* cit., p. 140.

³⁵ El *leading case* del deber absoluto de responsabilidad es el caso *Paradine v. Jane* (1647), en donde el juez declaró que cualquier riesgo no exceptuado expresamente de la responsabilidad era considerado comprendido en la garantía de cumplimiento otorgada.

origen en el comportamiento del contratante³⁶. Y, aunque este caso constituía un supuesto de imposibilidad sobrevenida de la prestación, pronto dio lugar a una relativización del principio de responsabilidad absoluta del deudor en materia de *frustración del fin del contrato*, con los ya aludidos *coronation cases*. Estos fueron casos sucedidos a causa de la cancelación del desfile de coronación del rey Eduardo VII debido a una enfermedad. Se trataba de situaciones en las que la circunstancia del contrato objetivamente considerado había resultado carente de fin y objeto, aun cuando el acto en que consiste la prestación del deudor continúe siendo posible.

Así pues, es *leading case* el caso *Krell v. Henry* (1903). El demandante había arrendado al demandado los puestos en la ventana de su vivienda, ubicada en Londres, para el día del desfile, en cuyo itinerario de recorrido se encontraba la casa. Pese a que el desfile de coronación se suspendió, el demandante exigió el pago de la renta. El juez rechazó la demanda indicando que el criterio asumido en el caso *Taylor v. Caldwell* no aplicaba únicamente a casos de imposibilidad sobrevenida de la prestación, sino también a supuestos en los que desapareciera un fundamento o sustancia del contrato (*the substance of the contract*³⁷), el cual debía deducirse no solo de su texto, sino también del propósito o fin práctico querido *por ambas partes*³⁸.

Paralelamente al anterior, resalta el caso *Herne Bay Co. v. Hutton* (1903). También con motivo de las fiestas de coronación del rey Eduardo VII, un empresario había fletado un barco con el fin de facilitar a los curiosos la contemplación de la anunciada revista de la flota. Sin embargo, esta revista fue suspendida. El propietario del barco demandó el pago del flete y el juez se lo concedió. Argumentó que la suspensión de la revista caía dentro del riesgo que el empresario debía soportar, fundamentalmente porque la celebración de la revista solo constituía el propósito de *una de las partes: no de ambas*. Por lo tanto, no constituía base objetiva del contrato³⁹.

³⁶ Cfr. LARENZ, *Base del negocio...*, cit., p. 112.

³⁷ Aunque LARENZ, *Base del negocio...*, cit., p. 117, nota al pie 50, prefiere hablar de "sentido" del contrato, y no de sustancia o fundamento.

³⁸ En palabras del juez, "el uso de las habitaciones fue arrendado en este caso con el propósito de ver el desfile. Es una licencia o permiso para usar las habitaciones con un propósito particular y no con otro. Y, a mi juicio, el paso del desfile real en esos días determinados y por la ruta anunciada [...] fue considerado *por ambas partes contratantes como el fundamento del contrato*" (FORNO ODRÍA, "Frustración...", cit., p. 123, citando a ESPERT, la cursiva es mía). Cabe resaltar que, durante el debate, se argumentó que elevar el motivo de ver el desfile a nivel de *fundamento del contrato* sería incorrecto, porque cabría decir lo mismo cuando alguien contrata a un cochero para que lo lleve al hipódromo el día del Derby y que las carreras se hubieran reprogramado. El juez señaló que no era el mismo caso, pues el cochero no tenía una cualificación especial para llevar a ver carreras: cualquier coche era útil para ese fin. No se podía decir lo mismo de las ventanas arrendadas para ver el desfile (cfr. FORNO ODRÍA, *loc. cit.*, p. 124).

³⁹ En palabras del juez: "No veo nada que haga que este contrato difiera de un caso, por ejemplo, en que una persona ha comprometido un carruaje para ir a Epsom a ver las carreras, pero por una

Nótese la diferencia en la solución dada a ambos *coronation cases*, pese a sus similitudes. Mientras en el primero, el fundamento (ver el desfile desde la ventana) era *común*, en el segundo (llevar a curiosos a ver la revista naval) era solo de *una de las partes*. Solo en el primer supuesto tiene justificación que ambas partes soporten el hecho de que el desfile se cancele. En el segundo, en cambio, el propietario de la embarcación la arrendó como hubiese podido hacerlo a cualquier otra persona, cualquier otro día y ante cualquier circunstancia, siéndole inoponible que la revista naval se suspenda o no.

Es necesario, por tanto, que la finalidad que se frustra con el acaecimiento de un evento extraordinario, imprevisible e irresistible forme parte de la base común del contrato. Tal *finalidad* consiste en la explotación del recurso necesario para satisfacer la necesidad contractual del acreedor y será *común* no solo cuando las partes lo hayan establecido así, sino también cuando tal explotación deriva de la función ordinaria del recurso o de la forma en la que podía ser razonablemente explotado de acuerdo con las circunstancias. En todo caso, como bien sostiene FORNO ODRÍA, “[e]sto solo puede ser evaluado en concreto, de tal forma que no puede decirse *a priori* que el interés jurídicamente relevante del contrato es la prestación o los motivos causalizados”⁴⁰.

Recepción de la figura en el Derecho comparado

Conforme fue desarrollándose la doctrina de la frustración del fin del contrato e influyendo en la doctrina jurídica europeo continental, esta figura fue empleándose para resolver casos análogos a los *coronation cases* en países como Alemania, Austria, Suiza y España⁴¹. En este último país, además de ESPERT y su *La frustración del fin del contrato* (1968), resalta el maestro DÍEZ-PICAZO como partidario influyente de esta teoría en el ordenamiento español⁴². No en vano se incluyó un precepto regulador de esta figura (el art. 1213) en la Propuesta para la modernización del Derecho de obligaciones y contratos (en adelante, PMDOC), precisamente cuando DÍEZ-PICAZO presidía la Sección de Derecho Civil de la Comisión General de Codificación, autora de la propuesta⁴³. Amén de lo anterior,

razón u otra, como podría ser una epidemia, las carreras son pospuestas. En tal caso, no podría decirse que el arrendatario estaría libre de su compromiso. Así, en este caso, es suficiente decir que *la Revista Naval no era la base del contrato*” (FORNO ODRÍA, “Frustración...”, cit., p. 124, citando a ESPERT, la cursiva es mía).

⁴⁰ FORNO ODRÍA, “Frustración...”, cit., p. 146.

⁴¹ Y, en cambio, resulta llamativo que la frustración del fin del contrato no se haya previsto en los principales instrumentos internacionales de contratación a nivel europeo. En efecto, la institución no aparece recogida en los Principios UNIDROIT, ni en el *Draft Common Frame of Reference* (DCFR) ni en la *Common European Sales Law* (CESL).

⁴² Vid. DÍEZ-PICAZO, *Fundamentos...*, cit., t. 2, pp. 1065 y 1071.

⁴³ Como bien nota PARRA LUCÁN, M^a Ángeles, “Riesgo imprevisible y modificación de los contratos”, en *Indret*, n. 4, 2015, p. 28, nota al pie 82. Disponible en <https://bit.ly/3akXNud>.

también ha de enfatizarse la cada vez más frecuente referencia a la frustración del fin del contrato en la jurisprudencia española⁴⁴, aunque, a veces, confundiéndose con supuestos de incumplimiento obligacional que, como se ha dicho líneas arriba, nada tiene que ver con la figura que ahora se analiza⁴⁵.

Y, en Hispanoamérica, vale resaltar la incorporación de un precepto específico sobre frustración del fin del contrato en el reciente Código Civil y Comercial de la Nación argentino. Su art. 1090 establece lo siguiente:

“La frustración definitiva de la finalidad del contrato autoriza a la parte perjudicada a declarar su resolución, si tiene su causa en una alteración de carácter extraordinario de las circunstancias existentes al tiempo de su celebración, ajena a las partes y que supera el riesgo asumido por la que es afectada. La resolución es operativa cuando esta parte comunica su declaración extintiva a la otra. Si la frustración de la finalidad es temporaria, hay derecho a resolución solo si se impide el cumplimiento oportuno de una obligación cuyo tiempo de ejecución es esencial”.

Aplicación de la frustración del fin del contrato a los arrendamientos de locales comerciales

Se puede defender razonablemente que la prohibición de realizar determinadas actividades comerciales o mercantiles en virtud del aislamiento social obligatorio decretado por las autoridades constituye un evento

⁴⁴ Destaca recientemente la STS de 18 de julio de 2019 (RJ 2019/3010), en donde se indica: “No es de apreciar, por tanto, que en el supuesto examinado *haya desaparecido la base del negocio por frustración de la finalidad económica primordial del contrato* o por destrucción de la conmutatividad del mismo” (la cursiva es mía).

⁴⁵ *Vid.* por ejemplo, la STS de 21 de marzo de 2005 (RJ 2005/2605), en donde se señala lo siguiente: “El *incumplimiento* que se imputa a la otra parte resulta de la imposibilidad legal, por orden administrativa, de ejercer en el local cuestionado la actividad mercantil del almacenaje, objeto del negocio. Aun dando por sentado, como establece la sentencia recurrida, que la actora conociera la situación administrativa en que se encontraba la nave industrial, la continuidad en la tramitación de la legalización para el ejercicio lícito de la actividad a cargo del arrendador, supone que *ambas partes aspiraban a que la actividad en cuestión pudiera desenvolverse sin trabas, como fin económico del negocio, de manera, que suspendida por mandato municipal la posibilidad del ejercicio y, con ello, obligado al cierre, al menos provisional, del negocio* y descartada la tolerancia de la que, hasta entonces, habían disfrutado las empresas anteriores, se incurría en una *causa obstativa del cumplimiento de las contraprestaciones*, a que obligaban, por una parte, el llamado contrato de compraventa del negocio y, por otra, el arrendamiento del local de negocio anejo al primero, origen del desahucio por falta de pago que dio lugar a la sentencia que lo declaró [...]. Por ello consideramos que debe prosperar el motivo ya que se había arrendado el local y vendido un negocio que legalmente como luego se vio, *no podían subsistir en términos jurídicos*, lo que de suyo acarrea un *grave incumplimiento para la parte que confiaba en que las trabas administrativas (falta de licencia) se obviarán finalmente*” (las cursivas son mías). Nótese como en esta sentencia, el TS redirige la frustración del fin del contrato (derivado de la prohibición municipal de realizar la actividad para la que se iba a destinar el bien objeto de contrato) con un “grave incumplimiento” de la prestación por parte del arrendador.

extraordinario, imprevisible y –en la mayoría de casos– irresistible. Dicho evento no recae sobre las prestaciones objeto del arrendamiento de locales de negocio (ambas partes están aún en la posibilidad de realizar las prestaciones debida: el arrendador, la cesión en uso del inmueble y el arrendatario, el pago de la renta), sino fundamentalmente sobre las bases del negocio: es interés contractual de *ambas partes* que se pueda explotar el bien arrendado a través de la realización, en él, de la actividad comercial del arrendatario. Esta situación puede acreditarse, en el caso concreto, por determinados datos: no solo cuando las partes hayan previsto expresamente que el bien objeto de arrendamiento ha de reunir las condiciones necesarias para determinada explotación comercial, sino también a través de otros rastros derivados del contrato (por ejemplo, el hecho de que la cuantía de la renta se haya calculado considerándose el destino comercial para el que se había arrendado el inmueble⁴⁶).

Sin embargo, a diferencia de lo sucedido en Argentina, el ordenamiento peruano no ha recogido expresamente la posibilidad de revisar el contrato en virtud de la figura de *frustración del fin del contrato*⁴⁷. Por lo tanto, la aplicación de este presupuesto de *rebus sic stantibus*, en ausencia de norma específica que lo reconozca, deberá pasar necesariamente por sustentarlo desde el principio de buena fe (art. 1362 CC peruano⁴⁸), en tanto principio general del Derecho que,

⁴⁶ Para LARENZ, *Base del negocio...* cit., p. 145, en materia de arrendamiento de local comercial, “[l]a base del negocio en sentido objetivo desaparece [...] cuando por obra de una transformación de tal índole resulta inalcanzable no el propósito de utilización que tenía una de las partes, sino –como ocurre evidentemente en estos supuestos– la finalidad objetiva del contrato expresada en el contenido del mismo y que determina la cuantía de la contraprestación convenida”.

⁴⁷ Aunque debe resaltarse que, en el Anteproyecto de reforma del Código civil peruano (Publicado por Resolución Ministerial 0046-2020-JUS y elaborado por el Grupo de Trabajo de Revisión y Mejora del Código Civil), se ha propuesto incorporar esta figura al ordenamiento del Perú. Así, en el art. 1372-A del texto proyectado, se aprecia lo siguiente: “1. Si el propósito común perseguido por las partes del contrato se frustra definitivamente de forma sobrevenida por causa no imputable a aquellas, el contrato queda resuelto de pleno derecho, salvo pacto en contrario. 2. Si la frustración es temporal, el contrato se resolverá de pleno derecho, solo si dicha temporalidad impide el cumplimiento oportuno de una obligación de carácter esencial”. Sin embargo, como bien señala FORNO ODRÍA, “Frustración...”, cit., p. 147, es un texto defectuoso. Resalta el hecho de que la resolución del contrato sea un remedio que opera automáticamente, salvo que las partes *pacten* la continuidad del contrato, lo que, en definitiva, perjudica al acreedor, quien no tendrá a su disposición la resolución, sino que, de pretenderla, deberá acordarla con el deudor (el sujeto menos interesado en la patología sobrevenida). También ha de indicarse como defecto que el evento que origina la frustración no sea extraordinario ni imprevisible, bastando que no sea imputable a ninguna de las partes. *Vid.*, un análisis más exhaustivo en la citada obra de FORNO ODRÍA.

⁴⁸ Art. 1362 CC peruano: “Los contratos deben negociarse, celebrarse y ejecutarse según las reglas de la buena fe y común intención de las partes”. Como indica ZEGARRA MULÁNOVICH, Álvaro, *Las cláusulas de hardship en la contratación mercantil*, tesis doctoral, Universidade da Coruña, A Coruña, 2007, p. 109, “sería más exacto decir *pacta sunt servanda bona fide*. Esto es, los contratos son vinculantes en la medida en que puedan exigirse según criterios de buena fe, tomando en consideración la intención de las partes de vincularse, pero también las imperfecciones que se hayan producido en la formación de esa voluntad, la alteración sobrevenida de las circunstancias, etc.”.

como establece el art. VII Título Preliminar CC peruano⁴⁹, ha de ser aplicado con el fin de no dejar de administrar justicia por defecto o deficiencia de la ley. Todo ello sin perjuicio de que, como es evidente, son las propias partes los sujetos más idóneos para renegociar los términos del contrato, precisamente en virtud del ya citado principio de buena fe que, en este aspecto, impone el deber de comportarse con recíproca lealtad⁵⁰.

Con base en lo anterior, ¿qué puede solicitar el arrendatario que se ha visto impedido de explotar el bien arrendado por la inmovilización social obligatoria ordenada?

Tratándose de una frustración *temporal* del fin del contrato (porque se entiende que la medida adoptada por el Gobierno tiene carácter transitorio), el arrendatario puede suspender legítimamente el pago de la renta, oponiendo la frustración al arrendador, quien, si lo desea, podrá solicitar también la devolución del bien objeto de arrendamiento durante el tiempo que dure la causa de frustración. En todo caso, el arrendatario igualmente ha de estar facultado para solicitar la resolución del contrato si este no tiene justificado interés de conservar el vínculo con el arrendador.

Por las razones expuestas, es la doctrina de la frustración del fin del contrato la vía que mejor sustenta una revisión del contrato de arrendamiento de locales de negocios cuando el arrendatario se ve impedido de usar el bien arrendado para el destino contratado a causa de una prohibición gubernamental.

Referencias bibliográficas

ARIAS-SCHREIBER PEZET, Max, *Exégesis del Código civil peruano de 1984*, t. 2, Gaceta Jurídica, 1996.

BIANCA, C. Massimo, *Diritto Civile 5. La responsabilità*, 2ª ed., Giuffrè, Milano, 2012.

CARRASCO PERERA, Ángel, "Permítame que le cuenta la verdad sobre COVID-19 y fuerza mayor", en *CESCO*, abril de 2020. Disponible en <https://bit.ly/3wWleU1>

CARRASCO PERERA, Ángel, *Derecho de contratos*, 3ª ed., Civitas Thomson Reuters, Cizur Menor, 2021.

CHANG HERNÁNDEZ, Guillermo, "Solidarismo y realidad social del contrato: buena fe y proscripción del abuso del derecho", en *LP Pasión por el Derecho* [Portal web], 26 de abril de 2020. Disponible en <https://bit.ly/3dCjXdh>

⁴⁹ Algún autor menciona también el art. II Título Preliminar CC peruano que prohíbe el abuso de derecho. *Vid.* CHANG HERNÁNDEZ, Guillermo, "Solidarismo y realidad social del contrato: buena fe y proscripción del abuso del derecho", en *LP Pasión por el Derecho* [Portal web], 26 de abril de 2020. Disponible en <https://bit.ly/3dCjXdh>.

⁵⁰ Cfr. CHANG HERNÁNDEZ, "Solidarismo...", cit.

CIEZA MORA, Jairo, “El COVID-19 y el cambio de circunstancias a nivel contractual. Un estudio inicial”, en *Derecho de los Desastres: Covid-19*, t. 1, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 2020.

D’AURIOL AUGUSTO, Jacques Didier, “El pago de la renta en el contrato de arrendamiento en tiempos del coronavirus”, en *Agnitio* [Portal web], s/f. Disponible en <https://bit.ly/3e8nkrx>

DÍEZ-PICAZO, Luis, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, t. 2, Thomson Civitas, Cizur Menor, 2008.

DÍEZ-PICAZO, Luis, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, t. 4, Civitas Thomson Reuters, Cizur Menor, 2010

FLORES, Christian, “La relevancia de la causa concreta en la solución del problema de los contratos de arrendamiento de locales comerciales en tiempos del Covid-19”, en *LP Pasión por el Derecho* [Portal web], 1 de junio de 2020. Disponible en <https://bit.ly/3dpeHtD>

FORNO ODRÍA, Hugo, “Frustración en los tiempos del coronavirus: una apología a la frustración del fin del contrato”, en *Derecho de los Desastres: Covid-19*, t. 1, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 2020.

GABRIELLI, Enrico, *La excesiva onerosidad sobrevenida de la prestación*, Reus, Madrid, 2019.

LARENZ, Karl, *Base del negocio jurídico y cumplimiento de los contratos*, trad. Carlos Fernández Rodríguez, Comares, Granada, 2002.

LUCAS FERNÁNDEZ, Francisco, “Comentario al artículo 1.554”, en *Comentario del Código Civil*, t. 2, Ministerio de Justicia, Madrid, 1991.

PANTALEÓN PRIETO, Fernando, “Arrendamiento de local de negocio y suspensión legal de actividades empresariales”, en *Almacén de Derecho* [Blog virtual], 23 de abril de 2020, Disponible en <https://bit.ly/3x4pPUu>

PARRA LUCÁN, M^a Ángeles, “Riesgo imprevisible y modificación de los contratos”, en *InDret*, n. 4, 2015.

PASCO ARAUCO, Alan, “Impacto del coronavirus en los contratos de arrendamiento. ¿Puede el arrendatario invocar la excesiva onerosidad para reducir la renta?”, en *LP Pasión por el Derecho* [Portal web], 26 de marzo de 2020. Disponible en <https://bit.ly/2PZQyAL>

PUENTE DE PINEDO, Luis, “Artículo 1554”, en DOMÍNGUEZ LUELMO, Andrés (Dir.), *Comentarios al Código Civil*, Lex Nova, Valladolid, 2010.

RONQUILLO PASCUAL, Jimmy J., “El impacto de la crisis sanitaria del Covid-19 en los contratos de arrendamiento”, *LP Pasión por el Derecho* [Portal web], 21 de mayo de 2020. Disponible en <https://bit.ly/3sp7YUy>

VEGA MERE, Yuri, “El coronavirus y los contratos de arrendamiento”, en *La Ley* [Portal web], 25 de marzo de 2020. Disponible en <https://bit.ly/2Q4FgLE>

ZEGARRA MULÁNOVICH, Álvaro, *Las cláusulas de hardship en la contratación mercantil*, tesis doctoral, Universidade da Coruña, A Coruña, 2007.