

La (hiper)inflación y sus efectos sobre las deudas de dinero

Un enfoque sobre la imprevisión en Venezuela

María Cecilia Rachadell¹

Fernando Sanquírigo Pittevil²

Resumen: Este artículo es una aproximación a la aplicación de la teoría de la imprevisión a las obligaciones pecuniarias ante el evento de la inflación e hiperinflación. Se sostiene, contrario a lo que sostiene la jurisprudencia venezolana y parte de la doctrina, que la teoría de la imprevisión si es aplicable cuando se refiere a eventos inflacionarios e hiperinflacionarios, no por el evento considerado en sí mismo, sino por la tasa de inflación que, ante cambios desproporcionados, las partes contratantes nunca podrían prever los efectos de las alteraciones del valor intrínseco del dinero sobre sus prestaciones.

Palabras Claves: Obligaciones de dinero. Imprevisión. Responsabilidad del deudor. Contratos. Inflación.

Key Words: Monetary obligations. Hardship. Debtor's responsibility. Contracts. Inflation.

Introducción

Dentro de la clasificación de las obligaciones, quizás una de las más elaboradas, y por supuesto de las que más controversias suscitan, son las obligaciones pecuniarias. Esto se debe a que el dinero como institución jurídica, presenta ciertas características y elementos que lo convierten en una categoría independiente dentro de las obligaciones.

¹ Abogado de la Universidad Católica Andrés Bello. LL.M Harvard Law School. Socio Administrador InterJuris Abogados, S.C. maria.rachadell@interjuris.com

² Abogado de la Universidad Monteávila. Especialista Derecho Corporativo Universidad Metropolitana. Profesor de Derecho Civil UCAB, UMA y UCV. fernando.sanquirico@interjuris.com

La compleja manifestación de la institución jurídica “*obligación pecuniaria*” cobra relevante interés ante la situación económica actual, en donde el valor intrínseco del dinero se deprecia diaria y exponencialmente, creando desequilibrios económicos en las convenciones que las partes han pactado y la carga que hayan estado dispuestas a asumir al momento del acuerdo.

Es por lo anterior, que cabe preguntarse si ante la crisis económica no oficial³, las partes cuentan con mecanismos para reequilibrar las posiciones que las mantienen unidas mediante la manifestación de su voluntad, y que en virtud del ordenamiento jurídico son equiparables a la ley.

Las Obligaciones de Dinero

La obligación de dinero⁴ es aquella cuyo objeto se refiere a una cantidad de una especie determinada de moneda de curso legal; y como acabamos de mencionar, son una categoría única en sí misma, que tiene caracteres especiales que diferencia a estas obligaciones de las demás (p.e., obligaciones de hacer); y aunque es la obligación de más fácil cumplimiento⁵, es la que más problemas puede plantear ante una posible controversia entre las partes.

La disposición del artículo 1737 del Código Civil ante las obligaciones pecuniarias, implica que, ante una deuda de dinero, el deudor siempre se liberará de su obligación pagando la cantidad numéricamente expresada en el contrato que dio nacimiento a su obligación, adoptando así nuestro Código Civil el principio nominalístico.

Este principio determina que el valor pecuniario numéricamente expresado en la deuda, o sea, el valor de la obligación, será exactamente el mismo, el que deberá

³ Cuando nos referimos a la “crisis económica no oficial” nos referimos a la falta de publicación, desde el año 2015, de los índices de inflación que debe publicar el Banco Central de Venezuela.

⁴ Para una definición del dinero como institución jurídica ver RODNER, James-Otis: **El Dinero. Obligaciones de dinero y de valor, la inflación y la deuda en moneda extranjera**. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2005, pp 113 y ss

⁵ Ver MELICH-ORSINI, José: **El Pago**. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2010, pp. 42-43

ser entregado al acreedor como pago (valor extrínseco de la moneda). Dicho de otra forma, el nominalismo consagra “...un principio de igualdad matemática...”⁶ entre la deuda y el pago, independientemente de las fluctuaciones que sufra el valor intrínseco de la moneda.⁷

El nominalismo es consecuencia directa del principio de intangibilidad del contrato, el cual determina “que las partes no pueden sustraerse a su deber de observar el contrato tal como él fue contraído, en su conjunto y en cada una de las cláusulas”⁸; o sea, las partes deben cumplir las obligaciones tal y como las pactaron en el contrato.

Queda entendido que, en virtud del principio de la intangibilidad del contrato, si las partes acordaron al momento de pactar sus obligaciones el pago de Bs. 1.000, el deudor se liberará de su obligación pagando Bs. 1.000, tal y como fue acordado en el contrato, de ahí el principio del nominalismo en Venezuela.⁹

Ahora bien, ante la interpretación del mismo artículo 1737 del Código Civil, la doctrina y jurisprudencia de forma reiterada han sostenido que ante la eventual mora del deudor, el acreedor tiene el derecho de recibir el pago en proporción

⁶ RODNER, James-Otis. Ob cit, p. 132

⁷ Explica LAGRANGE, Enrique. «Retardo en el Cumplimiento de Obligaciones Pecuniarias y Depreciación de la Moneda» En: Estudios de Derecho Civil. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2012, p. 10 que el nominalismo no toma en cuenta “...el valor económico de la materia de la cual la especie monetaria está hecha (su valor metálico o intrínseco), ni su valor de cotización en el país (valor interno), habida cuenta del nivel de precios de los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado (valor en curso o de cambio), sino el que cuenta, legalmente, si las partes no han determinado contractualmente otra cosa, es el valor nominal o extrínseco, atribuido a la moneda por el Estado como valor proclamado, independientemente de su valor como instrumento de cambio...”

⁸ MELICH-ORSINI, José. **Doctrina General del Contrato**. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2012, p. 430

⁹ Para LAGRANGE, Enrique. Ob cit, p. 12 “...lo que cuenta siempre es el número de especies monetarias de recepción obligatoria (curso legal), no el valor real que ellas tengan: las fluctuaciones habidas en éste son, como se ha dicho, legalmente irrelevantes en cuanto toca a la identidad entre la suma debida (depreciada o no) y la suma pagada, si el valor nominal de una y otra sigue siendo el mismo.”

equivalente al poder adquisitivo que tenía la moneda al momento en que surgió la convención.¹⁰

Lo anterior pareciera que, ante ausencia de acuerdo de las partes, esté permitido modificar el principio nominalístico consagrado en el Código Civil por retardo en el cumplimiento por parte del deudor. Consideramos que la *ratio* de este dispositivo normativo (artículo 1737 del Código Civil), se basa en que el acreedor aceptó contratar con el deudor bajo unas condiciones económicas y de equilibrio, que el deudor no puede romper o modificar unilateralmente ya que, si se aceptara esto, se atentaría contra los motivos que llevaron a ambas partes a contratar.

Inclusive, bajo el supuesto de ejecución de buena fe establecido en el Código Civil, las partes del contrato deben cumplir con todas sus obligaciones respetando los motivos e intenciones que llevaron a su co-contratante a obligarse¹¹; y es lógico llegar a la conclusión de que nadie contrataría sabiendo que su deudor no va a cumplir su obligación.

La aseveración anterior de que el retardo en el cumplimiento de la obligación es motivo suficiente para desaplicar el nominalismo, no implica que sea el único supuesto que exista; ya que existen otros supuestos que pueden y deben ser tomados en consideración al momento de revisar la rigidez del nominalismo como institución jurídica, tal y como veremos a continuación.

¹⁰ Ver entre otros Sentencias de la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia Nos. 163 del 26/03/2013, 1476 del 11/11/2014, 576 del 20/03/2006.

¹¹ De esta forma URBAJEJA, Luis Felipe. «Conceptos sobre la Teoría de la Imprevisión en los Contratos de Derecho Privado» En: Discurso de Incorporación del Dr. Luis Felipe Urbaneja como Individuo de Número de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas. 1972, p. 33 explica que “Si nos preguntamos qué significa en concreto la frase contenida en el artículo 1.160 del Código Civil cuando dice que “los contratos deben ejecutarse de buena fe”, debemos contestar que la ejecución de buena fe consiste en realizar las prestaciones estipuladas de modo tal que se cumpla de la mejor manera posible la intención de los contratantes, es decir, el propósito que los movió a obligarse. Por la obligación de ejecutar de buena fe lo prometido, cada contratante deberá respetar la intención del otro hasta donde tal intención podía o debía serle conocida en el momento en que contrató.”

La inflación como causa de imprevisión

Después del desprestigio doctrinario que se hiciera a la cláusula *rebus sic stantibus*¹², la teoría de la imprevisión comenzó a formarse a principios del siglo XX a raíz de la primera guerra mundial debido a la gran cantidad de imprevistos que se suscitaron en los cumplimientos de las obligaciones en Europa.¹³

De esta forma, comienza a perfilarse una teoría de la imprevisión, que buscará restablecer el equilibrio económico entre las partes contratantes cuando medie una circunstancia no prevista por las mismas durante la ejecución del contrato. Así las cosas, podemos definir la imprevisión como un hecho no previsto por las partes al momento de la formación de un contrato de tracto sucesivo o de ejecución diferida en el tiempo, que influye en el valor de una de las prestaciones, desequilibrándola de tal forma que para el deudor deviene en desproporcionadamente oneroso su cumplimiento.¹⁴

Queda entendido que ante tal evento, y ante la ausencia de mora por parte del deudor, este puede solicitar a su co-contratante o ante el juez el reequilibrio

¹² URBANEJA, Luis Felipe. Ob cit, p. 18 explica que la cláusula *rebus sic stantibus* “subordina la eficacia del contrato a la persistencia de todas las situaciones de hecho o de derecho que han acompañado o determinado la conclusión del mismo contrato.”

¹³ Para una mejor comprensión de las causas que dieron origen a la formación de la teoría de la imprevisión se puede revisar MELICH-ORSINI, José. **Doctrina General del Contrato**. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2012; DOMINGUEZ GUILLÉN, María Candelaria. **Curso de Derecho Civil III Obligaciones**. Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia. Caracas, 2017; URBAJEJA, Luis Felipe. «Conceptos sobre la Teoría de la Imprevisión en los Contratos de Derecho Privado» En: Discurso de Incorporación del Dr. Luis Felipe Urbaneja como Individuo de Número de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas. 1972; RODNER, James-Otis. «La Teoría de la Imprevisión (Dificultad de Cumplimiento por Excesiva Onerosidad)» En: El Código Civil venezolano en los inicios del siglo XXI. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2005; LUPINI BIANCHI, Luciano. «La Teoría de la Imprevisión en Derecho Civil Venezolano» En: Estudios de Derecho Privado. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2010.

¹⁴ Para LUPINI BIANCHI, Luciano. «La Teoría de la Imprevisión en Derecho Civil Venezolano» En: Estudios de Derecho Privado. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2010, p. 309 la teoría de la imprevisión “...se ha formulado con relación a aquellos casos en que se está en presencia de un contrato de tracto sucesivo, de ejecución periódica o de ejecución diferida, en el cual la obligación impuesta a una de las partes -por haber sobrevenido con ocasión del transcurso del tipo circunstancias que si bien no son susceptibles de ser encuadradas en los contornos de la imprevisibilidad y de la irresistibilidad que caracterizan los artículo 1271 y 1272 de nuestro Código Civil como causa extraña no imputable- se ha hecho tan onerosa o dificultosa, que resulta razonable pensar que un buen padre de familia que se hubiera hallado ante tales circunstancias en el momento del perfeccionamiento del contrato no lo habría celebrado. La consecuencia de la aplicación de la teoría es que la parte afectada puede rehusar su cumplimiento y solicitar al juez bien la codificación de la obligación que la afecta, bien su liberación total o parcial del compromiso contractual.”

económico de la prestación, para que pueda darse el cumplimiento efectivo de las obligaciones contractuales, sin que se cause un daño al patrimonio del deudor.

Si bien la doctrina y la jurisprudencia venezolana han aceptado la aplicación de la teoría de la imprevisión, basados en presupuestos legales, tales como la ejecución de buena fe de los contratos, la obligación que tienen las partes de cumplir los contratos de acuerdo a equidad, la obligación del acreedor de mitigar el daño, y presupuestos referentes a la alteración de la causa del contrato¹⁵, ha sido negado casi de forma unánime la aplicación de esta teoría cuando media un hecho de inflación por no ser considerada la inflación como un hecho imprevisible.

El hecho de la previsibilidad de la inflación como evento económico, no implica en sí mismo que quede fuera del ámbito de aplicación de la teoría de la imprevisión. Pero para sostener esto, debemos revisar los requisitos para que pueda aplicarse la teoría de la imprevisión.

Como hemos sostenido anteriormente, la teoría de la imprevisión no está expresamente regulada en nuestro ordenamiento jurídico, y ha sido la doctrina y la jurisprudencia las encargadas de explicar cuáles son los requisitos que deben

¹⁵ La aplicabilidad de la teoría de la imprevisión en los sistemas jurídicos como el venezolano que no establecen expresamente esta teoría, ha tratado de ser sustentado sobre los elementos existenciales del contrato: consentimiento y causa. Es así, que siendo la teoría de la causa del contrato la más común entre aquellos que defienden la aplicabilidad de la teoría de la imprevisión, han explicado que la causa del contrato que surgió al momento de la contratación debe mantenerse durante la vigencia del contrato, por lo que si hay variaciones considerables en las condiciones que dieron origen a la causa del contrato que amenacen el equilibrio económico de las prestaciones, entonces estas deben ser restablecidas para evitar daños al deudor. (Ver URBANEJA, Luis Felipe. Ob cit, pp. 23-25) Lo cierto es que, tal y como asevera DOMINGUEZ GUILLÉN, María Candelaria. Ob cit, p. 192 “La figura se justifica sobradamente por razones de justicia, equidad, buena fe, proporcionalidad o equilibrio en la prestación, así como la prohibición de enriquecimiento sin causa y abuso de derecho, e inclusive con base a la teoría de la causa. Sea cual fuere el argumento esgrimido para atacar la teoría de la imprevisión, lo cierto es que no puede negarse hoy en día su absoluta y plena vigencia; pues a pesar que su aplicación trastoca los cumplimientos del *pacta sunt servanda* al permitir que un contrato válidamente celebrado y de cumplimiento obligatorio sea materia de revisión, la justicia del contrato y la sumisión de éste al principio de buena fe, exigen que se detenga la ejecución de lo pactado cuando un evento extraordinario e imprevisible altera el equilibrio del negocio, con grave detrimento para el contratante obligado a cumplir.”

mediar para que pueda aplicarse esta teoría utilizando el derecho comparado y el *soft law*.¹⁶

Respecto de estos requisitos, los Principios de UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales en su artículo 6.2.2 de la Sección 2 establece lo siguiente:

Hay imprevisión cuando la ocurrencia de un evento altera fundamentalmente el equilibrio del contrato, sea que el costo del cumplimiento de la obligación de una parte se ha incrementado, o porque el valor de la ejecución de la obligación que una parte recibe ha disminuido; y

- (a) Los eventos ocurrieron o fueron conocidos por la parte afectada después del perfeccionamiento del contrato;
- (b) Los eventos no pudieron haber sido razonablemente previstos por la parte afectada al momento del perfeccionamiento del contrato;
- (c) Los eventos están fuera del control de la parte afectada; y
- (d) El riesgo de los eventos no fueron asumidos por la parte afectada.¹⁷

Por su parte, el Código Civil italiano vigente de 1942, en su artículo 1467 establece expresamente que:

En los contratos de ejecución continuada o periódica o de ejecución diferida, si la prestación de una de las partes deviene en excesivamente onerosa por verificarse un suceso extraordinario e imprevisible, la parte que debe la prestación puede demandar la resolución del contrato con los efectos establecidos en el artículo 1458.

¹⁶ Para una mejor comprensión de cuáles ordenamientos jurídicos han regulado la teoría de la imprevisión ver MELICH-ORSINI, José. «La revisión judicial del contrato por onerosidad excesiva» En: Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello. Universidad Católica Andrés Bello, 1999.

¹⁷ Traducción del autor. Se pueden obtener los Principios de UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales en <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf>

La resolución no puede ser demandada si la onerosidad sobrevenida se da en virtud del álea normal del contrato.

La parte en contra de la cual obra la demanda de resolución puede evitarla ofreciendo modificar equitativamente las condiciones del contrato.¹⁸

Bajo el estudio de estos órdenes normativos, el profesor James-Otis Rodner¹⁹ ha establecido que los requisitos para que proceda la imprevisión son (i) contrato conmutativo de ejecución continuada o diferida; (ii) no aplica en los contratos aleatorios; (iii) o se aplica al alea propio del contrato; (iv) se refiere a dificultad, no a la imposibilidad; (v) la dificultad debe ser sobrevenida; (vi) el evento debe ser extraordinario e imprevisible; (vii) la dificultad debe ser excesiva; (viii) no puede surgir de la culpa del deudor; y (ix) no procede en caso de mora.

Específicamente debemos considerar que entre las características de las obligaciones de dinero no existe la imposibilidad por la naturaleza misma del dinero, por lo que en principio podríamos aseverar que el requisito (iv) estaría siempre presente en este tipo de obligaciones. Ahora bien, respecto de los demás requisitos, a excepción de la imprevisibilidad del hecho que da ocurrencia a la necesidad de reequilibrar el contrato, los demás requisitos no representan ninguna diferencia con las obligaciones distintas a las pecuniarias.

Lo anterior se debe a que el argumento que ha sostenido la doctrina y la jurisprudencia venezolana siempre ha sido que la inflación en Venezuela es un hecho que siempre es previsible.

¹⁸ Traducción del autor. Se puede obtener el Código Civil Italiano en <https://www.studiocataldi.it/codicecivile/codice-civile.pdf>

¹⁹ RODNER, James-Otis. Ob cit, pp. 424-431

I. La previsibilidad de la inflación

Como hemos sostenido, se ha aseverado que la inflación no es un hecho imprevisible o extraordinario²⁰, por lo que no es aplicable la teoría de la imprevisión ante los eventos inflacionarios.

Quien asume esta posición, debe tener en cuenta algunas variables, a saber (i) el momento de la celebración del contrato; (ii) el momento en que surge la inflación; (iii) la uniformidad de la inflación; y (iv) el grado de la inflación.

Respecto de los aspectos o variables temporales (i) y (ii), es importante señalar que si el contrato fue suscrito por las partes antes de que se diera el evento inflacionario, y las partes demuestran que dicho evento inflacionario no era previsible al momento en que las partes negociaron²¹ y perfeccionaron el contrato, entonces la inflación considerada en sí misma, si es un hecho imprevisible y por tanto sí puede aplicarse la teoría de la imprevisión a dicho caso.

Pero la cuestión no es únicamente temporal, sino que es cuantitativa al mismo tiempo. Cuando nos referimos a la uniformidad de la inflación, variable (iii), debemos aceptar que en la economía la inflación no es lineal para todos los rubros de bienes y servicios, por lo que ante una tasa de inflación promedio de X% de los bienes y servicios, puede darse el evento que un mercado específico de bienes o

²⁰ Ver Sentencia de la Sala Político Administrativa del Tribunal Supremo de Justicia No. 393 del 5/03/2002 en donde se sostiene que "...es claro que para la fecha en que se celebraron los contratos descritos *supra*, ya habían transcurrido por lo menos dos años desde que la inflación comenzó a ser un factor que incidía por igual y de manera negativa sobre la totalidad de la población, por lo que este fenómeno de naturaleza económica no era ajeno a la comunidad a nivel nacional ni internacional. En este orden de ideas, la inflación, para el año 1991, a juicio de este Máximo Tribunal, era un hecho notorio y, en consecuencia, resulta cuestionable que pudiese ser una circunstancia imprevisible y extraordinaria para la contratista, puesto que, como se indicó *supra*, este hecho ya venía afectando considerablemente a todos los sectores de la sociedad venezolana. De allí que no pudiendo estimarse la inflación como un hecho imprevisible para el año 1991, esta Sala debe desechar el argumento de la parte accionante según el cual tal circunstancia sobreviniente e imprevisible da lugar a las soluciones derivadas de la aplicación de la teoría de la imprevisión."

²¹ Debe recordarse que el estándar de negociación del contrato es el mismo que se pide para la ejecución del mismo, esto es, las partes deben ejecutar el contrato como un buen padre de familia. Si se requiere que los contratantes ejecuten el contrato con dicho estándar, es lógico afirmar que se requiere que cumplan con el mismo estándar al momento de negociar el contrato.

servicios se separe de la tasa de inflación promedio en 20 puntos porcentuales, mientras que la tasa de inflación promedio se mantiene.

Ante este evento, si bien la inflación es previsible y la tasa de inflación no fluctúa sobre el mercado promedio, sobre el mercado específico si media un cambio abrupto y sobrevenido del $X\%+20$ en la tasa de inflación, por lo que mal podría aseverarse que la inflación era previsible para ese mercado en particular.

Lo mismo sucede respecto del grado de inflación, variable (iv). Ante una inflación anualizada del 30% sobre el mercado promedio, puede darse el evento de que la inflación escale y llegue al 60% por cualquier circunstancia. Ante este evento, aun podría aseverarse que la inflación en sí misma era previsible, lo cual es cierto, pero lo que no es previsible es el grado en el que se manifiesta la inflación, lo que altera en 100% el valor de la prestación, generando un desequilibrio en las obligaciones de las partes.²²

Deben combinarse al menos los elementos temporales con los cuantitativos para determinar el grado de imprevisibilidad de la cuantía de la inflación. Así pues, debe quedar claro cuál era el grado de inflación al momento de contratar las partes, y ante el evento de una fluctuación del mercado específico (uniformidad de la inflación, variable (iii)) o ante una fluctuación importante de la tasa de inflación (grado de inflación variable (iv)) para determinar cuál era el grado de previsibilidad para poder restablecer el equilibrio de las prestaciones.²³

²² Según el Índice Nacional de Precios publicado por la Asamblea Nacional, la inflación acumulada de enero-mayo 2018 es de 1.995,2%; lo que representa una inflación interanual de mayo 2017 a mayo 2018 de 24.571%.

Específicamente, la inflación mensual de los meses, enero-mayo 2018 está entre el 60% y el 80%, siendo:

- Enero 84,2%
- Febrero 80%
- Marzo 67%
- Abril 80,1%
- Mayo 110,1%

²³ A tal efecto han sostenido los tribunales Argentinos que “Si por un hecho inesperado (una guerra, una medida de gobierno), la inflación toma de pronto una curva muy aguda, es legítimo hablar de acontecimiento extraordinario e imprevisible que legitima la revisión del contrato” Tomado

Recuérdese que la teoría de la imprevisión siempre aplica ante eventos imprevisibles y extraordinarios, y que el deudor debe siempre demostrar el desequilibrio económico que el evento imprevisible y extraordinario ha causado sobre las prestaciones contractuales.

Hasta este punto, hemos sostenido nuestro argumento sobre la inflación, sin tomar en cuenta el fenómeno hiperinflacionario, el cual representa un cambio de grado no solo imprevisible y extraordinario, sino que además puede llegar a ser incalculable para las partes al momento de contratar. Este cambio exacerbado de grado en la tasa de inflación, que provoca el fenómeno de la hiperinflación, puede llegar a desestabilizar a tal punto el equilibrio económico del contrato, que se hace imperativa la aplicación de la teoría de la imprevisión. ¿O no?

Una vez más debemos tomar en cuenta el aspecto temporal y aplicarlo a la hiperinflación. Ante el evento de haber contratado antes de que se generara la hiperinflación, no cabe duda de la aplicación, casi inmediata y necesaria, del restablecimiento del equilibrio económico del contrato mediante la teoría de la imprevisión; pero una vez verificada la hiperinflación, no pareciera aplicable la teoría de la imprevisión.

Lo anterior se debe, a que como ya mencionamos, las partes tienen la obligación de negociar sus prestaciones con el estándar de un buen padre de familia, ya que no pueden solicitarse dos estándares distintos para la negociación y para la ejecución del contrato. En este sentido, ante la negociación de un contrato durante un período hiperinflacionario, no importa la cuantía de la hiperinflación y que esta sea imprevisible, la negociación de las partes involucradas debe ir enmarcada con el pleno conocimiento de los riesgos económicos que conlleva celebrar un contrato de ejecución continuada o diferida en el tiempo para las partes.

de MOISSET DE ESPANÉS, Luis. «Imprevisión e Inflación» En: Semanario Jurídico de Comercio y Justicia No 16. Buenos Aires, 1977. Disponible en línea:
<http://www.derecho.unc.edu.ar/acaderc/doctrina/articulos/artimprevisioneinflacion> (Última consulta 10/06/2018)

Ahora bien, lo dicho hasta ahora sería aplicable únicamente ante eventos inflacionarios e hiperinflacionarios, tomando en consideración que dichos eventos son públicos y notorios, aunque la tasa de inflación o hiperinflación sea, en principio desconocida. Sin embargo, nuestra Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia en el año 2006 hizo la siguiente aseveración “La inflación **per se**... debe ser reconocida por los organismos económicos oficiales competentes para ello, y cuando ello sucede es que la inflación se considera un hecho notorio”²⁴

Ante la falta de publicación oficial de los índices de inflación, podría hacerse el argumento de que la inflación o, inclusive la hiperinflación, son hechos ‘desconocidos’ para las partes, lo que podría implicar que, aun aplicando el estándar del buen padre de familia en las negociaciones, la teoría de la imprevisión en Venezuela puede aplicarse a las obligaciones pecuniarias, independientemente del aspecto temporal.

II. Cálculo del equilibrio económico

Debe tomarse en cuenta que, ante la aplicación de la teoría de la imprevisión, cualquiera que sea el caso en las obligaciones pecuniarias, debe tomarse siempre en cuenta el aspecto temporal. Esto se debe, a que como ya mencionamos anteriormente, el momento de la celebración del contrato determinará la medida en el que debe aplicarse el restablecimiento del equilibrio económico.

Debe haber una suposición de que ante la negociación de un contrato, las partes tomaron en cuenta la existencia de la inflación y la consideraron para determinar el precio de las prestaciones, por lo que debe corregirse únicamente el aquel monto extraordinario que las partes no pudieron prever al momento de contratar²⁵, y

²⁴ Sentencia de la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia No. 576 del 20/03/2006

²⁵ MOISSET DE ESPANÉS, Luis. Ob cit, p. 5 “si el contrato se revisa en virtud de que ha mediado una inflación “extraordinaria”, no debe olvidarse que originalmente estaba sometido a una inflación “ordinaria”, que verosímilmente las partes debieron tener en cuenta al contratar, de manera que para restablecer el equilibrio el juez no podrá -en estos casos- aceptar una actualización matemática “total”, sino que solamente debe corregir el crecimiento extraordinario...”

siempre tomando en cuenta qué fue lo que las partes quisieron realmente al contratar. A este respecto el Dr. Urbaneja nos explica que

El acuerdo de voluntades crea un *equilibrio jurídico*, o más concretamente, establece una equivalencia jurídica entre la prestación y la contraprestación. Esta equivalencia jurídica es paralela a la relación aritmética entre los valores respectivos y no coincide con ella, primeramente porque cada contratante puede disponer de los bienes y servicios que constituyen su prestación por el precio que a bien tenga y en segundo lugar porque las diferencias que existen entre el valor económico de la prestación y el de la contraprestación puede estar compensada con otras ventajas resultantes del propio contrato.²⁶

No debe dejarse de tener en cuenta que la teoría de la imprevisión y por consecuencia el restablecimiento del equilibrio económico del contrato surge para evitar el daño que pueda sufrir el deudor en virtud de la excesiva onerosidad que puede derivarse del cumplimiento de sus obligaciones, pero en dicho restablecimiento del equilibrio económico no puede castigarse al acreedor a soportar la onerosidad del cambio de circunstancias. Recuérdese que la teoría de la imprevisión descansa sobre los pilares de la buena fe y de la equidad, y que si se traslada el peso de la onerosidad de una parte a otra, no se está buscando el equilibrio, sino localizando el daño.

²⁶ URBANEJA, Luis Felipe. Ob cit, p. 29

BIBLIOGRAFÍA

DOMINGUEZ GUILLÉN, María Candelaria. **Curso de Derecho Civil III Obligaciones**. Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia. Caracas, 2017.

LAGRANGE, Enrique. «Retardo en el Cumplimiento de Obligaciones Pecuniarias y Depreciación de la Moneda» En: Estudios de Derecho Civil. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2012.

LUPINI BIANCHI, Luciano. «La Teoría de la Imprevisión en Derecho Civil Venezolano» En: Estudios de Derecho Privado. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2010.

MELICH-ORSINI, José. «La revisión judicial del contrato por onerosidad excesiva» En: Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello. Universidad Católica Andrés Bello, 1999.

MELICH-ORSINI, José. **Doctrina General del Contrato**. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2012.

MELICH-ORSINI, José: **El Pago**. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2010.

MOISSET DE ESPANÉS, Luis. «Imprevisión e Inflación» En: Semanario Jurídico de Comercio y Justicia No 16. Buenos Aires, 1977. Disponible en línea: <http://www.derecho.unc.edu.ar/acaderc/doctrina/articulos/artimprevisioneinflacion> (Última consulta 10/06/2018)

RODNER, James-Otis. «La Teoría de la Imprevisión (Dificultad de Cumplimiento por Excesiva Onerosidad)» En: El Código Civil venezolano en los inicios del siglo XXI. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2005.

RODNER, James-Otis: **El Dinero. Obligaciones de dinero y de valor, la inflación y la deuda en moneda extranjera**. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas, 2005.

URBAJEJA, Luis Felipe. «Conceptos sobre la Teoría de la Imprevisión en los Contratos de Derecho Privado» En: Discurso de Incorporación del Dr. Luis Felipe Urbaneja como Individuo de Número de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Caracas. 1972.