

# ALGUNAS CRÍTICAS FUNDAMENTALES ACERCA DE LA REGULACIÓN DEL CONTRATO DE PERMUTA EN LA LEGISLACIÓN PERUANA\*

*Some fundamental critiques about  
barter contract regulation in the  
Peruvian legislation*

CÉSAR AYLLÓN VALDIVIA\*\*

Pontificia Universidad Católica del Perú  
Lima, Perú

**RESUMEN:** En los últimos años, mucho se ha escrito y criticado acerca de las viejas figuras jurídicas del Código Civil peruano. Es el caso del contrato de permuta que tradicionalmente ha sido concebido como el antecesor de la compraventa y, aparentemente, absorbido por esta última. Sin embargo, a través de estas líneas mostraremos la variedad de definiciones propuestas por la doctrina jurídica mayoritaria a efectos de poder compararlas y conocer mejor, entre otras cosas, la manera cómo se valoran los bienes que se intercambian, y establecer su

---

\* Este texto constituye parte de la investigación del autor que fuere aprobada con el calificativo de sobresaliente, en su tesis de titulación como abogado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2003.

\*\* Abogado egresado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Magíster en Finanzas y Derecho Corporativo por ESAN Escuela de Administración de Negocios para Graduados. Profesor de Contratos de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Universidad Wiener del Perú. <cayllon@wienergroup.com>.

**Artículo recibido el 5 de mayo de 2012 y aprobado el 6 de enero de 2013.**

correspondencia con la propuesta de nuestro codificador. Asimismo, haremos un sencillo análisis acerca del contrato de permuta o trueque desde el punto de vista del económico a fin de comprobar su entrañable relación con el precio y su evolución económico-social hasta el contrato de compraventa, lo que traerá importantes consecuencias prácticas como la improcedencia de la *lesión* al caso de la permuta simple y el supuesto del *precio mixto* al caso de la permuta estimativa.

**PALABRAS CLAVE:** compraventa – permuta – bienes – precio – lesión

**ABSTRACT:** In the last years, it has written and criticized a lot about the old juridical figures of the Civil Peruvian Code. It is the case of the barter contract that traditionally has been conceived as the predecessor of the contract of sale and, seemingly, absorbed by this last figure. Nevertheless, across these lines we will show the variety of definitions proposed by the juridical majority doctrine to effects of being able to compare and know better, among other things, the way how there are valued the goods that are exchanged them, and to establish its correspondence with the offer of our codifier. Likewise, we will do a simple analysis about barter contract from the point of view of the economic in order to verify its intimate relation with the price and its economic – social evolution up to the contract of sale, which will bring important practical consequences as the inadmissibility of the *injury* to the case of the simple barter and the supposition of the mixed price to the case of the judging barter.

**KEY WORDS:** Contract of sale – barter – goods – price – injury

## I. ASPECTOS GENERALES DE LA PERMUTA

### 1. Definición

Según el artículo 1602 del Código Civil Peruano: “*Por la permuta los permutantes se obligan a transferirse recíprocamente la propiedad de bienes*”.

Para MIRANDA CANALES: “*La permuta, es un contrato bilateral, oneroso, que puede asumir las modalidades de conmutativo o aleatorio, por el cual ambos contratantes, como recíprocos acreedores, se obligan a entregar con transferencia de dominio uno al otro, una cosa*”.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> MIRANDA (1995) p. 230.

Al respecto LUZZATTO explica: *“Los jurisconsultos romanos abandonaron a una discusión que a nosotros, los modernos, verdaderamente puede parecer un poco extraña: se sostenía por los Sabinianos que también debía considerarse como una venta el cambio de un objeto por cosa distinta del dinero, en atención a los orígenes de la venta, que es derivada de la permuta; los Proculyanos, en cambio, sostenían que en tal caso no se trataba de venta, sino de permuta (...)”*<sup>2</sup>

Declara LARENZ que: *“Como ya hemos indicado, la permuta o entrega de una cosa determinada a cambio de otra tiene solamente un reducido papel en el ámbito de la economía dineraria actual, al menos en tanto que el dinero cumpla su función de medio general de cambio. A esto se debe que el BGB dedique a la regulación de esta figura contractual únicamente un artículo, que dispone que serán de correspondiente aplicación a la permuta las normas de la compraventa (...)”*<sup>3</sup>

Conforme a JOSSEAND: *“El Código Civil define a la permuta diciendo que es “un contrato por el cual las partes se dan respectivamente una cosa a cambio de otra” (Art. 1704); dichas cosas, o una de ellas, pueden por lo demás consistir en monedas, permuta de monedas o de billetes de cierto tipo que tengan valor de colección, o también permuta de un capital por una renta vitalicia, pero no permuta de una suma de dinero, considerada genéricamente, por un cuerpo cierto; la operación revestiría entonces naturaleza jurídica diferente; se conduciría a una venta”*.<sup>4</sup>

Algunos, sin embargo, justifican la poca importancia que se le ha dado a la permuta debido ha que han ido desapareciendo las diferencias entre el contrato de compraventa y permuta.<sup>5</sup>

## **2. Elementos esenciales**

Al igual que el caso de la compraventa el criterio mayoritario de la doctrina jurídica tradicional considera como elementos esenciales de la permuta el bien y otro bien que viene a reemplazar al precio.<sup>6</sup>

<sup>2</sup> LUZZATTO (1953) p. 71.

<sup>3</sup> LARENZ (1939) p. 12.

<sup>4</sup> JOSSEAND (1952) p. 120.

<sup>5</sup> Esta posición es sostenida por BADENES (2000) p. 233, apoyándose en CASTÁN. Cfr. WAYAR (1984) p. 622, BORDA (1985) p. 290, entre otros.

<sup>6</sup> TREVIÑO (1995) p. 80.

Sobre el particular, ALBALADEJO piensa que *“la permuta es un contrato por el cual cada uno de los contratantes se obliga a transmitir al otro una cosa (o derecho) a cambio de la (o del) que éste se obliga a transmitirle a él”*.<sup>7</sup>

A juzgar por los MAZEAUD *“como en la compraventa (...), el derecho transmitido, que debe ser patrimonial, no es necesariamente un derecho de propiedad. Puede ser otro derecho real, o un derecho de crédito, o también un derecho intelectual”*.<sup>8</sup>

Según PUIG PEÑA: *“Las mismas cosas que pueden venderse pueden también permutarse; por lo que el objeto, en la permuta, se la han de aplicar también las reglas generales que sobre la cosa se estudian en la compraventa (no hay, en cambio, términos hábiles para proyectar aquí las normas que regulan el otro elemento real de la compraventa: el precio)”*.<sup>9</sup>

Finalmente, según ARIAS-SCHEREIBER: *“Tal como se desprende del artículo 1602, la permuta tiene por objeto la transferencia recíproca de la propiedad de bienes. El concepto de ‘bienes’ comprende no sólo las cosas materiales, sino también los derechos susceptibles de comercio”*.<sup>10</sup>

Entonces siguiendo el criterio de la doctrina jurídica tradicional mayoritaria los bienes que las partes contratantes se obligan a transferirse mutuamente en el contrato de permuta son los mismos que pueden transferirse en el contrato de compraventa.

### **3. Caracteres propios**

Tradicionalmente la doctrina mayoritaria considera como caracteres propios de este tipo contractual el ser: obligatoria, bilateral, onerosa y ordinariamente conmutativa.

#### **A) OBLIGATORIO**

A este respecto, LETE DEL RIO nos dice que el contrato de permuta: *“Es meramente obligatorio, pues sólo produce obligaciones entre las partes. Por sí misma, no transmite la propiedad; es decir, es sólo un título, que requiere de la*

---

<sup>7</sup> ALBALADEJO (1980) p. 104.

<sup>8</sup> MAZEAUD (1959) p. 17.

<sup>9</sup> PUIG (1974) p. 168.

<sup>10</sup> ARIAS-SCHEREIBER (1984) p. 162.

*entrega o tradición para que haya lugar a la adquisición del dominio (...). Pero es un título que obliga a transmitir la propiedad (...)*.<sup>11</sup>

WAYAR comenta que: *“Como consecuencia de la vigencia de nuestro derecho de la teoría del título y el modo (...), la permuta sólo es declarativa y no traslativa de dominio. El trueque es título, que si bien tiene finalidad traslativa, no opera por se ninguna mutación real. Para que tal efecto tenga lugar, se requiere la tradición o la inscripción”*.<sup>12</sup>

Por su parte, VIDAL RAMÍREZ en la exposición de motivos y comentarios del artículo 1602 del Código explica que: *“La norma que no tiene antecedente en el Código Civil de 1936, atendiendo al criterio adoptado por el Código, establece una noción de la permuta y, en consonancia con la idea elemental de todo contrato, la presenta, obviamente, como una fuente de obligaciones, siendo un contrato con prestaciones recíprocas y oneroso, que puede ser conmutativo o aleatorio. Los permutantes como recíprocos acreedores y deudores se obligan a entregarse, con traslación del dominio, un bien uno al otro”*.<sup>13</sup>

Tal como lo establece el artículo 1603 del Código Civil, según el cual: *“la permuta se rige por las disposiciones sobre compraventa, en lo que le sean aplicables”*, la permuta también sería un contrato obligatorio como la compraventa de cuyo análisis se deducen las siguientes ideas.

Así el artículo 1529 de nuestro Código Civil establece: *“Por la compraventa el vendedor se obliga a transferir la propiedad de un bien al comprador y éste a pagar su precio en dinero”*.

Acerca de este tema, interpreta TORRES MÉNDEZ que: *“El Código Civil peruano ha optado por el sistema legislativo de la Unidad del Contrato en la modalidad de Yuxtaposición de los Principios de la Unidad y la Tradición (título y modo), ello significa entonces que la compraventa no transfiere derecho alguno, sino obliga a transferir un derecho. Es decir, la compraventa se limita a crear una relación jurídica obligatoria que no produce efectos reales, simplemente crea la obligación de transferir, pero no transfiere”*.<sup>14</sup>

De acuerdo con ARIAS-SCHEREIBER la compraventa: *“Es un contrato obligacional y no traslativo de dominio, puesto que el vendedor se obliga a que la propiedad*

<sup>11</sup> LETE DEL RÍO (1990) p. 56.

<sup>12</sup> WAYAR (1984) p. 624.

<sup>13</sup> REVOREDO (1985) p. 250.

<sup>14</sup> TORRES (1992) p. 154.

*del bien sea transferida al comprador. La traslación de dominio constituye, por tanto, un efecto o consecuencia del perfeccionamiento del contrato”.*<sup>15</sup>

Con arreglo a la exposición de motivos de DE LA PUENTE Y LAVALLE dice: *“Este artículo declara el carácter de la compraventa al establecer que consiste en la obligación por parte del vendedor de transferir la propiedad de un bien y en la obligación recíproca del comprador de pagar el precio en dinero. La compraventa, como se ha dicho en la introducción de este Título, no transfiere por sí sola la propiedad de los bienes muebles y si bien se obtiene a través de ella la transferencia de la propiedad de los bienes inmuebles no es porque la compraventa sea traslativa de dominio sino porque según el artículo 949 del Código, la sola obligación de enajenar (que es el objeto de compraventa) un inmueble determinado hace al acreedor propietario de él”.*<sup>16</sup>

Conforme a la definición del contrato de compraventa en el artículo 1529, sin mucha dificultad podríamos deducir que nuestro Codificador ha optado por el Sistema de la Unidad del Contrato en la modalidad de Yuxtaposición de los Principios de la Unidad y la Tradición (título y modo).<sup>17</sup> Consecuentemente, podríamos decir que la compraventa en nuestro sistema no transfiere, sino que obliga a transferir, crea una obligación de entregar una suma de dinero de parte del comprador y de entregar el bien de parte del vendedor, es decir no produce efectos reales, simplemente crea la obligación de transferir, pero no transfiere.

Si bien esta interpretación se ajustaría a lo prescrito en el artículo 947, donde se establece claramente que el modo de efectuar la transferencia, en el caso de los bienes muebles, es a través de la *traditio*. Sin embargo, esto no parece haber ocurrido en el caso artículo 949, en el caso de los bienes inmuebles, donde el modo de efectuar su transferencia operaría por el sólo consentimiento, por lo que se dice se habría optado por el Sistema de la Unidad del Contrato en la modalidad del Principio Contractual Puro.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> ARIAS-SCHEREIBER (1984) p. 20.

<sup>16</sup> REVOREDO (1985) p. 213.

<sup>17</sup> En este caso además del contrato con finalidad traslativa, se requiere la concurrencia de un acto jurídico adicional: la entrega del bien o la inscripción del contrato en el Registro. Aquí, aquél, sirve de título para la adquisición, mientras éstos dos fungen de modos.

<sup>18</sup> En el cual la transferencia de la propiedad inmueble opera con la sola celebración del contrato de finalidad traslativa, es decir, no se requiere ningún hecho, acto o negocio jurídico adicional para que se produzca dicha transferencia. Si eso fuera así, habría la posibilidad de interpretar que el propietario originario que realiza varios contratos de compraventa sobre el mismo bien, habría dejado de serlo con la primera venta, a partir de la segunda venta estaríamos ante un caso de compraventa de bien ajeno.

Como vemos, el tema es amplio para discutir, por lo que nos hemos limitado a exponerlo a fin de mostrar la necesidad de eliminar esas aparentes contradicciones en torno a cuál habría sido el sistema adoptado por nuestro Codificador, evitando de esa manera las posiciones tan controvertidas que han surgido de su interpretación. Por nuestra parte, creemos que se debe promover un modo de publicidad eficiente en las transferencias como sería la *traditio* en el caso de los bienes no registrables y la inscripción en el caso de los bienes registrables, favoreciéndose de esta manera el tráfico comercial y la seguridad jurídica<sup>19</sup>. A este respecto cabe agregar que en el caso de bienes registrables pero que no están inscritos debido a la falta de un sistema registral eficiente, como ocurre en muchos lugares de nuestro país, debería primar la tradición respecto a la escritura pública y al contrato privado<sup>20</sup>, ya que no puede negarse que dicho mecanismo nos daría mucha mayor publicidad y seguridad jurídica.<sup>21</sup>

### B) BILATERAL

Sobre el particular, WAYAR comenta que *“puesto que el trueque impone obligaciones recíprocas y correspectivas a cada uno de los copermutantes, es un contrato bilateral (...)”*.

*Es claro, la obligación de dar la cosa que incumbe a una parte, se explica y corresponde con idéntica obligación de la otra parte”*.<sup>22</sup>

<sup>19</sup> Vid. BULLARD (1990).

<sup>20</sup> Artículo 1135: *“Concurrencia de acreedores de bien inmueble. Cuando el bien es inmueble y concurren diversos acreedores a quienes el mismo deudor se ha obligado a entregarlo, se prefiere al acreedor de buena fe cuyo título ha sido primeramente inscrito o, en defecto de inscripción, al acreedor cuyo título sea de fecha anterior. Se prefiere, en este último caso, el título que conste de documento de fecha cierta más antigua”*.

<sup>21</sup> La hipótesis que planteamos podría ser reforzada mediante la interpretación de los artículos 1549: *“Perfeccionamiento de transferencia. Es obligación esencial del vendedor perfeccionar la transferencia de la propiedad del bien”* y 1567: *“Transferencia del riesgo: El riesgo de pérdida de bienes ciertos, no imputables a los contratantes, pasa al comprador en el momento de su entrega. / Como puede desprenderse, conforme al artículo 1549 el vendedor tiene la obligación de perfeccionar la transferencia de la propiedad, esto quiere decir que no es suficiente la elaboración del contrato privado ni la escritura pública, sino además es necesaria la tradición del bien (mueble o inmueble), pues según lo establecido en los artículos 1567 es la tradición el mecanismo a través del cual se transfiere la esfera de riesgo que es inherente a la propiedad, en cuyo caso pese a que al momento de la pérdida del bien éste no se encontraba en la esfera de dominio de ninguna de las partes, el Codificador considera que dicha pérdida será de cargo del deudor-vendedor, pues presume que al no haber sido hecha la tradición, el bien aún permanecía en su esfera de riesgo”*.

<sup>22</sup> WAYAR (1984) p. 623.

Considera MERINO HERNÁNDEZ que *“la permuta es un contrato sinalagmático: Como dice Peyron, la palabra ‘respectivamente’ (usada por el Código civil francés) nos indica claramente un contrato sinalagmático, es decir, una de las convenciones que hacen nacer, al mismo, tiempo, dos obligaciones principales y correlativas de las que una es la causa de a otra”*.<sup>23</sup>

Al parecer de VIDAL RAMÍREZ *“la permuta es un contrato bilateral en cuanto se perfecciona con la confluencia de las manifestaciones de la voluntad de los permutantes”*.<sup>24</sup>

Finalmente, CASTILLO FREYRE acerca de la permuta nos dice que *“por la prestación, se trata de un contrato bilateral o sinalagmático, hoy en día, bajo nuestro Código Civil vigente, hablaríamos de un contrato con prestaciones recíprocas (artículos 1426 a 1434 del Código). En el contrato de permuta ambas partes se obligan recíprocamente a transferirse la propiedad de bienes”*.<sup>25</sup>

Entonces, podemos concluir que la permuta, conforme a la doctrina tradicional mayoritaria, es bilateral, pues implicaba que ambas partes están mutuamente obligadas, pero esta definición ha sido mejorada y se plantea que es un contrato bilateral, porque se perfecciona con el acuerdo de voluntades de ambas partes, y es de prestaciones recíprocas, porque cada parte debe ejecutar una prestación principal para satisfacer sus intereses mutuamente. Sin embargo es un tema amplio de discutir pero que no esta directamente relacionado con el objetivo central de este trabajo.

### C) ONEROSO

Con relación a este tema, WAYAR comenta que el contrato de permuta *“es también un contrato oneroso, secuela de lo anterior, porque si bien cada parte se sacrifica patrimonialmente, recibe a cambio una ventaja o beneficio equivalente”*.<sup>26</sup>

En opinión de ETCHEVERRY el contrato de permuta *“es oneroso, puesto que la prestación de cada una de ellas es prometida en vistas de la contraprestación de la otra”*.<sup>27</sup>

---

<sup>23</sup> MERINO (1978) p. 36.

<sup>24</sup> VIDAL (1993) p. 42.

<sup>25</sup> CASTILLO (1996) p. 109.

<sup>26</sup> WAYAR (1984) p. 624.

<sup>27</sup> ETCHEVERRY (1981) p. 82.



Sostiene LETE DEL RÍO que el contrato de permuta *“es oneroso, porque la obligación de cada una de las partes tiene su equivalencia en la de la otra”*.<sup>28</sup>

Estima MERINO HERNÁNDEZ que la permuta *“es contrato oneroso. Y ello como consecuencia lógica de la reciprocidad de las prestaciones”*.<sup>29</sup>

Entonces, podemos concluir que, como el caso de la compraventa, la permuta es onerosa, porque cada copermutante se obliga a ejecutar una prestación principal de dar un bien con la intención de recibir otro cambio.

#### D) CONMUTATIVO

Sobre el particular dice BORDA que el contrato de permuta *“es conmutativo porque las contraprestaciones recíprocas son por naturaleza equivalentes”*.<sup>30</sup>

Aprecia MERINO HERNÁNDEZ que la permuta es un contrato generalmente conmutativo, en el sentido que cada una de las partes entiende normalmente recibir el equivalente aproximadamente de lo que ella entrega a cambio.<sup>31</sup>

Piensa ARIAS-SCHEREIBER que la permuta: *“Es conmutativa, ya que ordinariamente cada parte entiende que el valor de lo que entrega es más o menos equivalente al valor de lo que percibe. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que nada impide que la permuta se convierta en un contrato aleatorio para alguna o para ambas partes”*.<sup>32</sup>

Comenta VIDAL RAMÍREZ que la permuta: *“Puede ser conmutativa, en la medida en que las prestaciones recíprocas estén en una relación de equivalencia o que su posibilidad pueda ser prevista desde el momento mismo de la celebración del contrato, o aleatoria, cuando falta esa relación de equivalencia o se asume conscientemente el riesgo de la imposibilidad del cumplimiento de una de las prestaciones”*.<sup>33</sup>

En opinión de CASTILLO FREYRE la permuta *“por el riesgo, debemos decir, que es fundamentalmente, un contrato conmutativo, ya que la existencia y cuantía de*

<sup>28</sup> LETE DEL RÍO (1990) p. 56.

<sup>29</sup> MERINO (1978) p. 37.

<sup>30</sup> BORDA (1983) p. 291.

<sup>31</sup> MERINO (1978) p. 37.

<sup>32</sup> ARIAS-SCHEREIBER (1984) p. 20.

<sup>33</sup> VIDAL (1993) p. 42.

*las prestaciones que deben cumplir las partes son ciertas, vale decir, conocidas de antemano*".<sup>34</sup>

Finalmente, conforme a WAYAR *"al igual que la venta, la permuta puede ser concebida como contrato conmutativo o aleatorio"*.<sup>35</sup>

Entonces podemos concluir que, según la doctrina mayoritaria, al igual que el caso de la compraventa, la permuta también sería conmutativa y por excepción aleatoria. Sin embargo, al igual que el caso de la compraventa, consideramos que la definición de conmutativo no debería relacionarse con el conocimiento de los beneficios o pérdidas. Esto debido a que el precio que pactan las partes contratantes es siempre una apreciación absolutamente subjetiva y que, por tanto, aquellas no pueden saber con exactitud y de manera objetiva cuál es el beneficio o la pérdida económica que resultará de dicha transacción. Por ello pensamos que la definición de conmutativo debe referirse al conocimiento de las partes contratantes de la identidad de las prestaciones que intercambian, es decir que las prestaciones sean ciertas (determinadas o determinables), y relacionar lo aleatorio con el desconocimiento de la identidad de las prestaciones, es decir que sean inciertas (indeterminadas). Asimismo, conforme a nuestra postura doctrinaria lo aleatorio no sólo debería relacionarse con la existencia de las prestaciones, sino también con la cuantía y calidad, ya que las partes contratantes al momento de obligarse deben conocer la cuantía y la calidad de los bienes que intercambian, pues en caso contrario estaríamos ante un caso de bienes indeterminados, lo cual motivaría la nulidad de dicho contrato.<sup>36</sup>

### III. ¿PERMUTA O COMPRAVENTA?

A este respecto veamos algunas opiniones encontradas acerca de los que se entiende doctrinariamente por permuta y su asimilación a la compraventa.

#### 1. *La permuta como una especie de compraventa*

Un importante sector doctrinario considera que la permuta es una especie de compraventa. Así, por ejemplo, JOSSEAND considera que *"(...) la permuta ha sido, históricamente, la engendrada de la venta, que no es más que una*

---

<sup>34</sup> CASTILLO (1996) p. 109.

<sup>35</sup> WAYAR (1984) p. 624.

<sup>36</sup> Artículos 1532: *"Pueden venderse los bienes que existen o que puedan existir, siempre que sean determinables o susceptibles de determinación y cuya enajenación no esté prohibida por la ley"*, 1142: *"Los bienes inciertos deben indicarse, cuando menos, por su especie y cantidad"*, y 219: *"Causales de nulidad. El acto jurídico es nulo: 3.- Cuando su objeto es física o jurídicamente imposible o cuando sea indeterminable"*.

*permuta perfeccionada, ejecutada en dos tiempos, mediante la moneda; su importancia práctica quedó considerablemente reducida con la aparición del contrato de venta; (...)*.<sup>37</sup>

BADENES GASSET señala que: *“La permuta es una forma jurídica del cambio directo o de cosa a cosa y el antecedente histórico de la compraventa (...). Al no haber precio en la permuta, no pueden distinguirse en ella las cualidades del comprador y el vendedor (en realidad cada uno de los permutantes ha de ser considerado como vendedor frente al otro)”*.<sup>38</sup>

Explica RODRÍGUEZ VELARDE que: *“Uno de los contratos más antiguos es precisamente la Permuta, considerado en una etapa superior de la civilización en donde las personas realizaban sus actos de comercio intercambiándose bienes, facilitando el trueque de mercancías, utilizando una unidad de medida que posteriormente sería el dinero (...) Bajo esta concepción, se regula el contrato de permuta, mediante el cual, ambas partes son a la vez vendedores y compradores, de dos o más bienes que se intercambian”*.<sup>39</sup>

Al parecer de BEUDANT la venta es, en realidad, un contrato derivado de una variedad de la permuta, siendo ésta, por así decir, el contrato originario o matriz. Finalmente, de acuerdo con Collas la permuta es el género y la compraventa es la especie.<sup>40</sup>

## **2. La permuta como una doble venta**

Otro sector doctrinario considera que la permuta es una doble venta.

Así, por ejemplo, conforme a TROPLONG *“cada una de las partes (en la permuta) reúne las dos condiciones (de comprador y vendedor); y cada una de las cosas cambiadas constituye el precio de la que es dada en contraprestación”*.<sup>41</sup>

Al parecer de PUIG BRUTAU *“la permuta es una compraventa doble con precios compensados”*.<sup>42</sup>

Afirma POTHIER: *“La principal diferencia entre la permuta y la venta es que en el contrato de venta se distingue la cosa y el precio, se distingue entre los*

<sup>37</sup> JOSSEAND (1952) p. 120.

<sup>38</sup> BADENES (2000) p. 148.

<sup>39</sup> RODRÍGUEZ (1998) p. 103.

<sup>40</sup> MERINO (1978) p. 38.

<sup>41</sup> *Ídem.*, p. 37.

<sup>42</sup> PUIG (1956) p. 219.

*contratantes, el comprador y el vendedor. Por el contrario, en el contrato de permuta, cada una de las cosas es a la vez la cosa y el precio, cada uno de los contratantes es a la vez el vendedor y el comprador*".<sup>43</sup>

Finalmente, expone BOISSONADE que: *"Aunque la permuta está siempre ubicada, en las leyes civiles, a continuación de la venta, y que de ella suma casi todas sus reglas, por forma de reenvío, lo que no le da sino una importancia secundaria (...) no es menos antiguo que la venta, si nos remitimos al origen de las sociedades. La venta no es otra cosa que la permuta de una cosa contra moneda de dinero. Pero puede ocurrir que los particulares recurran hoy en día a la permuta verdadera, al trueque directo: puede que una de ellas, deseando adquirir la cosa de la otra, por ejemplo su casa o su terreno, pueda al mismo tiempo, disponer de una cosa que plazca a ésta última; en este caso, es inútil recurrir a la venta, pues sería necesario dos ventas recíprocas: se hace entonces una permuta directa de las cosas"*.<sup>44</sup>

### 3. LA PERMUTA COMO UN CONTRATO AUTÓNOMO

Contrariamente al sector mayoritario de la doctrina, existen quienes defienden el carácter autónomo de la permuta respecto a la compraventa.

A juzgar por BIANCA: *"Como la venta, la permuta entra dentro de la categoría de los contratos de cambio, caracterizándose por una autonomía causal que se funda sobre el diverso significado económico-social que asume el contrato de transmisión (alienazione en el texto italiano) según que ésta venga a causa de la atribución de un precio o por otra transmisión (...) A la autonomía funcional de la permuta corresponde el relieve de la distinta naturaleza jurídica de las prestaciones pecuniarias. La posibilidad de identificar permuta y venta, estimando en aquella como precio una obligación traslativa genérica, debe de todo punto rechazarse sobre la base de la diversidad de encuadramiento y de reglamentación de las prestaciones pecuniarias respecto de las prestaciones traslativas"*.<sup>45</sup>

Finalmente, los MAZEAUD observan que: *"Sin embargo, sería inexacto descubrir en la permuta una variedad, una modalidad de la compraventa. La situación respectiva de los dos contratos se halla marcada por su origen; es la compraventa la que, salida de la permuta, es una variedad, una modalidad de ésta; la compraventa es una permuta transformada por la sustitución del precio en dinero en lugar del objeto de la obligación de una de las partes. De lo anterior resulta,*

---

<sup>43</sup> *Ibidem.*

<sup>44</sup> CASTILLO (1996) p. 105.

<sup>45</sup> MERINO (1978) p. 42.

*en primer término, que la permuta no podría traducirse no en una compraventa, no siquiera en dos compraventas cuyos precios se abonarían por compensación; la permuta de un caballo contra un mulo no puede descomponerse en dos compraventas concomitantes hechas por el mismo precio; precisamente no hay precio alguno. Por el hecho que la compraventa es una modalidad de la permuta, resulta además que las reglas establecidas para la compraventa son las mismas que rigen la permuta, pero aumentadas con las referentes a la modalidad del precio (...). Lógicamente, hubiera sido preferente establecer en primer lugar; las reglas comunes a la permuta y la compraventa; y luego, las reglas particulares de la compraventa, por resultar todas éstas de esa modalidad que es la obligación de una de las partes de abonar una suma de dinero”.*<sup>46</sup>

#### **IV. ALGUNOS PROBLEMAS RESPECTO A LA CLASIFICACIÓN DE LA PERMUTA**

Las diversas interpretaciones del contrato de permuta han dado origen a una serie de categorías y presupuestos que por su particularidad pueden convertirse en importantes problemas tal como veremos a continuación.

##### **1. Permuta simple vs. Permuta estimatoria**

Conforme a un sector de la doctrina jurídica se ha clasificado al contrato en permuta simple y permuta estimatoria.

Acerca del tema ETCHEVERRY comenta: *“En la primera no se determina el precio de ninguna de las cosas intercambiadas. No es forzoso que haya igualdad entre las prestaciones, y no podría invocarse el vicio de lesión, salvo casos de dolo o fraude. Se acerca al supuesto de las donaciones mutuas. En la permuta estimativa, se hace valuación de las cosas permutadas, lo que a veces resulta necesario por razones fiscales. No deja de ser permuta, que en este caso tiene mayor aproximación a la compraventa”.*<sup>47</sup>

Por su parte, BADENES, siguiendo a MANRESA, considera que: *“La permuta es la representación jurídica del cambio directo de cosas por cosas y la compraventa el cambio indirecto de cosas por dinero, esto es, que en estos contratos como elemento esencial y distintivo de la permuta, ha de existir un precio, que no cabe admitir que concurra porque en el contrato se haya hecho una valorización de las cosas permutadas, pues como variedades de la permuta se han de distinguir las que se califican de simples y estimatorias; en las primeras, las cosas se cambian*

<sup>46</sup> MAZEAUD (1959) pp. 352 y 353.

<sup>47</sup> ETCHEVERRY (1981) p. 84.

*sin tener en cuenta su valor, por lo que en nuestro derecho histórico se califican de donaciones recíprocas, lo contrario de lo que sucede en las estimatorias, que no pierden su naturaleza jurídica de permuta aunque intervenga dinero cuando se entrega por título de vueltas o suplemento de valores”.*<sup>48</sup>

Finalmente, advierte WAYAR que habrá que indagar la intención de las partes y el fin económico perseguido: así, en la permuta, cada contratante espera recibir una cosa de valor equivalente a la que entrega por él; en consecuencia, si hay equivalencia en las prestaciones, se estará ante una permuta. En cambio, si los contratantes se dan mutuamente una cosa cada uno, sin tener en cuenta el valor de la cosa, se estará ante una donación mutua y no ante una permuta.<sup>49</sup>

Como puede desprenderse de lo expuesto, según la doctrina jurídica mayoritaria en la permuta simple no se realizaría la valoración de los bienes que se intercambian, lo que sí sucedería en la permuta estimatoria, teniendo ésta una mayor aproximación a la compraventa. Al respecto debemos cuestionar dichas definiciones ya que conforme al análisis económico en todo intercambio de bienes está presente la valoración que realizan las partes contratantes con el fin de maximizar sus beneficios, utilizando un tercer bien como medio de cambio, unidad de valor o cuenta. En el caso de la economía de mercado dicho “tercer bien” es el dinero. Así, entre las funciones del dinero, está la de actuar como medio de cambio, unidad de valor y acumulador de valor.<sup>50</sup> En general, el dinero permite que podamos hacer más eficientes nuestras transacciones.<sup>51</sup> Por tanto, quienes realicen permutas en el contexto de una economía de mercado utilizarán el dinero en cualquiera de sus funciones, tal como sucede en la compraventa.

Tampoco estamos de acuerdo con la asimilación que se ha hecho de la permuta simple con donaciones mutuas, pues su naturaleza es absolutamente distinta, ya que en la permuta, al ser un contrato oneroso, cada uno de los co-permutantes se obliga a ejecutar una prestación principal de dar un bien para recibir otro a cambio. Por el contrario, en la donación, que es un contrato a título gratuito, el donante se obliga a ejecutar una prestación principal de dar un bien sin esperar recibir otro a cambio. Además, no es cierto que en la permuta

---

<sup>48</sup> BADENES (2000) pp. 234 y 235.

<sup>49</sup> WAYAR (1984) p. 625.

<sup>50</sup> El dinero actúa como: 1) medio de cambio, porque se acepta como medio de cambio de bienes y servicios y da a su propietario el poder de comprar bienes y servicios; 2) una unidad de valor, porque se utiliza para comprar el valor de bienes y servicios, es decir como unidad de cuenta; y, 3) un acumulador de valor, porque no debe deteriorarse en el tiempo y su poseedor debe poder retenerlo de un modo indefinido como un medio de cambio. *Vid.* SELDON (1967) p. 198 y STONIER (1973) pp. 369 – 388.

<sup>51</sup> La eficiencia económica se alcanza cuando la sociedad no puede incrementar la cantidad producida de uno de los bienes sin reducir la de otro. *Cfr.* MOCHÓN (1996) p. 14.

estimatoria las partes contratantes busquen un intercambio equivalente, tal como sucedería en la compraventa, pues en ambos contratos las partes contratantes buscan obtener un beneficio patrimonial (ganancia) como consecuencia del intercambio, apreciación que además es absolutamente subjetiva, decimos esto porque la sensación de ganancia o pérdida que para muchos de nosotros parece ser una apreciación objetiva resulta ser una percepción sesgada de la realidad, ya que es evidente que como resultado de una adquisición no todos coincidiremos en que se trató de una transacción favorable, incluso quien creyó ello muy pronto podrá cambiar de opinión.<sup>52</sup>

Sobre el particular, MERINO HERNÁNDEZ advierte que: *“Cuando la compraventa aparece en su sentido moderno (con la moneda ya acuñada, y como signo de valor en el intercambio), surge necesariamente como variante de la permuta, como un derivado de ésta, como algo nacido de las propias entrañas del trueque (...) La esencia y fundamento de la permuta no puede identificarse, en modo alguno, con los de la compraventa. Quien vende, o quien pone a la venta un bien determinado, piensa por encima de todo y fundamentalmente en el valor que en el comercio tiene una cosa, y en el dinero que con su enajenación va a obtener (...). Por el contrario, quien permuta no busca, en general, obtener un determinado precio por la cosa que él ofrece, precio que alguien va a pagarle, no en dinero, sino en otra especie distinta, in natura (...). Quien permuta busca el cambio directo de los objetos en juego mediando en el negocio unos intereses y unas motivaciones que quizá nada tengan que ver con el valor real o valor en venta de las cosas intercambiadas. Es más, el valor que las cosas permutadas tienen para los contratantes suele ser un valor estimado subjetivamente, al margen de los precios que rijan en el mercado para ese tipo de bienes. Y la prueba de ello es que con frecuencia se intercambia en permuta bienes de distinto valor de mercado, o valor en venta, sin proceder en el trueque a ninguna compensación en metálico, aunque ésta, desde luego, pueda existir (...). Al permutante que se propone transmitir su bien concreto no le interesa, normalmente y en absoluto, el valor que éste pueda tener, ni siquiera puede que sea su intención desprenderse de ese bien determinado. Lo que el quiere es solamente obtener ese otro bien concreto que otra persona posee, persona, que por consecuencia de muy*

<sup>52</sup> Por ejemplo, pensemos en el caso de una persona que vende un auto de su propiedad a un precio de USD 10.000, creyendo que obtendrá una ganancia producto del intercambio, pues cree que lo está transfiriendo a un precio por encima del que le pagarían otras tiendas de vehículos, y que, además, para él dicho auto en realidad tan sólo valía USD 6.000. No obstante, a los pocos días se reúne con un viejo amigo coleccionista de autos quien le ofrece pagar por dicho auto la cantidad de USD 60.000 dólares, argumentando que el mencionado vehículo es un modelo discontinuado ideal para su colección. Como puede desprenderse del análisis de este caso, el vendedor ahora pensará que ha perdido en vez de haber ganado, por ello decimos que dicha apreciación es absolutamente subjetiva.

*distintas motivaciones y circunstancias, esta igualmente interesada en ese otro objeto que el primero también posee. De la conjunción de ambas necesidades y de ambos anhelos surge la permuta”.*<sup>53</sup>

Como puede desprenderse del análisis de lo expuesto, el citado autor intenta demostrar que en la permuta existen de por medio intereses y motivaciones que nada tendrían que ver con el *valor real* o *valor en venta* de los bienes intercambiados, y que en todo caso se trataría de un valor estimado subjetivamente al margen de los precios del mercado. A este respecto debemos indicar que es usual encontrar en la doctrina jurídica la tendencia a limitar la autonomía privada de las partes contratantes en función al valor de mercado, como si éste fuera un parámetro real que pueda servir para determinar el valor de los bienes que se intercambian en todas y cada una de las transacciones, incluso se ha llegado a asimilar el valor de mercado con el *valor real*, como si se tratara de un valor objetivo que escapa a los intereses y circunstancias propias de cada negociación contractual, lo que obviamente es contrario a la realidad, ya que es claro que no todos los agentes del mercado realizan intercambios al precio de mercado, siendo lo normal que acuerden precios distintos conforme a la apreciación subjetiva y particular de cada una de las partes contratantes. Como es natural, esto también sucederá en la permuta, por lo que no es cierto entonces que los copermutantes centren su atención exclusivamente en los bienes que intercambian sin importar el valor de los mismos, pues aunque este intercambio no se realice en una economía de mercado, siempre habrá la posibilidad que los copermutantes puedan utilizar un tercer bien a fin de ser utilizado como unidad de valor o cuenta para calcular el beneficio o la pérdida que conforme a su apreciación subjetiva trajo consigo tal transacción. Además, como veremos más adelante con mayor detenimiento, las partes sólo realizarán un intercambio si consideran que obtendrán un beneficio como resultado, que aun siendo subjetivo será el motivo para efectuarlo.

Por otra parte, si bien estamos de acuerdo con la posición doctrinaria que defiende la autonomía de la permuta, no lo estamos en la manera cómo se han diferenciado a estos contratos tomando en cuenta la manera cómo las partes contratantes valoran los bienes que intercambian. De acuerdo a este planteamiento resulta muy difícil distinguir entre una permuta estimatoria, donde las partes valoran subjetivamente los bienes que intercambian, y una compraventa, donde supuestamente los bienes se valoran objetivamente, como en el supuesto del *precio mixto* que ha sido consagrado en el artículo 1531 del Código Civil peruano.

---

<sup>53</sup> MERINO (1978) pp. 39 y 40.



Tal vez ésta sea una de las razones del por qué el sector jurídico mayoritario ha procedido a asimilar la permuta a una doble venta con precios compensados y que, en el caso del *precio mixto*, haya primado el criterio objetivo, es decir se haya diferenciado a los contratos de compraventa y permuta según el mayor valor del dinero o del bien, respectivamente, tal como veremos más adelante. Ante tales contradicciones se hace evidente el alejamiento de la doctrina jurídica de la comprensión de la teoría del valor y las notorias confusiones que han ocurrido en su aplicación a los contratos de compraventa y permuta.

Nosotros pensamos que la permuta es un contrato que ha sido incomprendido durante cientos de años, lo que ha provocado sea definido de distintas maneras. La permuta tiene una serie de variantes que han sido poco estudiadas, lo que ha ocasionado sean mal interpretadas por muchos juristas obviando características importantes que las distinguen entre sí.

## **2. Interpretación conforme a la intención de las partes**

Con relación a la calificación del contrato en referencia a la intención de las partes, Merino Hernández manifiesta que: “(...) *para calificar un determinado contrato de compraventa o de permuta, en puridad de criterios habría que atender primordialmente a la real intención de las partes, al ánimo serio que les ha movido a realizar la transacción. Si éste ha sido esencialmente la obtención de una determinada cantidad en metálico, lo cual suele ir unido a la intención de lograr un concreto lucro proveniente de la plusvalía del objeto transmitido o a transmitir, parece entonces debería calificarse el contrato, sin duda alguna, como compraventa. Por el contrario, si esta intención crematística no existe, o existe pero con un carácter podríamos llamar secundario; si lo que realmente hay es una clara voluntad de acomodar dos anhelos adquisitivos de dos cosas concretas y determinadas, cuyos propietarios se ponen en relación, lo que de ello resulta, también a las claras, es un contrato de permuta (...)*”.<sup>54</sup>

RIPERT, por su parte, expone que en el caso de la permuta con compensación es raro que las cosas permutadas tengan un mismo valor, por lo que es necesario recurrir a la compensación, la misma que consiste en una suma de dinero que pagará el copermutante que recibe el bien más importante. En principio esto no altera la naturaleza de este contrato. No obstante si la compensación es tan importante que la suma de dinero puede ser considerada como el objeto principal de la obligación de una de las partes, el contrato deberá ser tratado como una venta mal calificada y la prestación de la cosa en especie dada por el deudor de la compensación no sería más que una dación en pago por una parte del

<sup>54</sup> Diario *El Peruano*, diciembre de 1989, pp. 4 y 5, *Exposición de Motivos del Código Civil*.

precio. Es decir, se aplica a priori la calificación objetiva de las prestaciones, sin importar la intención de las partes contratantes.<sup>55</sup>

Como puede deducirse las opiniones citadas hacen referencia al caso del *precio mixto* previsto en el artículo 1531 de nuestro Código Civil, donde conforme a la interpretación tradicional del primer párrafo, estamos frente a un caso particular de transmisión de bienes, en que la posibilidad de elegir entre un contrato de permuta o de compraventa dependerá en primera instancia de la manifiesta intención de las partes, al margen de la denominación que le hayan dado al negocio; es decir, la configuración del contrato debe ser de tal manera que no exista duda acerca del tipo contractual que ellas han elegido pues, de lo contrario, la calificación que ellas le otorguen no tendrá mayor significado ni trascendencia jurídica que la de un simple título.

Respecto al segundo párrafo del mismo artículo: *“Si no consta la voluntad de las partes, el contrato será de permuta cuando el valor del bien es igual o excede al del dinero; y de compraventa, si es menor; es decir, como lo expresamos en un inicio, si la determinación del tipo contractual no es clara, la doctrina tradicional considera que, ya sea porque las partes creyeron hacer un contrato de compraventa y le pusieron el título de ‘compraventa’ pero, por el contenido del contrato y de su intención manifiesta, se deduce que en realidad se trata de un contrato de permuta, entonces en aplicación, de manera supletoria, de este segundo párrafo se determinará de la siguiente manera: si el valor del bien resulta equivalente al valor de la prestación dineraria, el valor es de permuta; si el valor del bien es mayor al de la prestación en dinero, el contrato es también de permuta, y si el valor del bien resulta menor al de las prestaciones en dinero, el contrato es de compraventa”*.

Como hemos visto, en opinión de algunos autores el *precio mixto* sería aplicable a la permuta estimatoria y a la compraventa, donde se utiliza el dinero como medio de cambio, unidad de valor o cuenta. Esta forma de unir dos contratos que por su naturaleza parecieran ser distintos, obedece, entre otras razones, a la interpretación que se ha hecho acerca del precio. Muchos estudiosos del derecho al tratar de definir el precio inmediatamente lo relacionan con el dinero, por tanto su origen sería el mismo. Esto que aparentemente resulta muy entendible para muchos de nosotros que vivimos en una sociedad con una economía de mercado, no lo sería tanto en las sociedades de la antigüedad, donde si bien es cierto existía el precio, esto no necesariamente implicaba la utilización del dinero.

---

<sup>55</sup> RIPERT (1971) p. 183.

En Roma, al tener en sus inicios una economía eminentemente agrícola, centrada en el *domus*, que constituía una comunidad de vida y de trabajo del grupo familiar encabezado por el paterfamilias, surge el mercado de animales agrícolas, entre los cuales destacaban el ganado ovino y el bovino, que permitían un intercambio y una renovación constante de los animales, los mismos que eran utilizados en las labores agrícolas; estos constituían la pecunia; asimismo se utilizaba el metal informe, llamado *aes rude*, *aes signatum*. En ambos casos eran bienes susceptibles de intercambio y préstamo, adecuados para constituir unidades de medida y de valor económico. La pecunia comienza así a adquirir su sentido de dinero que dará lugar a la economía monetaria y a la obligación pecuniaria.<sup>56</sup>

Algunos estudiosos del Derecho como WAYAR, LAFAILLE, BONNECASSE, MAZEAUD, GASCA, COLÍN Y CAPITANT, BARANDIARÁN relacionan el precio inmediatamente con el dinero. Pero otros como REZZÓNICO, RUBINO, SÁNCHEZ, en algunos casos, lo relacionan con el valor pecuniario, definición que por cierto se acercaría más a su verdadero significado.<sup>57</sup>

No obstante, cabe aclarar que el *dinero* es, simplemente, una de las formas que el hombre ha inventado para reducir los costos de transacción para hacer más rápidas y eficientes sus transferencias pues, como vimos, en la antigüedad el uso de bienes como medio de pago, poco a poco, fue resultando menos adecuado. Así, la permuta, que sirvió como medio de intercambio, en su real sentido, fue desapareciendo. La valorización absolutamente subjetiva que las partes hacían de sus prestaciones en el contrato de permuta tuvo que dejar paso a su sucesora: la compraventa. El precio, entonces, no es igual al dinero. El dinero es tan sólo una de las formas como se ve representado, el cual es visto como uno de los medios más útiles para minimizar los costos de transacción y maximizar los beneficios que provienen del intercambio de bienes.<sup>58</sup>

A este respecto resulta fundamental comprender la distinción entre valor de uso y valor de cambio para establecer la manera cómo se llegan a establecer los precios. Este problema fue planteado por primera vez por el padre de

<sup>56</sup> FERNÁNDEZ (1993) pp. 49 y 50.

<sup>57</sup> Vid. WAYAR (1984) pp. 248 y 249, LAFAILLE (1928) p. 64, BONNECASSE (1945) p. 529, MAZEAUD (1959) p. 138, BADENES (2000) pp. 153 y 188, LEÓN BARANDIARÁN (1965) p. 16, REZZÓNICO (1967) p. 153, SÁNCHEZ (1899) p. 557.

<sup>58</sup> Al respecto precisaremos que el dinero es una creación abstracta y artificial que el hombre ha encontrado para que le sirva como unidad de medida en el intercambio de las cosas, como unidad de valor a lo que todo se reduce. Ahora bien, la moneda será, entonces, el sustrato material y corpóreo de ese concepto abstracto que es el dinero; la moneda es la apariencia, el dinero es la realidad sustancial; el valor de la moneda está dado por lo que representa. Cfr. FERNÁNDEZ (1993) p. 49.

la economía, Adam Smith, a través de *“la paradoja del agua y el diamante”*. Dicho economista indicaba que nada es más útil que el agua, pero que con ella difícilmente podría comprarse algo, o muy pocas cosas podrían intercambiarse con ella. Por el contrario, un diamante con dificultad posee un valor de uso, pero frecuentemente puede intercambiarse con él una gran cantidad de bienes. Los teóricos clásicos no pudieron resolver este dilema porque pensaban en términos de la utilidad total que el agua y los diamantes proporcionaban a los consumidores y no comprendían la importancia de la utilidad marginal. Los economistas marginalistas, en cambio, propusieron que no es la utilidad total de un bien la que ayuda a averiguar su valor de cambio sino la utilidad de la última unidad consumida. Así, por ejemplo, el agua es ciertamente útil, necesaria para la vida, pero como es relativamente abundante, el consumo de un vaso más ira disminuyendo hasta tener un valor relativamente bajo. Los marginalistas redefinieron el concepto de valor de uso sustituyendo la idea de la utilidad total por la idea de utilidad marginal o adicional es decir, la utilidad de una unidad adicional de un bien.<sup>59</sup>

El intercambio es una actividad económica dirigida a obtener el máximo beneficio con los medios disponibles y se debe, simplemente, a la existencia de diferencias en las valuaciones subjetivas que de los mismos bienes hacen los individuos. El intercambio solo podrá tener lugar cuando sea ventajoso para las dos partes, cuando cada cual obtenga subjetivamente más de lo que da. Así, por ejemplo: Si *A* da a una unidad de *X* mayor valor que a una de *Y*, y *B* da a una unidad de *Y* mayor valor que a una de *X*, entonces será posible el intercambio. Por ello, el primer intercambio de una porción de *X* por una porción de *Y* es muy ventajoso para ambas partes. El segundo intercambio ya lo será menos, puesto que ambas partes le atribuirán un menor valor a lo que reciben y algo más a lo que dan. La relación entre los valores subjetivos de las mercancías para cada individuo se modificará hasta que sea igual para ambos. En este punto cesará el intercambio puesto que no habrá incentivo para continuarlo.<sup>60</sup>

El precio, entonces, revela las valorizaciones subjetivas de las partes contratantes. Si alguien pagó un precio por algo es porque lo valoriza en más de

---

<sup>59</sup> Que tiene entre sus más importantes representantes a los marginalistas: GOSSEN, JEVONS, MENGER y WALRAS.

<sup>60</sup> A este respecto cabe precisar que Adam Smith había exhumado de la literatura anterior la vieja paradoja del diamante-agua: los diamantes tienen un precio elevado pero son de poca utilidad; en tanto que el agua tiene un precio bajo, pero tiene una gran utilidad. Los teóricos clásicos no pudieron resolver esta paradoja porque pensaban en términos de la utilidad total que el agua y los diamantes proporcionaban a los consumidores y no comprendían la importancia de la utilidad marginal. *Cfr.* ROLL (1942) p. 357.

lo que pagó y si alguien estuvo dispuesto a venderlo es porque lo valoriza en menos del precio pactado.

En un mercado imaginario, por ejemplo, donde existen tres compradores que desean una misma silla de distinta manera. *C1* la valora en \$10, *C2* en \$15 y *C3* en \$20; y el vendedor *V1* la valora en \$15. Conforme a las reglas de la economía de mercado, *V1* no transferiría su silla a favor de *C1*, pues perdería \$5, tampoco lo haría a favor de *C2*, ya que *V1* valora su bien en \$15 y le daría lo mismo tener la silla o \$15, por lo que si se le ofrece esa suma, al no obtener ninguna ganancia, no incurriría en la molestia de efectuar el cambio. Sólo si el precio es superior a \$15 hay un vendedor y un comprador. En nuestro ejemplo, la única posibilidad que resulta beneficiosa para *V1* es la que le ofrece *C3*, por lo que el precio se fijará en algún punto entre el límite superior marcado por el comprador efectivo (*C3*) y el límite inferior marcado por el vendedor efectivo (*V1*).<sup>61</sup>

De esta manera, podemos explicar la razón por la cual un mismo bien puede llegar a tener distintos precios o valores de intercambio, sin que ello signifique negar su valor de uso. Las personas son las que determinan el precio de cada una de sus transacciones de manera absolutamente subjetiva. Al respecto debemos recordar que según el principio del costo-beneficio, cada persona buscará realizar una actividad si y sólo si los beneficios que espera son superiores a sus sacrificios; no obstante, dichos beneficios tenderán a ser decrecientes a medida que se obtenga una unidad más de la misma cosa.<sup>62</sup> Asimismo, en cuanto al principio del costo de oportunidad, que consiste en optar por una alternativa sacrificando varias opciones, nuestro costo de oportunidad viene a estar dado por la mejor de las opciones que dejamos de lado por obtener lo que buscamos.<sup>63</sup>

<sup>61</sup> BENEGAS (1978) pp. 21 – 112.

<sup>62</sup> Así por ejemplo, en el caso de que estemos sentados cómodamente escuchando un disco antiguo cuando nos damos cuenta de que las canciones que vienen no son de nuestro agrado, es en ese momento en que decidiremos entre levantarnos y saltar esas canciones o quedarnos quietos. El beneficio será evitar esas canciones que no nos gustan y el costo será la molestia de levantarnos de la silla. Si estamos cómodos y la música no es muy molesta probablemente no nos levantemos, pero si es muy molesta seguramente sí lo haremos. Según los economistas aún en decisiones muy sencillas como éstas es posible expresar los costos y beneficios relevantes en términos monetarios. Entonces, si consideráramos el costo de levantarnos de la silla, encontraríamos que si a una persona de clase media le ofrecen un céntimo de sol por levantarse probablemente no lo aceptaría, pero si le ofrecen cien soles seguramente lo haría de inmediato. Aunque, evidentemente, habrá un precio mínimo por el cual estaríamos dispuestos a levantarnos de la silla. *Cfr.* FRANK (1992) pp. 5 y 6.

<sup>63</sup> Así, por ejemplo, si una persona nos pregunta cuánto cuesta ir al cine, no podríamos darle una respuesta completa, pues en primer lugar, el coste no es tanto la *x* cantidad de dinero que tenemos que pagar por la entrada al cine, sino las otras cosas que podríamos comprar con dicha cantidad. Por otra parte nuestro tiempo es un recurso escaso que debe figurar

Sobre el particular, cabe resaltar que la racionalidad de los agentes que interactúan en el mercado constituye un problema fundamental de la teoría económica. No existe un modelo de racionalidad aplicable a todas las personas, cada cual actúa de acuerdo a distintas motivaciones que escapan a una regla general. No es posible, entonces, establecer un criterio objetivo para determinar quién es irracional o racional a la hora de tomar decisiones económicas, pues la mayor parte de las veces, por las deficiencias del mercado, como es la falta de información, decidimos de manera intuitiva.<sup>64</sup>

Contrariamente a ello, al parecer nuestro codificador considera que la valorización subjetiva que realizan las potenciales partes de un contrato sobre sus prestaciones debe convertirse en objetiva al ser revalorada por el ordenamiento en función al *interés económico-social*, utilizando supuestamente las reglas de mercado. Lo que no resultaría ser lo más adecuado teniendo en cuenta que el llamado *precio de mercado* es un precio más al que algunos compran y al que algunos venden que no implica un valor óptimo ni eficiente que pueda representar el parámetro ideal que el ordenamiento busca para regir nuestros intereses al momento de interactuar en el mercado de bienes y servicios.

### 3. *El problema con la lesión*

La interpretación de la doctrinaria mayoritaria acerca de lo que se entiende por permuta ha traído también como consecuencia una interpretación distinta respecto de la *lesión*.

Así entiende DEGNI, quien analizando las características de la permuta dice: "*Puede suceder que la contraprestación este constituida por una cantidad*

---

en dicho cálculo. Tanto el dinero como el tiempo representan oportunidades perdidas por ir al cine o lo que los economistas denominan *coste de oportunidad*. Destinar un recurso a un fin significa no poder destinarlo a otro, por lo tanto, cuando pensamos destinar un recurso cualquiera a un fin, debemos considerar el siguiente mejor uso que hubiéramos podido darle. Este siguiente mejor uso es la medida formal del costo de oportunidad. Cfr. PINDYCK y RUBINFELD (1999) p. 56.

<sup>64</sup> Así, por ejemplo, Herbert SIMON fue el primero en decir que los seres humanos son incapaces de comportarse como los seres racionales que describen los modelos convencionales de la elección racional. Como pionero de la inteligencia artificial llega a esta conclusión justamente cuando trataba de enseñar a una computadora a razonar un problema. SIMON descubre que cuando nos encontramos ante un enigma raras veces llegamos a una solución clara y lineal, más bien buscamos de una manera casual hechos e información potencialmente relevantes y normalmente desistimos cuando logramos un umbral que supuestamente resuelve el problema, por lo que las conclusiones generalmente son incoherentes e incluso incorrectas. Pese a ello, las soluciones a las que arribamos nos son útiles aunque imperfectas. En palabras de SIMON, somos "satisfechos", no maximizadores. Cfr. FERNÁNDEZ-BACA (2000) pp. 259 y 260.

*de dinero y por una cosa mueble o inmueble. ¿Se tendrá de venta o permuta? La cuestión no es de importancia teórica, sino práctica, porque de la diversa definición del contrato derivan consecuencias prácticas muy relevantes, entre las cuales basta recordar la lesión ultra dimidium, la cual es aplicable a la venta mobiliaria, pero no a la permuta entre los inmuebles, porque los copermutantes tuvieron en consideración las cosas, no su valor”.*<sup>65</sup>

Igualmente DE RUGGIERO, pese a equiparar la permuta a la compraventa señala que: *“La inaplicabilidad de la rescisión por lesión a este contrato resulta clara si se tiene en cuenta que en la permuta no hay una cosa estimada en un cierto precio y sí dos cosas que aunque tengan económicamente un valor distinto son consideradas subjetivamente por las partes como equivalentes”.*<sup>66</sup>

Como puede desprenderse del análisis de las opiniones doctrinarias expuestas tendríamos que la *lesión* no existe en la permuta simple, pues las partes no toman en cuenta el valor de los bienes que intercambian, no siendo claro si en la permuta estimatoria existiría la *lesión*, pues en palabras de dichos autores al tratarse de una valoración subjetiva debería haber una equivalencia entre los bienes que se intercambian siendo esta apreciación de manera absolutamente subjetiva, quedando descartada así la *lesión*. La otra posibilidad es que se haya utilizado el dinero como unidad de valor o cuenta o incluso como medio de cambio, como el *precio mixto*, resultando el tratamiento de la *lesión*, que se presenta en la compraventa, más cercado al caso de la permuta estimatoria.

Si bien estas conclusiones resultan muy interesantes para el debate doctrinario, por nuestra parte consideramos que tanto en la compraventa como en la permuta no debe aplicarse la *lesión*, ya que uno de los requisitos de ésta es la desproporción entre las prestaciones que se intercambian, lo que tiene como punto de referencia el llamado *precio justo* que no es otra cosa que un valor supuestamente objetivo que debe servir de parámetro para establecer el valor de los bienes que se intercambian, el cual generalmente es relacionado con el precio de mercado, lo que en nuestra opinión es contrario a los avances que se han experimentado en el estudio de la teoría del valor, ya que imponer como parámetro el precio de mercado a todas las transacciones comerciales lo convertiría en un *precio injusto*, además no hay nada más justo que el precio que han acordado las partes contratantes ejerciendo libremente su autonomía privada dentro de las reglas del mercado.<sup>67</sup>

<sup>65</sup> DEGNI (1957) p. 150.

<sup>66</sup> DE RUGGIERO (1944) p. 353.

<sup>67</sup> Al respecto, BULLARD (1990) p. 231, comenta: *“Pero no es cierto que el valor de las cosas sea el precio de mercado. Ello equivale a decir que todos quieren de presidente a Alejandro Toledo porque ganó una elección. La elección del Presidente es sólo el resultado de la*

#### 4. *Problema del trueque directo e indirecto*

Otra clasificación que amerita interés es la de considerar la permuta como directa y como indirecta: a) *Trueque directo*: El cual consiste en el intercambio directo de mercancías que son utilizadas para el consumo directo, en el cual no existe un medio de cambio, y b) *Trueque indirecto*: El cual consiste en el intercambio de mercancías donde una de ellas es utilizada como medio de cambio.

A fin de entender los problemas que presenta esta clasificación pasaremos a exponer algunos ejemplos acerca de las permutas o trueques que al realizarse en distintos contextos complican su categorización.

Así, por ejemplo, si hiciéramos un intercambio de bienes en una economía de mercado, donde se utiliza el dinero como medio de intercambio y como unidad de valor o cuenta, entonces las partes contratantes seguramente valorarían los bienes que intercambian utilizando el dinero como unidad de valor o cuenta.

Si por el contrario hiciéramos el mismo intercambio en una economía de subsistencia donde no se utiliza el dinero como medio de cambio ni como unidad de valor o cuenta, entonces sucedería que las partes contratantes seguramente no tendrían ningún medio de cambio que les serviría como unidad de valor o cuenta para valorar los bienes que intercambian, por lo que se dejarán guiar por su simple percepción.

En este ejemplo podemos observar que un mismo intercambio directo de bienes, es decir un trueque directo, en distintos contextos hará variar nuestra percepción de si estamos ante un contrato de compraventa o de permuta.

---

*agregación de preferencias a través del sistema electoral, pero está lejos de reflejar cómo valorizamos cada uno de los peruanos al Presidente electo. El precio de mercado es sólo un precio derivado de la agregación de las preferencias, a través de la interacción de oferta y demanda, de un grupo de personas dispuestas a pagar con las de otro grupo de personas dispuestas a vender. Pero cada una de esas personas tienen valorizaciones distintas y la agregación de preferencias no necesariamente es idéntica a lo que cada uno de los integrantes de ese mercado valora.*

*Si los valores fueran objetivos no habría intercambio porque todo valdría igual para todos. Al precio de mercado miles no venden bienes y miles no los compran. Al precio de mercado solo un grupo de consumidores adquiere un bien y muchos lo dejan de lado. Para un analfabeto un libro no vale nada, el precio de mercado le es irrelevante. Para un amante de Mozart un disco puede valer mucho más que los quince dólares que cuesta en el mercado. Para una persona que necesita una válvula para una operación del corazón de la que depende su vida su valor puede ser igual al que asigna a su vida misma y, para quien goza de perfecta salud, su valor es menor que el que asigna a una entrada al cine. Y ello porque las valorizaciones individuales no coinciden necesariamente con el precio de mercado. Es más, casi nunca lo hacen”.*



Justamente, bajo la concepción jurídica de quienes consideran que la permuta es un intercambio de un bien por otro bien, no habría duda de que estamos ante un contrato de permuta en ambos casos.

En ese orden de ideas, la concepción doctrinaria de quienes defienden el criterio objetivo para determinar la calificación del contrato en el caso del *precio mixto* no podría ser aplicada en el primer caso de nuestro ejemplo, pues es evidente que las partes contratantes que realizan un trueque directo en el contexto de una economía de subsistencia, no utilizarían el dinero como medio de cambio ni como unidad de valor o cuenta.

Pero el mundo económico es mucho más complejo que esta división entre economía de mercado y de subsistencia<sup>68</sup>, pues la realidad presenta una serie de matices que hará más complicada esta identificación. Esta complejidad ocurrirá no sólo en los casos de trueques directos sino con mayor intensidad cuando se realicen trueques indirectos.

En este punto, consideramos pertinente ubicarnos en un contexto económico donde se realizan trueques indirectos utilizando diversos bienes distintos al dinero como medios de cambio.

Así, por ejemplo, imaginemos el caso de un productor de *pimienta* del pueblo *Moderno* donde se utiliza el *dinero* como medio de cambio, que llega al pueblo *Tradicional* donde se utiliza la *sal* como medio de cambio. Él se propone intercambiar una cantidad de su producto por una cantidad de maíz. Cuando finalmente encuentra al productor de *maíz* del pueblo *Tradicional*, éste accede a efectuar dicho intercambio pero con la condición que, además de recibir una cantidad de la *pimienta* que le ofrece el productor del pueblo *Moderno*, obtenga también una cantidad de *dinero* que posteriormente utilizará para adquirir algunos productos que se cultivan en el pueblo *Moderno*, donde sólo se acepta el dinero como medio de cambio. Finalmente, el deseado intercambio se realiza en estos términos: el productor del pueblo *Tradicional* recibe una cantidad de *pimienta* y una cantidad de *dinero*, y el productor del pueblo *Moderno* recibe una cantidad de *maíz*.

Ahora, si quisiéramos complicar aún más nuestro ejemplo, podríamos imaginar que el poblador del pueblo *Tradicional* se anima también a viajar al pueblo *Mundano* donde se utilizan las *perlas* como medio de cambio. De esta manera, luego de efectuar muchos intercambios y obtener la mayoría de los productos que necesitaba para su familia, le quedan una cuantas *perlas* que había obtenido para

<sup>68</sup> Vid. HEILBRONER y MILBERG (1999).

dichos intercambios. Él se dispone a efectuar el último intercambio, pues desea obtener una cantidad de *manzanas* que su esposa le ha encargado con mucha insistencia. Entonces, cuando por fin encuentra al productor de *manzanas* del pueblo *Mundano*, el poblador del pueblo *Tradicional* le ofrece a cambio de sus *manzanas* las últimas *perlas* que le quedaban y el resto de *maíz* que había traído para intercambiar. Con mucha suerte el productor del pueblo *Mundano* accede a este ofrecimiento, pues en ese momento necesitaba una cantidad de *maíz* para su cocina y las *perlas* que recibiría le servirían luego para obtener los productos que le faltaban. Entonces, al final, el productor del pueblo *Tradicional* recibe la cantidad de *manzanas* que necesitaba, y el productor del pueblo *Mundano* la cantidad de *maíz* que requería junto con las *perlas* que luego utilizaría como medio de cambio para obtener los productos que le faltaban.

En el primer caso de nuestro ejemplo, donde el productor del pueblo *Tradicional* recibe una cantidad de *pimienta* y una cantidad de *dinero*, y el productor del pueblo *Moderno* recibe una cantidad de *maíz*, algunos podrían decir que estamos frente a un caso de *precio mixto*, sin embargo, no estaríamos considerando el contexto en el cual se realiza dicha transacción, pues si recordamos que el lugar donde se efectúa dicho intercambio es en el pueblo *Tradicional*, donde el medio de cambio utilizado es la *sal* y no el *dinero*, entonces tenemos que el dinero en ningún momento fue utilizado ni como medio de cambio ni como unidad de valor o cuenta, tal como sucedería en el caso de la compraventa, o como una unidad de valor o cuenta, en el caso de una permuta, tal como han sido definidos dichos contratos por la doctrina jurídica mayoritaria y nuestro Codificador.

En el segundo caso de nuestro ejemplo se realiza un intercambio entre el productor del pueblo *Tradicional*, que recibe una cantidad de *manzanas*, y el productor del pueblo *Mundano*, que recibe una cantidad de *maíz* además de otro tanto de *perlas* que en dicho lugar son utilizadas como medio de cambio. Entonces, de acuerdo a la manera como ha definición el contrato de permuta por la doctrina jurídica mayoritaria y nuestro Codificador, este sería un contrato de permuta sin duda alguna. Sin embargo, resultaría prácticamente imposible saber cuál fue el valor en *dinero* al que intercambiaron dichos productos, pues el dinero en ningún momento fue utilizado como medio de cambio ni como unidad de valor o cuenta, ya que en el pueblo *Mundano*, donde se realizó el intercambio, fueron las *perlas* las que desempeñaron dichas funciones.

Y así, podríamos seguir complicando e imaginándonos muchos casos más en que se hace evidente el alejamiento de la doctrina jurídica del estudio de la teoría del valor y su íntima relación con los contratos de compraventa y permuta.

Finalmente, del análisis de algunos de los problemas expuestos en este trabajo en relación al contrato de permuta se hace necesario replantearnos la manera cómo queremos hacer frente a una realidad económico-social mucho más compleja que la propuesta por la doctrina mayoritaria y nuestro Codificador, pues como consecuencia de su estudio hemos podido comprobar lo poco que sabemos y lo mucho que nos falta por aprender, revelando la importancia y pertinencia de adoptar las medidas necesarias que busquen clarificar las diversas interpretaciones doctrinarias sobre el tema. En ese orden de ideas, es necesario decidarnos por las reformas pertinentes al actual sistema jurídico que, como el caso de la compraventa y la permuta, deberían buscar un nuevo enfoque más acorde a la realidad sin desconocer los importantes avances de las demás ciencias sociales que resultan fundamentales en esta tarea integradora y como visión para el futuro.

## CONCLUSIONES

Restaría, pues, emitir nuestra reflexión acerca de la exposición realizada, concluyendo lo siguiente:

a) Siguiendo el criterio de la doctrina jurídica tradicional mayoritaria, los bienes que las partes contratantes se obligan a transferirse en el contrato de permuta son los mismos que pueden transferirse en el contrato de compraventa.

b) Conforme a la definición del contrato de compraventa en el artículo 1529, sin mucha dificultad podríamos deducir que nuestro Codificador ha optado por el Sistema de la Unidad del Contrato en la modalidad de Yuxtaposición de los Principios de la Unidad y la Tradición (título y modo). La compraventa en nuestro sistema no transfiere, sino que obliga a transferir, crea una obligación de entregar una suma de dinero de parte del comprador y de entregar el bien de parte del vendedor, es decir no produce efectos reales, simplemente crea la obligación de transferir, pero no transfiere.

c) Si bien esta interpretación se ajustaría a lo prescrito en el artículo 947, donde se establece claramente que el modo de efectuar la transferencia, en el caso de los bienes muebles, es a través de la *traditio*. Sin embargo, esto no parece haber ocurrido en el caso artículo 949, en el caso de los bienes inmuebles, donde el modo de efectuar su transferencia operaría por el sólo consentimiento, por lo que se dice se habría optado por el Sistema de la Unidad del Contrato en la modalidad del Principio Contractual Puro.

d) La permuta, conforme a la doctrina tradicional mayoritaria, es bilateral, pues implicaba que ambas partes están mutuamente obligadas, pero esta definición ha sido mejorada y se plantea que es un contrato bilateral, porque se

perfecciona con el acuerdo de voluntades de ambas partes, y es de prestaciones recíprocas, porque cada parte debe ejecutar una prestación principal para satisfacer sus intereses mutuamente. Sin embargo es un tema amplio de discutir pero que no está directamente relacionado con el objetivo central de este trabajo.

e) Según la doctrina mayoritaria, al igual que el caso de la compraventa, la permuta también sería conmutativa y por excepción aleatoria. Sin embargo, al igual que el caso de la compraventa, consideramos que la definición de conmutativo no debería relacionarse con el conocimiento de los beneficios o pérdidas. Esto debido a que el precio que pactan las partes contratantes es siempre una apreciación absolutamente subjetiva y que, por tanto, aquellas no pueden saber con exactitud y de manera objetiva cuál es el beneficio o la pérdida económica que resultará de dicha transacción.

f) Por ello pensamos que la definición de conmutativo debe referirse al conocimiento de las partes contratantes de la identidad de las prestaciones que intercambian, es decir que las prestaciones sean ciertas (determinadas o determinables), y relacionar lo aleatorio con el desconocimiento de la identidad de las prestaciones, es decir que sean inciertas (indeterminadas). Asimismo, conforme a nuestra postura doctrinaria lo aleatorio no sólo debería relacionarse con la existencia de las prestaciones, sino también con la cuantía y calidad, ya que las partes contratantes al momento de obligarse deben conocer la cuantía y la calidad de los bienes que intercambian, pues en caso contrario estaríamos ante un caso de bienes indeterminados, lo cual motivaría la nulidad de dicho contrato.

g) Como el caso de la compraventa, la permuta es onerosa, porque cada copermutante se obliga a ejecutar una prestación principal de dar un bien con la intención de recibir otro cambio.

h) La doctrina jurídica mayoritaria considera que el precio de los bienes que se intercambian a través del contrato de compraventa tienen un valor objetivo. Sin embargo, hemos analizado que en la doctrina económica la teoría objetiva del valor ha sido superada por la teoría subjetiva del valor, siendo el precio el resultado de una apreciación absolutamente subjetiva de las partes contratantes al momento de establecer el valor de los bienes que intercambian utilizando el dinero como medio de cambio. El precio revela las valorizaciones subjetivas de las partes contratantes. Si alguien pagó un precio por algo es porque lo valoriza en más de lo que pagó y si alguien estuvo dispuesto a venderlo es porque lo valoriza en menos del precio pactado.

i) El *dinero* es, simplemente, una de las formas que el hombre ha inventado para reducir los costos de transacción para hacer más rápidas y eficientes sus

transferencias pues, como vimos, en la antigüedad el uso de bienes como medio de pago, poco a poco, fue resultando menos adecuado. Así, la permuta, que sirvió como medio de intercambio, en su real sentido, fue desapareciendo. La valorización absolutamente subjetiva que las partes hacían de sus prestaciones en el contrato de permuta tuvo que dejar paso a su sucesora: la compraventa. El precio, entonces, no es igual al dinero. El dinero es tan sólo una de las formas como se ve representado, el cual es visto como uno de los medios más útiles para minimizar los costos de transacción y maximizar los beneficios que provienen del intercambio de bienes.

j) Según la doctrina tradicional, en la permuta existen de por medio intereses y motivaciones que nada tendrían que ver con el *valor real* o *valor en venta* de los bienes intercambiados, y que en todo caso se trataría de un valor estimado subjetivamente al margen de los precios del mercado. A este respecto debemos indicar que es usual encontrar en la doctrina jurídica la tendencia a limitar la autonomía privada de las partes contratantes en función al valor de mercado, como si éste fuera un parámetro real que pueda servir para determinar el valor de los bienes que se intercambian en todas y cada una de las transacciones, incluso se ha llegado a asimilar el valor de mercado con el *valor real*, como si se tratara de un valor objetivo que escapa a los intereses y circunstancias propias de cada negociación contractual, lo que obviamente es contrario a la realidad, ya que es claro que no todos los agentes del mercado realizan intercambios al precio de mercado, siendo lo normal que acuerden precios distintos conforme a la apreciación subjetiva y particular de cada una de las partes contratantes.

k) No es cierto que en la permuta los copermutantes centren su atención exclusivamente en los bienes que intercambian sin importar el valor de los mismos, pues aunque este intercambio no se realice en una economía de mercado, siempre habrá la posibilidad que los copermutantes puedan utilizar un tercer bien a fin de ser utilizado como unidad de valor o cuenta para calcular el beneficio o la pérdida que conforme a su apreciación subjetiva trajo consigo tal transacción, las partes sólo realizarán un intercambio si consideran que obtendrán un beneficio como resultado, que aun siendo subjetivo será el motivo para efectuarlo.

l) Si bien estamos de acuerdo con la posición doctrinaria que defiende la autonomía de la permuta, no lo estamos en la manera cómo se han diferenciado a estos contratos tomando en cuenta la manera cómo las partes contratantes valoran los bienes que intercambian. De acuerdo a este planteamiento resulta muy difícil distinguir entre una permuta estimatoria, donde las partes valoran subjetivamente los bienes que intercambian, y una compraventa, donde supuestamente los bienes se valoran objetivamente.

m) Tal vez ésta sea una de las razones del por qué el sector jurídico mayoritario ha procedido a asimilar la permuta a una doble venta con precios compensados y que, en el caso del *precio mixto*, haya primado el criterio objetivo, es decir se haya diferenciado a los contratos de compraventa y permuta según el mayor valor del dinero o del bien, respectivamente, tal como veremos más adelante. Ante tales contradicciones se hace evidente el alejamiento de la doctrina jurídica de la comprensión de la teoría del valor y las notorias confusiones que han ocurrido en su aplicación a los contratos de compraventa y permuta.

n) Como puede desprenderse del análisis de la doctrina jurídica especializada tendríamos que la *lesión* no existe en la permuta simple, pues las partes no toman en cuenta el valor de los bienes que intercambian, no siendo claro si en la permuta estimatoria existiría la *lesión*, pues en palabras de sus defensores al tratarse de una valoración subjetiva debería haber una equivalencia entre los bienes que se intercambian, siendo esta apreciación de manera absolutamente subjetiva, quedando descartada así la *lesión*. La otra posibilidad es que se haya utilizado el dinero como unidad de valor o cuenta o incluso como medio de cambio, como el *precio mixto*, resultando el tratamiento de la *lesión*, que se presenta en la compraventa, más cercado al caso de la permuta estimatoria.

o) Si bien estas conclusiones resultan muy interesantes para el debate doctrinario, por nuestra parte consideramos que tanto en la compraventa como en la permuta no debe aplicarse la *lesión*, ya que uno de los requisitos de ésta es la desproporción entre las prestaciones que se intercambian, lo que tiene como punto de referencia el llamado *precio justo* que no es otra cosa que un valor supuestamente objetivo que debe servir de parámetro para establecer el valor de los bienes que se intercambian, el cual generalmente es relacionado con el precio de mercado, lo que en nuestra opinión es contrario a los avances que se han experimentado en el estudio de la teoría del valor, ya que imponer como parámetro el precio de mercado a todas las transacciones comerciales lo convertiría en un *precio injusto*, además no hay nada más justo que el precio que han acordado las partes contratantes ejerciendo libremente su autonomía privada dentro de las reglas del mercado.

p) Nosotros pensamos que la permuta es un contrato que ha sido incomprendido durante cientos de años, lo que ha provocado sea definido de distintas maneras. La permuta tiene una serie de variantes que han sido poco estudiadas, lo que ha ocasionado sean mal interpretadas por muchos juristas obviando características importantes que las distinguen entre sí.

q) Por último, invitar a nuestros juristas a investigar las importantes consecuencias de este estudio que busca contribuir en la formación de un sistema

jurídico más eficiente y justo, que se muestre acorde con los avances de nuestra sociedad.

## **BIBLIOGRAFÍA CITADA**

- ALBALADEJO, Manuel (1980): *Derecho Civil* (Barcelona, Bosch) Tomo II, Vol. II.
- ARIAS-SCHEREIBER PEZET, Max (1984): *Exégesis del Código Civil Peruano de 1984* (Lima, Gaceta Jurídica) Tomo II.
- BADENES GASSET, Ramón (2000): *Conceptos Fundamentales del Derecho* (12<sup>a</sup> edición, Barcelona, Boixareu Editores) 397 pp.
- BARANDIARÁN, José León (1965): *Contratos en el Derecho Civil Peruano* (Lima, Universidad Nacional Mayor de San Marcos) Tomo I.
- BENEGAS LYNCH, ALBERTO (1978): *Fundamentos del Análisis Económico* (México D.F., Diana) 258 pp.
- BULLARD G., Alfredo (1990): *La Relación Jurídica Patrimonial. Reales vs. Obligaciones* (Lima, Ara Editores) 369 pp.
- CASTILLO FREYRE, Mario (1996): *El Precio en el Contrato de Compraventa y Permuta* (Lima, Fondo Editorial de la PUCP) 648 pp.
- DEGNI, FRANCISCO (1957): *La Compra-venta* (Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado) 447 pp.
- DE RUGGIERO, Roberto (1944): *Instituciones del Derecho Civil* (Madrid, Instituto editorial Reus) Tomo II, Vol. I, 563 pp.
- FERNÁNDEZ-BACA, José (2000): *Microeconomía: Teoría y Aplicaciones* (Lima, Universidad del Pacífico) Volumen I.
- FERNÁNDEZ DE BUJAN, Antonio (1993): *El Precio como Elemento Comercial en la Compraventa Romana* (Madrid, Reus, S.A.) 97 pp.
- FRANK, Robert H (1992): *Microeconomía y Conducta* (Madrid, Mac Graw-Hill) 796 p.
- HEILBRONER, Robert y MILBERG, William (1999): *La Evolución de la Sociedad Económica* (México D.F., Prentice Hall) 190 pp.

JOSSERAND (1952): *Derecho Civil* (Buenos Aires, Editorial Bosch) Tomo II, Vol. II.

MOCHÓN MORCILLO, Francisco (1996): *Principios de Economía* (Madrid, McGraw-Hill) 460 pp.

MIRANDA CANALES, Manuel (1995): *Derechos de los Contratos* (Lima, Ediciones Jurídicas) 600 pp.

LUZZATTO, Ruggiero (1953): *La Compraventa. Según el Nuevo Código civil Italiano* (Madrid, Instituto Editorial Reus) 572 pp.

LARENZ, Karl (1939): *Derecho de Obligaciones* (Madrid, Editorial Revista de Derecho privado) Tomo II.

LETE DEL RÍO, José M. (1990): *Derecho de Obligaciones* (Madrid, Editorial Tecnos S.A.) Vol. III.

MAZEAUD, Henri, León y Jean (1959): *Tratado de Derecho Civil* (Buenos Aires, Ediciones Jurídicas Europa América) Parte III, Volumen III.

PINDYCK, Robert S. y RUBINFELD, Daniel L. (1999): *Microeconomía* (4ª edición, Madrid, Prentice Hall) 630 pp.

PUIG BRUTAU, José (1956): *Fundamentos del Derecho Civil* (Barcelona, Editorial Bosch) Tomo II.

PUIG PEÑA, Federico (1974): *Tratado de Derecho Civil Español* (Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado) Tomo IV, Vol. II.

REVOREDO DE DEBAKEY, Delia (1985): *Código Civil, Exposición de Motivos y Comentarios* (Lima, Okura Editores S.A.) Tomo VI.

RIPERT, Georges y BOULANGER, Jean (1971): *Tratado de Derecho Civil* (Buenos Aires, La Ley) Tomo VIII.

RODRÍGUEZ VELARDE, Javier (1998): *Contratación Empresarial* (Lima, Editorial Rodhas) 447 pp.

ROLL, Eric (1942): *I Historia de las Doctrinas Económicas* (México D.F., Fondo de Cultura Económica) 613 pp.

SELDON, Arthur (1967): *Diccionario de Economía* (Barcelona, Ediciones Oikos-tau S.A.) 553 pp.



SÁNCHEZ ROMÁN, Felipe (1899): *Estudios de Derecho Civil* (Madrid, Impresores de la Real Casa) Tomo IV.

STONIER, Alfred W. (1973): *Manual de Teoría Económica* (Madrid, Aguilar) 591 pp.

TORRES MÉNDEZ, Miguel (1992): *Estudio sobre el Contrato de Compraventa* (Lima, Editorial Griley) Parte I.

VIDAL RAMÍREZ, Fernando (1993): *La Permuta en el Código Civil Peruano. Anuario de la Real Academia Peruana de Derecho* (Lima, EDESA) 124 pp.

### **NORMAS JURÍDICAS CITADAS**

*Código Civil Peruano, Decreto Legislativo N° 295*, publicado el 25 de julio de 1984. Disponible en sitio web, *Sistema Peruano de Información Legislativa* del Ministerio de Justicia del Gobierno peruano <<http://spij.minjus.gob.pe/CLP/contenidos.dll?f=templates&fn=default-codcivil.htm&vid=Ciclope:CLPdemo>>, fecha de consulta: 19 de junio de 2012.

