

HACIA UN MODELO MULTIDIMENSIONAL EN LA TEORÍA
DEL DERECHO DE LOS CONTRATOS

*TOWARDS A MULTIDIMENSIONAL MODEL IN THE THEORY OF
CONTRACT LAW*

Actualidad Jurídica Iberoamericana N° 16, febrero 2022, ISSN: 2386-4567, pp. 1842-1853



Alexander
KIRPICHEV

ARTÍCULO RECIBIDO: 15 de noviembre de 2021

ARTÍCULO APROBADO: 10 de enero de 2022

RESUMEN: En el presente trabajo su autor estudia tema de tipología de contratos en espíritu de diversidad jurídica y con la metodología de comparación de doctrinas jurídicas nacionales. En las últimas décadas, la división lineal tradicional del derecho de los tratados, "parte común y tipos separados", ha demostrado ser incompatible con el orden jurídico existente. El nuevo modelo multidimensional permite tener en cuenta las características de los contratos entre empresas, los contratos de consumo, los contratos del sector público y los relacionados con determinadas actividades económicas profesionales. En el futuro, la relación con los grupos de empresas también será una dimensión especial del sistema de tipos de contratos.

PALABRAS CLAVE: Contrato; obligación; tipología; derecho comparado; tipos de contratos; b2b; b2c; c2c; b2g.

ABSTRACT: *In the present work, the author studies the topic of contract typology in the spirit of legal diversity and with the methodology of comparison of national legal doctrines. In recent decades, the traditional linear model of contract law: "common provisions and rules on specific types", has proven to be incompatible with the existing legal order. The new multidimensional model allows taking into account the characteristics of contracts between businesses, consumer contracts, public sector contracts and those related to certain professional economic activities. In the future, the relationship with groups of companies will also be a special dimension of the contract type system.*

KEY WORDS: *Contract; obligation; typology; comparative law; types of contracts; b2b; b2c; c2c; b2g.*

SUMARIO.- I. INTRODUCCIÓN.- II. EL MODELO TRADICIONAL DEL SISTEMA DE CONTRATOS.- III. BUSCANDO UN CRITERIO PARA LA TIPOLOGÍA DE CONTRATOS.- IV. LA DIVISIÓN DE CONTRATOS POR B2B, B2C, C2C COMO EL PRIMER PASO DEL MODELO TRADICIONAL.- V. UN LUGAR PARA B2G.- VI. PERSPECTIVAS DE NUEVAS DIMENSIONES EN EL DERECHO CONTRACTUAL.

I. INTRODUCCIÓN.

La tradición del derecho continental, a diferencia del derecho inglés o americano, conoce la división de los contratos en un sistema de tipos definidos. Para determinar las reglas aplicables a la relación contractual, un jurista de Europa continental o de América Latina selecciona las disposiciones generales sobre las obligaciones contractuales y los artículos del Código Civil (o de un otro Código privado) sobre un tipo de contrato concreto. Desde este punto de vista, el sistema de contratos y sus tipicidades (en sentido de alemán *der Typenzwang*) simplifica la determinación de derechos u obligaciones de los partes contractual en un enfoque pragmático.

En esta investigación, partamos del espíritu de la diversidad jurídica, por lo que estamos tratando de construir una cadena de razonamiento basada no en una, sino en varias teorías y escuelas jurídicas. Si la conclusión conviene con los discursos basados en diferentes premisas teóricas, entonces es más probable y verosímil. Además, la variedad de teorías se deriva de la naturaleza de nuestra ciencia, que el profesor alemán Rudolf von Ihering señaló con tanta precisión que nosotros "construimos construcciones legales"¹, es decir, disposiciones teóricas que no contradicen el derecho positivo, pero que al mismo tiempo nos permiten sacar conclusiones sobre cuestiones desconocidas en la letra de la ley.

Por lo tanto, nuestros códigos de derecho privado se pueden comparar de muchas formas con los catálogos de contratos. Las entidades privadas autónomas o equiparadas, los Estados, las autoridades, la iglesia o entidades de *the third sector* eligen el tipo de contrato más adecuado para lograr sus resultados. La inmensidad de los objetivos, sin embargo, entra en conflicto (se puede llamar una contradicción dialéctica) con la elección limitada de los medios.

¹ IHERING, R. V.: *Geist des römischen Rechts auf den verschiedenen Stufen seiner Entwicklung*, Breitkopf und Härtel, Leipzig, 1858, S. 384-413.

• **Alexander Kirpichev**

D.Sci.Jus (Doktor Nauk en Ciencias Legales),
Jefe del Departamento de Derecho Económico y Corporativo,
Universidad estatal de justicia, Rusia
aek@rsuj.ru

Los objetivos de las entidades privadas son, en primer lugar, económicos determinados por sus necesidades, pero las necesidades son por su naturaleza ilimitadas, no es posible prever todas las necesidades posibles, ya que de lo contrario, su satisfacción sería posible y una persona podría quedarse sin necesidades por su satisfacción y no a través de la austeridad.

II. EL MODELO TRADICIONAL DEL SISTEMA DE CONTRATOS.

El problema de nuestro tiempo, como escribe el científico italiano Enrico Gabrielli, es que las disposiciones generales del contrato ya no pueden apropiarse como algo único, ya que se ha abierto una brecha entre los contratos privados y los empresariales, entre los contratos entre empresas y consumidores, entre los contratos nacionales e internacionales, etc...² La relación lineal entre las disposiciones generales sobre un contrato y las disposiciones especiales sobre determinados tipos de contratos, que se puede leer en el artículo 1323 del Código Civil Italiano, no satisface ahora al derecho positivo y responde tan poco hoy a la fragmentación de la figura del contrato y a la aparente centrífuga de los distintos tipos de contratos. E. Gabrielli, al plantear la cuestión de la no linealidad del sistema de contratos, se refiere a la obra por De Nova de 1988³. Resulta que la formulación de la pregunta que el modelo tradicional se ha agotado tiene más de 30 años de historia.

La incoherencia del sistema de contratos también se observó en la literatura teórica soviética. Así, el profesor Sadikov dedicó varios trabajos a los criterios de tal sistema, permitiendo separar un contrato de otro⁴. Esto se debió en gran parte a la aparición de una regulación especial de tipos contractuales para satisfacer las necesidades diarias de las personas físicas.

Incluso en un sistema donde no hay un "catálogo de contratos", en Inglaterra, el profesor Hugh Collins señala que hay un fenómeno de desintegración productiva del derecho contractual⁵.

El ejemplo más obvio de la imperfección del sistema tradicional "lineal" o "bidimensional" es la aparición de nuevos tipos de contratos, incluidos los mixtos y los innominados.. A. Rosbocsh entre los contratos modernos que desafían los tipos tradicionales menciona variedades de contratos de arrendamiento,

2 GABRIELLI, E.: "Causa, tipo y teoría del contrato", *Revista de responsabilidad civil y seguros: publicación mensual de doctrina, jurisprudencia y legislación*, 2013, núm. 11, pp. 5-34.

3 DE NOVA, G.: "Sul rapporto tra disciplina generale dei contratti e disciplina dei singoli contratti", *Contratto e impresa*, 1988, num. 1, pp. 327-334.

4 SADIKOV, O.N.: "Nekotorye polozheniya teorii sovetskogo grazhdanskogo prava", *Sovetskoe gosudarstvo i pravo*, 1966, num. 9, pp. 15-24.

5 COLLINS, H.: *Regulating contracts*, Oxford University Press, Oxford, 2003, pp. 53-55.

factoring, ingeniería, catering y contratos de “know-how”. Además plantea el problema del tipo de contrato a un problema del tipo en derecho. El derecho privado se caracteriza por el principio de tipicidad. En particular, se tipifican los derechos de los bienes forales y los acuerdos familiares. Al mismo tiempo, el alcance de los derechos de los bienes forales fue estimulado para ir más allá de los límites tradicionales acorde con “derecho romano” del contrato de “time sharing” o tiempo compartido (it. il contratto di multiproprietà)⁶. Es decir, en primer lugar, estamos hablando del hecho de que el principio de numerus clausus fue reemplazado por el principio de tipicidad. Creemos que se puede formular como una presunción de que un fenómeno de derecho privado pertenece a los tipos nombrados en el derecho positivo, si no se demuestra su atípidad, su innominado. En segundo lugar, estamos hablando de préstamos del derecho anglosajón. Se puede discutir y especular mucho sobre las razones de esto, pero en general, es apropiado recordar a profesor M. van Hoecke⁷ que para el derecho es más fácil de tomar prestado algo nuevo de otro otro orden legal, es más fácil que introducir directamente novedades económicas en la ley.

III. BUSCANDO UN CRITERIO PARA LA TIPOLOGÍA DE CONTRATOS.

R. Lorenzetti sostiene que para la teoría jurídica, el tipo de contrato es un modelo que el legislador propone para uso de las partes, también define el tipo de contrato como una forma de programar una relación jurídica que sustenta aquellas conexiones que le corresponden y a lo que da consecuencias legales. Al mismo tiempo, el mismo autor sostiene que en la actualidad, en lugar de sustentar la realidad económica, la tipología de contratos se ha convertido en un obstáculo⁸. En teoría, existen diferentes enfoques sobre la esencia de la tipología de contratos. Para sistematizarlos, es conveniente usar la división de las teorías del derecho externo e interno. Las teorías internas del derecho están representadas principalmente en el sistema jurídico continental, mientras que las externas, como law and economy (el derecho y la economía), están representadas en el sistema anglosajón.

Desde el punto de vista de la teoría interna, el criterio debe referirse a un conjunto relativamente cerrado de categorías jurídicas acumuladas por la tradición del derecho occidental durante dos milenios. Al mismo tiempo, es bastante predecible que el derecho positivo, incluidos los códigos de derecho privado, acumule una variedad de tipos de contratos no según claras dicotomías escolásticas, sino como resultado de decisiones históricas no siempre claras del legislador.

6 ROSBOCH, A.: “Prassi e tipo nel diritto dei contratti”, *Rivista critica del diritto privato*, 2001, num. I, pp. 283-293.

7 VAN HOECKE, M.: *Law as communication*, Bloomsbury Publishing, 2002, pp. 46-56.

8 LORENZETTI, R.L.: *Tratado de los contratos*, Tomo I, Rubinzal-Calzoni, Buenos Aires, 1999., pp. 15-16.

La ciencia jurídica, a su vez, se ve obligada a repensar esta variedad de tipos, aplicándoles la lógica aristotélica y reconstruyendo un diseño que nunca existió en la realidad. El profesor ruso Y. Romanets menciona que no existe un criterio único para la sistematización de los contratos en la ley⁹. Su colega V. Kulakov señala que, sin embargo, la base de la sistematización es la causa, determinada por el número límite de acciones con el número límite de objetos, por ejemplo, la transmisión de la propiedad, el uso temporal de la propiedad intelectual, etc¹⁰. Los autores de Europa occidental y América Latina escriben que la causa ya no puede pretender ser la única característica formadora del sistema y que es más bien una operación económica¹¹. Nos parece que es más apropiado hablar de la modernización del concepto de causa que introducir un "objetivo económico" o una "operación económica". Nos gustaría advertir que bajo la palabra "económico" en la literatura jurídica a menudo se esconde todo lo poco claro, "misterioso" o, en una palabra, todo lo que los investigadores conocen solo a un nivel intuitivo, y no al nivel de la ciencia legal. Por tanto, la tipología jurídica tradicional de los contratos no recibe ningún apoyo significativo en la literatura económica. Sin embargo, incluso sin un análisis económico del derecho, se puede recurrir a teorías jurídicas "externas", por ejemplo, a la teoría del derecho como sistema autopoietico.

De hecho, según la observación correcta de N. Luhman, la división de contratos en tipos es importante para el sistema legal, pero no para la economía como sistema social¹². La economía es indiferente a la tipología de contratos. Si ustedes observan las obras de los economistas, incluso los ganadores del premio Nobel, de la teoría de los contratos, ustedes no verán los tipos de contratos que conocemos. Influidos por las ideas económicas, el sistema legal anglosajón critica el derecho continental por su amor por la tipificación y las definiciones aristotélicas de los tratados. En particular, tales críticas provienen en las obras de B. Kozolchuk¹³.

Tenga en cuenta que axiológicamente, el valor de escribir contratos, integrarlos en un sistema es la previsibilidad. El problema de los términos implícitos (implied terms) juega aquí un papel especial. Los investigadores italianos asocian acertadamente este problema con la tipología de los contratos, porque para identificar la condición implícita, es necesario determinar el tipo de contrato, las condiciones implícitas están directamente relacionadas con las características y sólo en casos raros pueden ser comunes. No obstante, el término "principios

9 ROMANETS, Yu.V.: *Sistema dogovorov v grazhdanskom prave Rossii*. Moscú, Norma, 2006. p. 64

10 KULAKOV, V.: *Obyazatel'stvennoe pravo*, LitRes, 2019, pp. 12-13

11 GABRIELLI, E.: "Causa en concreto y operación económica", *Doctrina y jurisprudencia de derecho civil*, 2015, num. 3, pp. 107-118.

12 LUHMAN, N.: *Law as a social system*, Oxford University Press, Oxford, 2004, p. 346.

13 KOZOLCHUK, B.: *Comparative Commercial Contracts: law, culture and economic development*, West Academic, 2018, pp. 59-60.

transtípicos”, que se utiliza en la literatura italiana¹⁴, es muy indicativo y abarca varios tipos de contratos. De los escritos del famoso civilista ruso y estadounidense O. Ioffe, se puede concluir que cada tipo contractual tiene su propio “método” o, en otras palabras, un conjunto de principios¹⁵. Los principios transtípicos aparecen tanto por la aparición de tipos nuevos, pero cercanos a los conocidos, como por los procesos que tienen lugar en el sistema de contratos. En cualquier sistema, el número de relaciones entre elementos individuales crece con el tiempo. Esto se aplica a los sistemas biológicos, sociales y aparentemente legales.

Al discutir el legado del principio *Typenzwang* en el derecho contractual alemán, D. Dietrich escribe que la interpretación teleológica ayuda¹⁶ a encontrar normas adecuadas sobre tipos similares, pero también es valioso poder aplicar disposiciones generales sobre contratos a tipos nuevos y previamente desconocidos.

Sin embargo, de las declaraciones de Enrico Gabrielli y Hugh Collins se desprende que la parte general también está sujeta a diferenciación. Es decir, la cuestión no es solo la aparición de nuevas especies, sino también que hay una especialización de las disposiciones generales. Por ejemplo, hace 50-70 años, la legislación de muchos países regulaba la compra y venta al por menor, y hoy sus características se han convertido en principios y reglas transtípicos que cubren cualquier contrato con la participación de los consumidores. De manera similar, a partir de los contratos públicos, hemos llegado a una variedad de contratos con la participación de las autoridades públicas, tanto atípicas (concesiones) como típicas, por ejemplo, la construcción para necesidades públicas o el arrendamiento de propiedad pública.

IV. LA DIVISIÓN DE CONTRATOS POR B2B, B2C, C2C COMO EL PRIMER PASO DEL MODELO TRADICIONAL.

Esta tendencia puede significar tanto la diferenciación de reglas generales sobre contratos, y viceversa, la generalización de reglas y principios sobre tipos individuales, es decir, la aparición de reglas generales sobre los contratos de consumo puede considerarse como una especialización de las reglas generales preexistentes, y viceversa, la generalización o más bien la transtipificación de las reglas creadas para el primer contrato de consumo: compra y venta minorista

Así pues, se ha pasado de un modelo bidimensional a uno multidimensional de derecho contractual, que también puede utilizarse en la práctica como base de un

14 ROBOCH, A.: cit.

15 IOFFE, O.S.: “Strukturnye podrazdeleniya sistemy prava (na materialakh grazhdanskogo prava)”, *Uchenye zapiski VNIISZ*, 1968, Num. 14, pp. 45-60.

16 DIETRICH, D.: “Entwicklung und rechtliche Behandlung moderner Vertragstypen im Zivilrecht”, *Jura*, 2011, num.11 pp. 803-810.

algoritmo que permite a los jueces y asesores jurídicos determinar los derechos y obligaciones de las partes de un contrato de la forma más completa posible. Por el contrario, la omisión de este modelo multidimensional puede dar lugar a una interpretación errónea de un contrato.

La división de los contratos B2B (business-to-business), B2C (business-to-consumer) y C2C (consumer-to-consumer) caracteriza muchas codificaciones recientes oficiales (por ejemplo Código Civil de la República Checa) y no oficiales (DCFR) de derecho privado. Unas excepciones son el nuevo Código civil y comercial de la Nación (Argentina) y el nuevo Código Civil de China, para los cuales el concepto de igualdad formal es el elemento más importante de sus ideologías. Desde el punto de vista de teoría de juegos un business es un 'homo economicus' y un 'consumer' o consumidor es un 'homo moralis'. Por eso la distinción jurídica refleja una diferencia de conducta económica.

Los contratos B2C son contratos entre empresas y consumidores, es decir, entre profesionales y no profesionales de la economía y dos otros tipos son sobre profesionalismo igual. Esta división nos remite a la idea del dualismo del Derecho privado, que es un legado histórico y forma parte de la cultura jurídica de muchos países. Pero es una gran pregunta ¿Son los contratos B2B sinónimos de los actos comerciales? Al mismo tiempo, la aparición de las relaciones B2C vino acompañada de grandes debates teóricos, ya que el concepto de consumidor difiere en las distintas áreas del derecho. ¿Pueden tratarse los contratos B2C como tipos de contratos distintos? La tradición de la Europa continental, basada en la separación de los tipos de contratos por razones históricas, especialmente su causa, ha creado un sistema de contratos, en el que un determinado contrato debe tratarse siempre como nombrado, no nombrado o mixto. La mezcla puede ser de unos fenómenos homogéneos. Por ejemplo el contrato del alquiler y el contrato de la compraventa son dos tipos de contrato distintos, pero si las condiciones de alquiler y compraventa están contenidas en un solo acuerdo, ya es un contrato mixto. La venta al consumo o al por menor es un tipo de contrato, un subtipo dentro de un tipo de contrato. Pero, ¿qué ocurre con las normas que combinan la venta de bienes al consumidor; la realización de trabajos para el consumidor y la prestación de servicios al consumidor? Nuestro trabajo propone que la aparición de contratos B2B, B2C, C2C se entienda como una complicación del sistema por la aparición no de nuevos tipos, sino de una nueva dimensión en función de la cual se evalúa el contrato.

V. UN LUGAR PARA B2G.

Entre las relaciones contractuales, una gran proporción está ocupada por una variedad de contratos entre el estado y las empresas: compras gubernamentales,

contratos de concesión, privatización como compra y venta, y otros. La mera consideración de estas relaciones en una obra sobre derecho privado puede suscitar dudas entre muchos lectores de países cuyo ordenamiento jurídico sigue la tradición romana de excluir tales tratados del ámbito de regulación de los Códigos Civiles y otros actos en el campo del derecho privado.

En cuanto a los contratos entre los actores del sector público de la economía y empresarios, observamos que aquí una de las manifestaciones de diferenciación consiste en la no aplicación de las disposiciones del derecho privado sobre los contratos. Pero esto no es común en todos los ordenamientos jurídicos. El investigador alemán Bitterich muestra claramente lo productivo que es aplicar los principios del derecho privado a la ejecución de contratos públicos¹⁷. No podemos dejar de notar que en la historia de Rusia durante más de 300 años, las reglas especiales sobre la contratación pública se han complementado con disposiciones generales de derecho civil.

En la actualidad, la legislación especial sobre contratación pública regula los mismos tipos de relaciones que los códigos civiles y comerciales: compraventa, ejecución de obra, alquiler. De hecho, no estamos hablando de otras relaciones, sino de la complicación de los tradicionales con elemento público: interés público de alta intensidad.

En cualquier caso, la especificidad de las relaciones contractuales entre las empresas y el estado está fuera de toda duda, para tales relaciones se utiliza un término especial B2G. Al mismo tiempo, los estados y municipios modernos a menudo participan en transacciones económicas no directamente, sino a través de entidades legales creadas o controladas por ellos. Juntos forman el sector público de la economía. Por tanto, parece ser la regulación más adecuada y avanzada de todos los contratos del sector público por legislación unificada, como se hace en España. Es importante que los contratos entre los sectores público y privado no nieguen la tipología tradicional de los contratos: el arrendamiento de inmuebles estatales sigue siendo el arrendamiento de inmuebles, la compra y venta para necesidades públicas sigue siendo la compra y venta. Otra cuestión es que la tradición de singularizar en los países ibéricos una serie de contratos del sector público como públicos, administrativos, plantea la cuestión de si es posible aplicarles directamente las disposiciones del Código Civil sobre arrendamiento y compraventa respectivamente.

Entonces, la asignación de contratos del sector público es independiente del modelo lineal tradicional. Al mismo tiempo, parece que gradualmente irán

17 BITTERICH, K.: *Vergabeverfahren und Buergerliches Recht*. Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, 2013, pp. 47-49.

surgiendo las particularidades de las relaciones contractuales entre el sector privado, público y el llamado tercer sector.

¿Es posible combinar el reconocimiento de los detalles de dichos contratos con la división de las relaciones contractuales en B2B, B2C y C2C? Esto es especialmente cierto si las partes deciden referirse a DCFR en su acuerdo, porque sus disposiciones contienen muy a menudo una división en B2B, B2C y C2C. Esto también es importante para el ordenamiento jurídico ruso, ya que, por ejemplo, las disposiciones del art. 310 del Código Civil de Rusia de 1994 contiene tres reglamentos diferentes sobre los motivos de la exención unilateral de una obligación, según se aplique a B2B, B2C y C2C.

Recordemos que la división de contratos en B2B, B2C y C2C se lleva a cabo sobre la base de la conexión con la actividad económica profesional: los profesionales de la economía necesitan reglas diferentes (a menudo desregulación) que los consumidores. Desde este punto de vista, nos parece que tanto las empresas privadas como las administraciones públicas, e incluso públicas, operan en la economía de forma profesional. Tienen funciones económicas que no son episódicas, aseguran su cumplimiento contratando personal calificado, es decir, profesional.

Asimismo, los contratos privados o mixtos del sector público con el sector privado añaden otra dimensión. Sin embargo, históricamente, muchos ordenamientos jurídicos modernos avanzan hacia el reconocimiento del contrato público como institución de derecho privado. Pero un contrato puede ser tanto un contrato B2B, de rendimiento, como un contrato entre el sector público y el sector privado. Prever las necesidades de los sectores privado, público y el sector tercero es un criterio que crea otra dimensión del derecho contractual.

Así, según el criterio de conexión con la administración pública, este grupo de contratos es un subtipo de contratos en los que ambas partes desarrollan actividades económicas profesionales.

VI. PERSPECTIVAS DE NUEVAS DIMENSIONES EN EL DERECHO CONTRACTUAL.

El modelo que proponemos es abierto, parte del supuesto de que el número de factores que influyen en la especificidad de la causalidad de un acuerdo particular se expandirá constantemente. Es oportuno hablar no solo de un modelo tridimensional en lugar del lineal tradicional, sino de un modelo multidimensional, donde el número de dimensiones estará continuamente determinado por la complicación de las relaciones jurídicas privadas y la voluntad del legislador. Para

dejar el número de dimensiones abierto a una variable, es necesario identificar el rango potencial de factores que pueden crear nuevas dimensiones. Aquí nos vemos obligados a volver a la división de la economía en sectores y la relación del contrato con la actividad económica.

La institucionalización de ciertos tipos de actividad económica conduce al surgimiento de nuevos sectores de la economía: banca, turismo, bienes raíces etc.

Así, un mismo contrato puede tener una regulación diferente en función del tipo concreto de actividad económica profesional que realicen sus partes. El profesor H. Collins ha llamado a esto, con razón, el camino de la “desintegración productiva del derecho contractual”, pero la conclusión de este artículo es que esta es también otra dimensión del derecho contractual.

Otro nivel de diferenciación está relacionado con el tipo de actividad a la que está vinculado el contrato. Si le prestó a un amigo, este es un contrato C2C con unas reglas específicas. Si una empresa presta a otra, en muchos países se trata de un un contrato B2B con las mismas reglas. Si el banco presta a la empresa, esto ya está sujeto a la regulación de la legislación bancaria. A menudo, incluso la legislación pública. Si el banco presta al consumidor, entonces la gama de normas y reglas aplicables cambia aún más.

Las posibles nuevas dimensiones son la especificidad del objeto del contrato y la presencia de afiliación entre las partes, su pertenencia al mismo holding o a un “grupo de empresas” (a group of companies). Dichos contratos se caracterizan por condiciones especiales de responsabilidad contractual: el daño a todo el grupo por la aplicación de medidas de responsabilidad no debe complementar el daño causado por la violación del contrato.

Por tanto, el tipo de actividad es otra dimensión que debe tenerse en cuenta. El sistema no solo es no lineal, como escribió Enrico Gabrielli, sino que ya ni siquiera es tridimensional. Pero tales cuestiones como la protección del consumidor, contratación pública y el tratamiento especial de actividades económicas están remodelando fundamentalmente el derecho contractual moderno. No es suficiente saber el tipo de un contrato, pero debemos saber el tipo de actividad económica de cada parte, su nivel de profesionalismo y un tipo de propiedad.

El modelo que proponemos no solo refleja las tendencias de las últimas décadas que han abarcado muchos sistemas jurídicos. Este modelo le da al abogado un algoritmo : cómo determinar toda la gama de normas aplicables a un contrato en particular.

BIBLIOGRAFÍA

BITTERICH, K.: *Vergabeverfahren und Buergerliches Recht*. Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, 2013.

COLLINS, H.: *Regulating contracts*, Oxford University Press, Oxford, 2003.

DE NOVA, G.: "Sul rapporto tra disciplina generale dei contratti e disciplina dei singoli contratti", *Contratto e impresa*, 1988, num. 1, pp. 327-334.

DIETRICH, D.: "Entwicklung und rechtliche Behandlung moderner Vertragstypen im Zivilrecht", *Jura*, 2011, num.11 pp. 803-810.

GABRIELLI, E.: "Causa en concreto y operación económica", *Doctrina y jurisprudencia de derecho civil*, 2015, num. 3, pp. 107-118.

IOFFE, O.S.: "Strukturnye podrazdeleniya sistemy prava (na materialakh grazhdanskogo prava)", *Uchenye zapiski VNIISZ*, 1968, Num. 14, pp. 45-60.

JHERING, R. v.: *Geist des römischen Rechts auf den verschiedenen Stufen seiner Entwicklung*, Breitkopf und Härtel, Leipzig, 1858

KULAKOV, V.: *Obyazatel'stvennoe pravo*, LitRes, 2019, pp. 12-13.

LORENZETTI, R.L.: *Tratado de los contratos*, Tomo I, Rubinzal-Calzoni, Buenos Aires, 1999.

LUHMAN, N.: *Law as a social system*, Oxford University Press, Oxford, 2004.

ROMANETS, Yu.V.: *Sistema dogovorov v grazhdanskom prave Rossii*, Moscu, Norma, 2006.

ROSBOCH, A.: "Prassi e tipo nel diritto dei contratti", *Rivista critica del diritto privato*, 2001, num. 1, pp. 283-293.

SADIKOV, O.N.: "Nekotorye polozheniya teorii sovetskogo grazhdanskogo prava", *Sovetskoe gosudarstvo i pravo*, 1966, num. 9, pp. 15-24.

VAN HOECKE, M.: *Law as communication*, Bloomsbury Publishing, 2002.