

FACULTAD DE
DERECHO Y
CIENCIAS POLÍTICAS



Carrera de Derecho y Ciencias Políticas

“LAS MIPYMES Y LA EXCESIVA ONEROSIDAD EN EL ARRENDAMIENTO DE LOCAL COMERCIAL ANTE LA CRISIS SANITARIA POR COVID-19 EN COMAS, EN EL AÑO 2020”

Tesis para optar el título profesional de:

Abogada

Autoras:

Karla Sofia Avalos Vidal

Bella Elizabeth Egusquiza Alarcon

Asesor:

Mg. Rodrigo Olano Romero

Lima – Perú

2021

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Rodrigo Olano Romero docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Carrera profesional de **DERECHO**, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de los estudiantes:

- ÁVALOS VIDAL KARLA SOFÍA
- EGUSQUIZA ALARCON BELLA ELIZABETH

Por cuanto, **CONSIDERA** que la tesis titulada: “LAS MIPYMES Y LA EXCESIVA ONEROSIDAD EN EL ARRENDAMIENTO DE LOCAL COMERCIAL ANTE LA CRISIS SANITARIA POR COVID-19 EN COMAS, EN EL AÑO 2020” para aspirar al título profesional de: Abogada por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al o a los interesados para su presentación.

Mg. Rodrigo Olano Romero

Asesor

ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Los miembros del jurado evaluador asignados han procedido a realizar la evaluación de la tesis de los estudiantes: *Haga clic o pulse aquí para escribir texto*, para aspirar al título profesional con la tesis denominada: *Haga clic o pulse aquí para escribir texto*.

Luego de la revisión del trabajo, en forma y contenido, los miembros del jurado concuerdan:

Aprobación por unanimidad

Aprobación por mayoría

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Desaprobado

Firman en señal de conformidad:

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos

Jurado

Presidente

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos

Jurado

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos

Jurado

DEDICATORIA

A mi hija y mi madre, por ser mi empuje constante para lograr todo lo que me proponga. A mi padre, porque su fortaleza es inspiración para seguir creciendo.

Bella Egúsquiza.

A mi hermana, por motivarme a perseverar por mis objetivos, a mis abuelos, por la dicha de seguir compartiendo mis logros con ellos, en especial a Angélica Hilaria Beltrán Arteaga, por acompañarme en este proceso con entusiasmo.

Karla Avalos

AGRADECIMIENTO

A nuestros padres, hermanos, amigos y catedráticos, quienes nos han motivado y apoyado para la concretización de esta investigación, siendo un peldaño muy importante para nuestros objetivos y logros profesionales.

TABLA DE CONTENIDO

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS.....	2
ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
ÍNDICE DE TABLAS	9
ÍNDICE DE FIGURAS.....	10
RESUMEN	11
ABSTRACT.....	12
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	13
1.1. Realidad problemática.....	13
1.1.1. Antecedentes Internacionales	18
1.1.2. Antecedentes Nacionales.....	19
1.2. Marco Teórico	21
1.2.1. Crisis Sanitaria por Covid-19.....	21
1.2.2. Definición de Términos Básicos.....	22
1.2.3. Análisis Económico y la Excesiva Onerosidad.....	23
1.3. Formulación del problema de investigación	31
1.3.1. Problema General	31
1.3.2. Problemas Específicos.....	32
1.4. Objetivos.....	32

1.4.1. Objetivo General.....	32
1.4.2. Objetivos Específicos.....	32
1.5. Hipótesis.....	33
1.5.1. Hipótesis General.....	33
1.5.2. Hipótesis Específicas	33
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	34
2.1. Tipo de investigación	34
2.1.1 Según su finalidad	34
2.1.2 Según su diseño	34
2.1.3 Según su enfoque	35
2.1.4 Según su alcance	35
2.2 Población y muestra.....	36
2.2.1 Población	36
2.2.2 Muestra.....	36
2.3 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	37
2.3.1 Detallar las técnicas e instrumentos para recolección de datos	37
2.3.1.1 Técnica	38
2.3.1.2 Instrumento	40
2.4 Procedimiento	41
2.4.1 Procedimiento de recolección de datos.....	41

2.4.2 Procedimiento de tratamiento y análisis de datos	43
2.4.3 Aspectos Ético	44
CAPITULO III. RESULTADOS.....	46
3.1 Análisis de los resultados de las entrevistas y encuestas	46
CAPITULO IV. DISCUSION Y CONCLUSIONES.....	67
4.1 Discusión	67
4.2. Conclusiones	75
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	79
ANEXOS.....	85
GUIA DE EXPERTO.....	99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ficha técnica de entrevistados.	46
Tabla 2. Ficha de aspectos relevantes de la entrevista.	47
Tabla 3. Ficha técnica de los encuestados.....	54
Tabla 4. Ficha de aspectos relevantes sobre la encuesta.	56
Tabla 5. Ficha técnica de los arrendadores encuestados	64
Tabla 6. Ficha técnica de arrendadores y aspectos relevantes sobre la encuesta.....	64

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1. Rubro de actividad comercial.....	57
Figura N° 2. Tipo de constitución.....	58
Figura N° 3. Plazo de arrendamiento contratado.....	59
Figura N° 4. Resultado por tipo de negocio que arrienda.....	65

RESUMEN

La presente investigación está orientada a analizar e investigar respecto a la excesiva onerosidad de los arrendamientos comerciales de las MyPymes en el marco de la emergencia sanitaria por Covid-19. De esta manera, se recopiló una serie de artículos con relación al tema, que permitieran un análisis mejor orientado sobre el tema a desarrollar, siendo así se utilizaron fuentes como Scielo y Redalyc, y una guía de análisis derivada de encuestas y entrevistas a especialistas. Conforme se declaró el estado de emergencia en el Perú, el aislamiento social como parte del mismo, impidió que diversos negocios continúen con sus actividades, entre ellos y los más afectados, son las MyPymes, motivo por el cual, el desalojo, incremento de precios, y cese de actividades comerciales, han sido escenario constante para este sector económico. De esta manera, el trabajo en mención busca conocer a fondo la situación de un grupo representante en el distrito de Comas, y evaluar con la ayuda de especialistas, las posibles herramientas legales para ellos y la continuidad de sus emprendimientos.

Palabras clave

MyPymes, excesiva onerosidad, arrendamiento, emergencia sanitaria, Covid-19

ABSTRACT

This research is aimed at analyzing and investigating the excessive cost of commercial leases of Mypymes in the framework of the health emergency due to Covid-19. In this way, a series of articles related to the subject were compiled, which would allow a better-oriented analysis on the topic to be developed, thus using sources such as Scielo and Redalyc, and an analysis guide derived from surveys and interviews with specialists. As the state of emergency was declared in Peru, social isolation as part of it, prevented various businesses from continuing with their activities, among them and the most affected are the MyPymes, which is why the eviction, price increase, and cessation of commercial activities, have been a constant scenario for this economic sector. In this way, the work in question seeks to know in depth the situation of a representative group in the Comas district, and to evaluate with the help of specialists, the possible legal tools for them and the continuity of their undertakings.

Key Words

MyPymes, excessive onerosity, leasing, health emergency, Covid-19

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Presentación y descripción del problema

Las micro, pequeñas y medianas empresas, más conocidas como MyPymes, se encuentran en una realidad en donde no pueden realizar sus actividades empresariales como en otrora, toda vez, que mediante el Decreto Supremo Nro. 004-2020-PCM – Decreto Supremo que declara Estado de Emergencia Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del brote del Covid-19, sólo se permitieron que se sigan realizando actividades específicas, para ello, se tiene que tener en cuenta que, el estado de emergencia se encuentra regulado dentro de nuestra Constitución Política del Perú en su artículo 137° que nos menciona que, por medio de un acuerdo entre el Presidente de la República con el Consejo de Ministros, pueden decretar a nivel de todo el territorio nacional o parte de él, el estado de emergencia, siendo en nuestra coyuntura, motivada por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación.

Por lo que, dada la coyuntura que nos encontramos actualmente, podemos entender que el estado de emergencia ha sido decretado por la grave circunstancia que afecta la salud de nuestra Nación, toda vez que nos encontramos en la pandemia Covid-19.

No obstante, el Decreto Supremo antes mencionado, dentro de su artículo 2° nos menciona que, solamente podrán seguir realizando su actividad empresarial toda empresa privada o estatal que se dedique a los bienes y servicios considerados como esenciales.

En dicho artículo, aunque no se mencione de manera directa, de forma tácita se establece que:

- Sólo las empresas y negocios que se dediquen a la distribución y producción de los servicios y bienes de primera necesidad podrán seguir realizando sus actividades empresariales.
- Todos los negocios y empresas que se dediquen a otro rubro, no podrán realizar sus actividades empresariales hasta que se decrete lo contrario.

En ese sentido, las MyPymes que no se han dedicado al rubro de distribución y/o producción de bienes y servicios de primera necesidad, han pasado por un periodo de cero producciones, y, en consecuencia, cero ingresos económicos para su subsistencia.

Sin embargo, con fecha de 2 de mayo de 2020, se estableció en Decreto Supremo Nro. 080-2020-PCM – Decreto Supremo que aprueba la reanudación de las actividades económicas en forma gradual y progresiva dentro del marco de la declaratoria de Emergencia Sanitaria Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del Covid-19, dentro de su anexo en el numeral 17, permiten el reinicio de actividades de los restaurantes y afines autorizados para entrega por delivery y recojo en el local; asimismo, cumpliendo con los Protocolos Sanitarios de Operación ante el Covid-19, tal cual lo enmarca su artículo 3°, en donde se nos indica cómo realizarlos, presentarlos, adecuarlos al centro laboral, su regularización y ejecución, siendo esta, de forma obligatoria tanto para personas naturales como jurídicas.

Sobre ello, la ex ministra de la Producción, ha avisado de antemano por medio de conferencia de prensa que, cuando comience la fase 3 de la reactivación

económica, los restaurantes podrán atender en salón a partir del segundo y tercer día de julio, por lo que, es sólo a partir de esa fecha que las MiPyMes del sector restaurantes podrán hacer uso efectivo de sus instalaciones comerciales en locales arrendados. Sin embargo, y en palabras de Benito Osma (2020) “algunos de ellos todavía no han podido comenzar la apertura por cuanto que se han establecido unas medidas protocolos de prevención de los riesgos de seguridad e higiene al que han de cumplir los titulares de actividades económicas.”

Conforme a ello, es lógico que las MyPymes no tengan los mismos ingresos que venían percibiendo hasta antes de la declaración de Aislamiento Social Obligatorio mediante Decreto Supremo N° 044-2020-PCM y, por ende, no tengan la capacidad económica para cumplir con sus obligaciones contractuales con sus arrendadores, de ser el caso de que alquilen un local para sus actividades comerciales. Sin embargo, y por lo ya mencionado, el impacto socioeconómico de las MyPymes a consecuencia de la Crisis Sanitaria va a depender del rubro al que se dedica, siendo unos sectores más golpeados que otros. “La falta de ingresos o la disminución de los mismos durante el periodo que dure el estado de alarma, puede dar lugar a la incapacidad financiera tanto de autónomos y de pymes para hacer frente al cumplimiento, total o parcial, de sus obligaciones de pago de renta de locales en alquiler que pone en serio riesgo la continuidad de sus actividades comerciales.” (Benito, 2020)

Por otro lado, es menester señalar que, las MyPymes, para poder sobrevivir en esta nueva realidad dado por la pandemia del Covid-19, han tenido que no sólo cambiar de giro empresarial, sino, que se han visto en la necesidad de reabastecerse según la demanda de productos actual, iniciando en un principio por la venta de

artículos de bioseguridad como lo eran las mascarillas, guantes, productos de limpieza y demás, así como, en el rubro de la venta de comida preparada, lo que, obviamente, conlleva a un desembolso económico para poder reinventarse y poder seguir ofreciendo sus bienes y servicios, pero, dado que muchas MyPymes tuvieron que cerrar sus puertas, sólo podían reinventarse aquellas que contaban con un capital social o un capital propio de los accionistas; no obstante, como existía una alta demanda de estos bienes, y al existir pocos MyPymes que las ofrecieran, los arrendadores también vieron la posibilidad de poder obtener más ingresos mediante el alza del arrendamiento, generando una excesiva onerosidad en los contratos de arrendamiento.

Mientras tanto, en el distrito de Comas, siendo un distrito netamente dedicado al comercio de diversos tipos de bienes y servicios, se ha tomado la mala práctica de hacer contratos de alquileres fuera de la forma legal, eso significa, que la mayoría de contratos de alquiler se realicen a firma fuera de sede notarial; asimismo, esto se debe a que el mismo arrendador busca evadir la obligación de pagar el impuesto a la renta por la actividad de alquiler de bien inmueble, estableciéndose por esta razón, el lugar de estudio para la concretización del presente trabajo de investigación.

La relevancia de este trabajo de investigación es hacer frente a una realidad cuya posibilidad muchos habían desestimado, y que hoy, se deja analizar cómo afecta a este acto jurídico tan utilizado del derecho civil, los contratos de arrendamiento; así la comunidad jurídica puede prestar atención a ciertos vacíos que en contextos tan complejos como los que toca vivir, saltan a relucir, Encontrar una solución y evitar posibles juicios, que de haberse suscitado una opción

accesible dentro del marco legal, no sería más carga procesal de la que ya padece, los juzgados civiles en el país.

La presente tesis pretende esclarecer si es que el estado de emergencia es un hecho fortuito e impredecible, y de ser así analizar como la figura de excesiva onerosidad puede solucionar los problemas que se le han presentado a las MyPymes que alquilaban local comercial para cumplir con sus obligaciones, a causa de la crisis sanitaria por Covid-19.

El aporte de la presente investigación, es el esclarecimiento de conceptos que han generado dudas y debates en la comunidad jurídica, a cerca de lo planteado en el artículo 1440° del Código Civil; y desde ese punto determinar si la crisis sanitaria por Covid-19 es un acontecimiento extraordinario e imprevisible, pues son estas las características que debe presentar para ser incluido como causal de la excesiva onerosidad de la prestación. De esta manera, se reafirma que el derecho varía en el tiempo y espacio; reforzando la postura de priorizar el análisis económico del derecho para conocimiento del estado del arte y su pronta atención; esto en virtud de aminorar la carga procesal, evitando juicios que tendrían una mejor solución en manos de los particulares con vínculo contractual. Es importante entender el panorama para plantear las mejores soluciones y que la sociedad pueda hacer uso de las herramientas legales con la mayor eficacia.

1.1.1. Antecedentes Internacionales

Al respecto de la excesiva onerosidad en los contratos de arrendamiento, Rivera, J.; y Barcía, R. (2016), nos comentan que, esta figura se da en los contratos que superan el plazo previsto de duración, encajando los contratos de tracto sucesivo o de extensa duración, convirtiendo la prestación, la misma que no se adapta al momento o al tiempo ni a las circunstancias, en excesivamente onerosa por la prestación de una de las partes.

Grasso, M. (2019), nos comenta que, la excesiva onerosidad se puede ocasionar debido a una variación extraordinaria de circunstancias, la cual, es ajena a las partes, pero, que es asumida por una de ellas, siendo catalogada como la parte afectada, teniendo que cumplir el contrato; asimismo, Rodríguez, E. (2012), concluye que siempre, el desequilibrio es por una alteración extraordinaria, pero, que la parte afectada puede buscar la disposición de otros recursos para cumplir con la prestación y así evitar una excesiva onerosidad.

Sozzo, G. (2005), nos menciona que, cuando se presentan la excesiva onerosidad en los contratos, la parte afectada no tiene que cumplir forzosamente con la prestación, ya que, también tiene la posibilidad de renegociar, pero, esta renegociación, siempre estará sujeta a una cláusula dentro del documento de contrato que faculta sobre esta posibilidad.

Momberg, R. (2010), nos comenta que, la única forma, en que las partes puedan tratar la excesiva onerosidad proveniente de los contratos, es que estos puedan renegociarlo, siendo esta, la única manera con éxito en que el contrato se adapte a las nuevas circunstancias; no obstante, Vega, R.; Pandero, E.; y Ordellín, J. (2015), nos comentan que, una de las causas fundamentales que se deriva en la excesiva onerosidad,

es debido a que el costo de la prestación de una de las partes ha incrementado, como también, porque el valor de la dicha prestación que una recibe disminuyó.

Pérez, V. (2015), nos advierte que la excesiva onerosidad siempre debe ser prevista dentro del contrato, en caso de que se suceda, mediante una cláusula por la cual las partes acuerden que para eventos futuros en donde se presente, se pueda renegociar los términos del contrato con la finalidad de que no salgan afectadas alguna de ellas; asimismo, Rivera, J. (2017), nos recuerda que, en la legislatura italiana, las partes pueden acordar por medio de cláusula resolutoria, que, de encontrarse inmersos en un caso de excesiva onerosidad, las partes puedan resolver el contrato, claro está, cumpliendo con al menos una parte de la prestación según se acuerde.

Gutiérrez, B. (2014), concluye que la excesiva onerosidad presentada en las prestaciones dentro de acuerdos contractuales, siempre es dada a los cambios de circunstancias fuera del contrato, pero que afectan a la misma.

Beltramo, A.; Boned, M.; Escudero, T.; y Esteverana, E. (*s.f.*), nos mencionan que, en su opinión, la excesiva onerosidad dentro de los contratos siempre tiene que cumplirse dado que no es abuso de cobro por una de las partes, sino que son circunstancias que han ameritado la existencia de una excesiva onerosidad.

1.1.2. Antecedentes Nacionales

Sobre la excesiva onerosidad investigada en el Perú, Barcía, R.; y Rivera, J. (2018), nos comentan que el deudor se encuentra en una posición desventajosa ante un hecho que no se puede prever y que es prácticamente obligado a cumplir con la prestación con excesiva onerosidad hacia su acreedor.

Bullard, A. (*s.f.*), nos menciona que la excesiva onerosidad es muy frecuente de suceder en los contratos que tienen índole netamente comerciales, siendo plausible de diversos imprevistos que puedan generarla; por otro lado, Torres, A. (2020), nos comenta que, la pandemia del Covid-19 ha generado una diversa cantidad de casos de excesiva onerosidad, que, anteriormente, no ocurrían, dentro de los contratos comerciales debido a la prohibición temporal en algunos sectores por los cuales el deudor se veía imposibilitado de poder cumplir su adeudo por motivos de fuerza mayor.

Osterling, F. (1965), concluye que la excesiva onerosidad puede ampliarse hasta los contratos aleatorios si es que la onerosidad originaria fuese alterada por hechos imprevistos; también, Santiestevan, J.; y Loredó, A. (2010), nos hacen referencia que, en los casos de excesiva onerosidad, el afectado puede recurrir también a la vía judicial para poder solicitar al Juez una reducción de la prestación, en razón a que no tiene responsabilidad directa por el aumento de esta.

Osma, F. (2015), nos comenta que, no solamente se puede pedir la reducción del contrato por la presencia de excesiva onerosidad, sino que además se puede exigir la resolución del contrato por la misma razón bajo los principios de buena fe, equidad y justo equilibrio de las prestaciones; asimismo, Soto, C. (*s.f.*), nos comenta que, bajo su punto de vista, resulta que, el pedir por la vía judicial o arbitral que se haga revisión para la reducción de la prestación o resolución contractual debido a la excesiva onerosidad, es una violentar al Pacta Sunt Servanda, porque es la intromisión de un tercero que no ha convenido dentro del contrato; no obstante, Varsi, E.; Rosenvald, N.; y Torres, M. (2020), nos hacen mención que, nuestro Código Civil Peruano, regula la excesiva onerosidad en el artículo 1440, donde, se ajusta a hechos imprevistos como lo

es la llegada del Covid-19, donde, al verse afectada la prestación contractual, se afecta el contrato mismo.

Serrano, M. (2012), nos comenta que el artículo 1440 siempre hará que le deudor esté facultado de poder recurrir a la vía judicial para poder pedir la regularización de la excesiva onerosidad presentada en el contrato, ya sea por reducción o resolución; para finalizar, De la Fuente, R. (2010), nos comenta que, en algunos casos, como en el contrato de mutuo, el deudor no puede cumplir con el pago de la excesiva onerosidad por el origen del contrato como la parte sustancial del mismo, teniendo que resolverlo mediante medios litigiosos.

1.2. Marco Teórico:

1.2.1. Crisis Sanitaria por Covid-19:

MyPymes: Micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú, un sector socioeconómico preponderante y de gran importancia en el país, también llamados “Motor de la Economía Peruana” pues generan alrededor del 90% de puestos de trabajo. Según el portal del Ministerio de Economía y Finanzas, las microempresas son las que no superan las 150 UIT de ventas anuales y por general están conformados por 1 a 10 trabajadores; las pequeñas empresas, en cambio, tienen ventas anuales de entre 150 a 1700 UIT; por otro lado, las Mediana Empresa suelen superar los 1700 UIT de ventas anuales, pero no deben exceder de las 2300 UIT en ventas anuales.¹

Arrendamiento de Local Comercial: El contrato de arrendamiento en el ordenamiento jurídico peruano se encuentra determinado en el artículo 1666° del

¹ Según la información obtenida de https://www.mef.gob.pe/es/?id=3262%&l=&option=com_content&language=es-ES&view=article&lang=es-ES

Código Civil “Por el arrendamiento el arrendador se obliga a ceder temporalmente al arrendatario el uso de un bien por cierta renta convenida.”; por lo que el arrendamiento de local comercial implica que una de las prestaciones, (en este caso a la que se obliga el arrendador), sea un inmueble o parte de él para su uso como local comercial, donde el arrendatario podrá realizar sus actividades comerciales, obligándose éste último a pagar una renta, cuyo monto y plazos se pactarán en el contrato que ambas partes han de suscribir.

Excesiva Onerosidad:

1.2.2. Definición de términos básicos:

- Contrato: Un acto jurídico, en el que dos o más partes llegan a un acuerdo de voluntades, de donde nacen obligaciones y derechos para todos los particulares vinculados contractualmente.
- Onerosidad: Condición en la que un gasto resulta ser mayor a la capacidad que tiene la persona para solventarlo, esto no quiere decir que no pueda hacerlo, sino más bien, que, de invertir, se arriesga a ser perjudicado económicamente.
- Arrendamiento: Es un contrato, y como tal, a la suscripción del mismo las partes se obligan de un lado a ceder un bien mueble y/o inmueble o parte de él a su arrendatario, quien tendrá que pagar una renta como contraprestación al arrendador. En el Perú, el arrendamiento se encuentra estipulado en el artículo 1666° del Código Civil, mientras que las Obligaciones del arrendador y arrendatario en los artículos 1678° y 1681° respectivamente.
- Arrendador: El arrendador es aquella persona que cede un bien a fin de recibir una renta y beneficiarse de ella.

- Arrendatario: Persona que adquiere un bien para hacer uso de éste de forma temporal, y por el cual se obliga a pagar una renta, la forma y monto según el contrato.
- Prestación: En el derecho contractual, son los bienes o servicios por los que se lleva a cabo un contrato, constituyendo un beneficio para una de las partes; y, por ende, a la que obligatoriamente le responderá, la contraprestación, en beneficio de la otra parte.

1.2.3. Análisis económico y la Excesiva Onerosidad:

El artículo 1440° del Código Civil empieza el desarrollo del título VIII, cual se centra en definir y limitar la aplicación de la excesiva onerosidad de la prestación.

Para un mejor análisis de este y los demás artículos del título VIII del Código Civil, se debe definir lo que son los contratos conmutativos y aleatorios; como también los de ejecución continuada, periódica y diferida.

Los contratos conmutativos son aquellos conocidos y ciertos para las partes desde el momento en que se realiza la suscripción del contrato, es decir, ambas partes pueden anticipar sobre los beneficios y obligaciones que implican para cada uno de ellos la celebración del acto jurídico. Mientras que, los contratos aleatorios son aquellos de los que no se puede tener certeza o son llevadas al “azar”, por lo mismo, las prestaciones no son exactas y necesariamente conocidas, sino más bien, dependen de un acontecimiento del que pudiesen resultar, incluso, obligaciones futuras; un ejemplo es la compra de boletos de la Tinka.

Los contratos de ejecución continuada, también llamados de tracto sucesivo, son aquellos que, sin necesidad de renovarse hasta el término del contrato, surgen obligaciones y beneficios de manera continua según lo estipulado en las cláusulas del contrato; un claro ejemplo de ello es el protagonista de la presente investigación; los

contratos de arrendamiento de local comercial. A diferencia, los contratos de ejecución periódica son los que conllevan dos o más prestaciones para las cuales se establecen fechas con intervalos entre ellas para su cumplimiento.² Los contratos de ejecución diferida corresponden a los que surten efecto con posterioridad, sin que ello afecte la celebración de este, anticipadamente a la exigibilidad de obligaciones y derechos contractuales.

Tomando conocimiento de los términos anteriormente definidos, se puede entender con mayor claridad al artículo 1440° del Código Civil que suscribe que para los casos de contratos conmutativos, de ejecución continuada, periódica o diferida, al verse una de las partes afectadas por acontecimientos imprevistos o extraordinarios que, llevaron a que la prestación resulte excesivamente onerosa; podrá solicitar ante un juez la reducción de dicha prestación o, el aumento de la contraprestación, para evitar dicha excesiva onerosidad. En caso no se pudiese reducir la prestación o aumentar la contraprestación por la naturaleza del mismo, o si lo solicitara la parte afectada, el juez podrá resolver el contrato, sin que dicha decisión se extienda a las prestaciones ya ejecutadas.

En este sentido es vital para el presente análisis definir a la excesiva onerosidad; el concepto en mención refiere a un desbalance o desproporción en la prestación anteriormente establecida, según indica Franco (2012); lo que conlleva a analizar que la onerosidad podría ser mayor o menor, sin embargo, de ser menor, y desde una perspectiva arrendataria, esto no significaría una afectación monetaria, por el contrario, resultaría una especie de beneficio, empero, siendo la misma, mayor, la disposición

² OPINIÓN N° 061-2019/DTN; OSCE.

económica del arrendatario cambia y es perjudicada. Asimismo, bajo estos lineamientos, el Código Civil peruano en su artículo 1440° señala que, en caso las prestaciones sean excesivas por situaciones imprevisibles, la parte afectada podrá acudir a la vía judicial para la reducción de la misma. De este modo, la excesiva onerosidad no es más que, el abuso económico hacia una de las partes, característico por desarrollarse en medio de acontecimientos extraordinarios.

Un hecho imprevisible es, como su mismo nombre, un acontecimiento del que ninguna de las partes pudo prever al momento de la celebración del contrato, y que, genera ciertas ventajas o desventajas en el cumplimiento de las obligaciones o en la prestación misma.

Cuando el contrato genera efectos en terceros fuera del vínculo contractual, los particulares se encuentran frente a las externalidades; se llamarán externalidades positivas cuando estos efectos sean beneficiosos para los terceros; y externalidades negativas cuando más bien representen un costo o perjuicio. Esta figura incluida como falla de mercado ya sea que sus efectos sean negativos o positivos para los terceros, ha sido correctamente definida por; Querol, Aragón, Nuria (2018) coincidiendo en que la externalidad es “...aquél beneficio (o coste) derivado de la producción de un bien (o servicio) que recae sobre un tercero”³

En este punto, se puede entender a qué se refiere el artículo 1440° del Código Civil cuando menciona que:

³ Querol, Aragón, Nuria. *Análisis Económico Del Derecho*, Dykinson, S.L., 2018. *ProQuest Ebook Central*, <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upnpe/detail.action?docID=6514433>.

“En los contratos conmutativos de ejecución continuada, periódica o diferida, si la prestación llega a ser excesivamente onerosa por acontecimientos extraordinarios e imprevisibles, la parte perjudicada puede solicitar al juez que la reduzca o que aumente la contraprestación, a fin de que cese la excesiva onerosidad.”

Teniendo en cuenta que, de no ser posible que se reduzca la prestación o aumente la contraprestación; ya sea por la naturaleza de este, por situaciones no previstas, o si es de solicitud del demandante; el juez podrá determinar que se resuelva el contrato.⁴

Cuando se habla de la imprevisibilidad de un hecho, o dicho en otras palabras más familiarizadas, “un acontecimiento extraordinario e imprevisible”, se hace referencia a la realidad que se ha tomado como tal, las situaciones que no se han podido prever al momento de la celebración del contrato; sin embargo, se analizará tomando como referencia los postulados de Alfredo Bullard; si es que realmente existen los acontecimientos imprevisibles, y, si el órgano judicial sería el más efectivo en la tarea de dictaminar que es imprevisible y que no lo es, al menor costo de transacción posible.

Antes de abordar a fondo el tema de la imprevisibilidad de un acontecimiento, se debe conocer que “los costos de transacción son todos aquellos costos en los que las partes deben incurrir para celebrar un contrato” Bullard, (1993). Por lo tanto, es de entendimiento que los costos de transacción influirán directa e indirectamente en el monto de arrendamiento; un ejemplo relacionado a los contratos de arrendamiento es el costo del notario encargado de legalizar el contrato.

⁴ Artículo 1440° del Código Civil.

Al momento de celebrar un contrato, las partes acuerdan, con la libertad contractual que el ordenamiento jurídico les otorga; las cláusulas sobre las cuales se obligan mutuamente; y cuyo resultado debe mejorar la situación anterior de ambas partes, o al menos, no empeorar alguna de ellas. En ese momento, además, se prevén situaciones que puedan afectar dicho contrato; el artículo 1440° del Código Civil, en cambio, plantea una “solución” para aquellas situaciones en donde no se ha podido prever un determinado acontecimiento, por lo “extraordinario” que es.

Conociendo, lo que es, y de lo que se ha comprendido en la actualidad como un hecho imprevisible; aquí surge la pregunta; ¿Cuál podría ser un hecho imprevisible?; en la búsqueda de una respuesta a esta interrogante se coincide en que, como advierte Bullard; no existe un acontecimiento que, más allá de lo estrictamente ficticio, sea imprevisible; ni la caída de un meteorito en la propiedad del arrendador, y mucho menos una pandemia como la del Covid-19; cuando ya se conocía a su antecesor, el SARS.

Uno de los problemas que aborda el tema de la imprevisibilidad, son los costos de información acerca de todos los eventos que puedan afectar un contrato; pues no existe ni existirá un contrato que contenga absolutamente todos ellos; el intentar realizar un contrato así resultaría mucho más costoso que los beneficios que hayan previsto las partes, por lo que sería ilógico e innecesario tan siquiera pensar en enumerar todos los “imprevistos” que se puedan imaginar. Esto, por ende, no garantiza que un hecho imprevisible sea todo aquel acontecimiento que no se ha especificado en el contrato.

Hasta este punto se puede concluir en que definitivamente la crisis sanitaria por la que estamos atravesando, producto del Covid-19 y variantes posteriores, no constituye causal para alegar excesiva onerosidad de la prestación, según lo planteado en el

artículo 1440° del Código Civil Peruano; esto en observancia de que no es un hecho imprevisible. Para mayor entendimiento de lo que no es un hecho imprevisible, se tomará como ejemplo las vacunas que le son obligatorias a los menores de dos años, puesto que sirven de prevención a futuras enfermedades como la varicela; aun cuando el menor no se ha visto afectado por las enfermedades a las que se le intenta inmunizar, y exista la probabilidad de que no padezca muchas de ellas en el futuro, gracias justamente a las vacunas u otros factores. Lo mismo pasa con las pandemias, diferente a si fuese la vez primera que el mundo experimentase un virus; existió sin embargo muchas pandemias antecesoras al Covid-19, una incluso no muy antigua, haciendo referencia al SARS.

Aunque del presente análisis se haya llegado a una conclusión que responde la hipótesis planteada en esta investigación; no se debe limitar, sino buscar mayores respaldos del resultado de la observación conceptual y análisis realizado, para lo que se consignará más adelante resultados de los instrumentos de recolección de datos.

Empero a ello, urge una respuesta a otra pregunta que las investigadoras se han obligado a realizar; ¿Es la intervención judicial el mejor mecanismo para resolver un conflicto contractual entre las partes como lo plantea el artículo 1440° del Código Civil?

Es entendible que se haya planteado la intervención judicial cuando exista un conflicto dentro del contrato que los particulares no puedan, o que simplemente no quieran resolver. Sin embargo, ¿esta decisión no afecta acaso la libertad contractual de los particulares? El artículo 1354° del Código Civil establece que “Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo.” Si un tercero interviene en las decisiones que se hayan

tomado e incluido en el contrato afecta claramente dicha libertad que el ordenamiento jurídico otorga a los particulares.

Pero no es sólo está la razón por lo que es de consideración para las investigadoras, que el juez no es quien va a proporcionar la solución más eficaz para las partes dentro del contrato; ya que, haciendo uso del segundo párrafo del artículo analizado del Código Civil, podrá poner fin al contrato, incluso cuando esto afectase más a los interesados. En la búsqueda de la eficiencia para resolver dicho problema, no se puede negar que el órgano judicial carece de pericia para desarrollar un análisis económico a fin de encontrar la solución más eficaz y que genere menos costos de transacción. Considerando que, los particulares involucrados en el contrato deben mejorar su realidad de alguna u otra forma con la realización del acto jurídico, no se debe obligar a las partes a someterse a una decisión que rompa con el llamado “Óptimo de Pareto”, que no es más que la eficiencia del contrato en tanto genere beneficios para ambas partes vinculadas, mejorando la situación anterior a la suscripción.

A ello se le suma la carga procesal, que no es una novedad para el sistema judicial peruano, que ya está saturado, y al que no se le debería sumar procesos que probablemente tengan mejor solución en la renegociación; y, en todo caso el Estado tiene la obligación de instaurar una disposición que fomente la renegociación no sólo para los casos de excesiva onerosidad, sino para todos aquellos conflictos suscitados por acontecimientos que son previsibles, y no sólo dejar que los jueces tengan la responsabilidad de resolver acerca del futuro de un vínculo que no sólo se rige por las prestaciones y contraprestaciones inmersas, sino también por el tiempo, costos de transacción y lo que muchas veces se deja de lado como si no tuviese importancia

alguna, la confianza que se haya creado entre las partes, el tiempo y dinero que costaría volver a encontrar un arrendatario que alquile el inmueble, y lo mismo para quien necesite encontrar un arrendador responsable y confiable para abrir un negocio en su local; la solución más eficiente será siempre la que consiga la continuidad del contrato, esto es posible con la reformulación del contrato, para seguir generando lo que es de tanto interés para las partes; entendiéndose que resolver el contrato significa una pérdida de tiempo y dinero por decir lo menos.

Al respecto, es de consideración que lo planteado por Momberg (2010) es acertado cuando concluye que “puede plantearse ... la existencia de un deber de renegociación para las partes en excesiva onerosidad sobreviniente” (pág. 67), para así buscar una mayor eficacia en la resolución del conflicto, entendiéndose que las partes pueden llegar a una solución que les siga siendo beneficiosa y evitar que se resuelva el contrato

De acuerdo a lo expuesto, el artículo 1441° del Código Civil, sostiene que lo dispuesto por el artículo que lo antecede, será de oportuna aplicación siempre y cuando, se trate de contratos conmutativos de ejecución inmediata o contratos aleatorios.

Del mismo modo, el artículo 1442°, se refiere a los contratos unilaterales como la donación diferida o el comodato, donde la principal característica, es que solo una de las partes está obligada a cumplir con cierta prestación, por ello, solo este último, será el único facultado para solicitar judicialmente se resuelva o disminuya dicha prestación, siempre que, se distinga como excesiva onerosidad, impidiéndose el aumento de la contraprestación, por ser inexistente en este tipo de contratos.

Así también, el artículo 1443°, indica que cuando se tratara de dolo o culpa de por medio, no es viable la aplicación de la excesiva onerosidad.

Por otro lado, el artículo 1444°, señala que, sin afectar al contrato en su totalidad, será automáticamente nula la cláusula que intente permitir la renuncia a la excesiva onerosidad de la prestación.

El artículo 1445° del Código Civil señala que, caducará a los tres meses de haberse suscitado el hecho extraordinario e imprevisible, la acción de excesiva onerosidad de la prestación. Esto es, la extinción de la acción y el derecho, que se indican en los artículos citados con anterioridad.

El último artículo del título VIII del Código Civil, es el 1446°, que complementando a lo estipulado en artículo 1445°, establece que, a razón de contabilizar el plazo de caducidad antes previsto, se tomará en cuenta desde que el acontecimiento extraordinario e imprevisible se haya dado por finalizado, o desaparecido.

1.3. Formulación del problema de investigación

1.3.1. Problema General

¿La existencia de una excesiva onerosidad puede ser una solución en los contratos de arrendamiento de local comercial de las MyPymes ante la Crisis Sanitaria por Covid-19 en Comas – 2020?

1.3.2. Problemas Específicos

- ¿Es la emergencia sanitaria por el Covid-19 un acontecimiento extraordinario e imprevisible para los contratos de arrendamiento de local comercial de las MyPymes en Comas, 2020?

- ¿Se ha visto afectado los ingresos de las MyPymes que tienen un local comercial arrendado con la crisis sanitaria por el Covid-19 en Comas, 2020?

1.4. Objetivos

Los objetivos de la presente investigación recaen en plantear la Excesiva Onerosidad recogido los artículos 1440° a 1446° del Código Civil Peruano como solución a los problemas que se vienen generando en el arrendamiento de locales comerciales de las MyPymes; analizar las razones, estudiar cómo esta pandemia afecta a este sector económico en cuanto a la responsabilidad y obligación contractual de pagar la renta mensual del local comercial; y las leyes necesarias para salvaguardar la resistencia del sector MyPymes ante la llegada de a pandemia.

1.4.1. Objetivo General

- Identificar si la excesiva onerosidad es la solución a las afectaciones de las relaciones contractuales de arrendamiento de local comercial de las MyPymes a causa de la Crisis Sanitaria por Covid-19 en Comas – 2020.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar si la Emergencia Sanitaria por Covid-19 se puede catalogar como acontecimiento extraordinario e imprevisible a fin de hacer factible a la figura de Excesiva Onerosidad como solución a los problemas de las MyPymes en calidad de arrendatarios de cumplir con sus obligaciones en Comas - 2020.
- Identificar la afectación económica de las MyPymes a causa de la Emergencia Sanitaria por Covid-19 en Comas – 2020.

1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis General

- La Excesiva Onerosidad sí puede ser una solución ante los problemas económicos que se le presentan a las MyPymes que tienen contrato de arrendamiento de local comercial para cumplir sus obligaciones con su arrendador, a consecuencia de la Crisis Sanitaria por Covid-19 en Comas-2020.

1.5.2. Hipótesis Específicas

- La Crisis Sanitaria por Covid-19 sí es un hecho extraordinario e imprevisible, lo que posibilita el uso de la figura de Excesiva Onerosidad en los contratos de arrendamiento de local comercial de las MyPymes.
- La Crisis Sanitaria por Covid-19 sí afecta los ingresos de las MyPymes en la mayoría de los rubros comerciales, y dificulta la posibilidad de que puedan cumplir con ciertas obligaciones.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1 Tipo de investigación

2.1.1 Según su finalidad

El tipo de investigación empleado para el presente trabajo, es aplicado.

Según Rojas (2015) las investigaciones aplicadas se componen de indagaciones exploratorias, descripciones, y explicaciones propias de los resultados obtenidos del trabajo de campo, para mayor alcance real y oportuno del proyecto que se busca realizar. En ese sentido, el tema de investigación, se centra principalmente en el estudio de los factores y materias que componen el proyecto de investigación, es decir, las micro y pequeñas empresas, la situación de los arrendadores, y de los arrendatarios en el marco de la pandemia por Covid-19, aplicación de Derecho Civil, Derecho económico, y las conclusiones elaboradas conforme a las encuestas y entrevistas realizadas a posterioridad.

2.1.2 Según su diseño

Veiga, De la Fuente y Zimmermann (2010) sostienen que los diseños de las investigaciones deben estar enfocados entre analizar los resultados obtenidos de las investigaciones prácticas, frente a los objetivos e hipótesis.

Conforme a ello, el trabajo de investigación en mención, está diseñado para estudiar cada uno de los factores que componen el proyecto en curso, a fin de que, con el análisis de los resultados obtenidos, los mismos puedan confirmar o refutar las hipótesis planteadas, cumpliendo con los objetivos de la indagación, en mérito a los resultados.

2.1.3 Según su enfoque

El enfoque cualitativo según Sánchez (2019) indica que este se centra en estudiar a las personas individualmente, su entorno, como se desenvuelven en él, y analizando los acontecimientos del mismo.

De esta manera, la reciente tesis propone que, para investigar sobre el tema en curso, es necesario partir del estudio de los sujetos que participan de los arrendamientos, conocer el tiempo que llevan arrendando, el rubro al que se dedican, saber de sus comentarios u observaciones con respecto a la excesiva onerosidad, seguido del entorno empresarial en el que se desenvuelven, continuando con la situación adversa en la que se han visto inmersos, como la pandemia por Covid-19, y finalmente reconociendo las materias de Derecho que se ven involucradas en el tópico a desarrollar.

2.1.4 Según su alcance

Hernández, Fernández y Baptista (2010) explican que los alcances son el resultado de las investigaciones realizadas previamente, según los enfoques de estudio y los objetivos que cada autor plantea.

Asimismo, el proyecto en curso, tiene el alcance de aportar con estudios a la comunidad jurídica estudiantil y profesional, del mismo modo, con los pequeños grupos empresariales, proporcionando una investigación que, a su vez, promueve la regulación de particulares artículos que refieren el arrendamiento, y que recomienda especial cuidado en las cláusulas de los

contratos de alquiler, así también, la importancia de la formación en Derecho económico.

2.2 Población y muestra

2.2.1 Población

Para López (2004) la población no se refiere únicamente a personas, sino también a los objetos y la universalidad en sí.

Respecto a ello, la investigación en curso identifica principalmente como población, a los arrendatarios, que conforman un grupo de diecisiete (17) personas, y a los arrendadores, que comprenden un grupo de cuatro (4) personas, de esta manera, el conjunto de veintiún (21) encuestados, brindaran sus testimonios a fin de, permitir construir un análisis representativo con relación a la situación de las MyPymes en el Distrito de Comas. Del mismo modo, tres (3) especialistas en Derecho Empresarial y Derecho Civil, forman parte de la población, que contribuirá con sus posturas y sugerencias profesionales en torno al tema en desarrollo.

2.2.2 Muestra

Según indica López (2004) la muestra deviene de la población e incluso busca representarla de forma dinámica y práctica, mediante fórmulas numéricas.

Identificada la población, para la obtención de la muestra, se empleará la fórmula de Tammin.

$$n_{M.C.R} = \frac{Z_{(1-\frac{\alpha}{2})}^2 * \pi * (1-\pi)}{d^2}$$

$$n_{M.S.R} = \frac{n_{m.c.r}}{1 + \frac{n_{m.c.r} - 1}{N}}$$

Donde:
 $Z_{(1-\frac{\alpha}{2})}$ = Valores de Z (distribución normal estándar)
 α = 1 - nivel de confianza estadística
 π = probabilidad de éxito de la proporción de una muestra piloto
 d = precisión o el máximo error de estimación
 N = tamaño de la población

En uso de la formula en mención, el muestreo empleado se reconoce como probabilístico estratificado, como lo indica López (2004) conforme a ello el estudio se consolida con la participación de veinticuatro (24) personas, de las cuales, diecisiete (17) son arrendatarios, entre ellos, seis (6) cuentan con tiendas para venta de abarrotes, artículos de librería, limpieza, y licorería, cuatro (4) cuentan con restaurantes, tres (3) tienen negocios orientados al rubro de salud, como consultorio ginecológico, consultorio dental, y botica, respectivamente, dos (2) representan centros de entrenamiento deportivo, uno (1) cuenta con un hostel, y uno (1) con un centro educativo.

2.3 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

2.3.1 Detallar las técnicas e instrumentos para recolección de datos

La técnica por utilizar para la recolección de datos será dinámica e interactiva, de manera que, mediante instrumentos como, entrevistas y encuestas, se conocerá las diversas opiniones y posturas referentes a las MyPymes y la excesiva onerosidad en el marco de la pandemia por Covid-19, por arrendatarios, arrendadores, y especialistas en Derecho Empresarial y Derecho Civil, respectivamente.

Al respecto, Meneses (2017), nos detalla que las encuestas es un conjunto de pasos organizados en su diseño para poder obtener datos específicos. Siendo de esa manera, crucial la aplicación de estos instrumentos para los resultados de la investigación.

La encuesta, comprenderá de dieciocho (18) preguntas para arrendatarios, y cinco (5) preguntas para arrendadores, mientras que, la entrevista tendrá catorce (14) preguntas dirigidas a los especialistas en Derecho Empresarial y Derecho Civil; las cuales serán elaboradas de manera objetiva, con opciones de respuesta, respuestas cortas, y desarrollo de párrafos, conforme a los objetivos de la investigación y las hipótesis planteadas, con la finalidad de que los resultados obtenidos, permitan responder a cada de una de las ideas expuestas previamente.

2.3.1.1 Técnica

- **La encuesta**

Según Kuznik, Hurtado y Espinal (2010) la encuesta es un medio que permite estudiar de manera más exacta a las personas y sus relaciones sociales, todo ello, en torno al tema que se desarrolla.

En el presente trabajo de investigación, la encuesta fue elaborada con preguntas que partían desde la solicitud de datos, tales como, nombres, números de DNI para la verificación del participante, tipo de negocio que dirige, hasta, su apreciación con respecto a la excesiva onerosidad, siendo importante también, considerar que las preguntas debían ser de fácil comprensión, para

que sea accesible a los encuestados, y de esta manera, poder conseguir respuestas más acertadas.

- **La entrevista**

Díaz, Torruco, Martínez y Varela (2013) explican que la entrevista no es más que una conversación que no necesariamente debe ser formal, y que permite recabar datos e información de manera más detallada y precisa.

De este modo, la entrevista aplicada empieza con los datos profesionales de los especialistas, siendo estos, su nombre, DNI, entidad en la que labora y el cargo en el que se desempeña como profesional de Derecho. Cada una de las preguntas elaboradas permiten al entrevistado desenvolver sus ideas, sin limitación de opciones o respuestas cortas.

- **Análisis documental**

Peña y Pirela (2007) explican que los análisis documentales son ese extracto que se rescata de las investigaciones previas, para estudiar con relación a otras presentaciones científicas.

Posterior a la obtención de los resultados de las encuestas y las entrevistas, serán revisadas las respuestas individualmente para continuar con un análisis general, que seguidamente será puesto en discusión con los estudios y análisis realizados con anterioridad en el proyecto en mención.

2.3.1.2. Instrumento

- **El cuestionario de encuesta**

Según Kuznik, Hurtado y Espinal (2010) los cuestionarios serán las bases que necesitan las encuestas para consolidarse como tal, y proveer preguntas propicias al tema y al público clave para la participación de resultados en esta investigación.

Las preguntas elaboradas para los emprendedores, son en torno a sus negocios, la afectación de los mismos por la pandemia a causa del Covid-19 y sobre la posible presencia de “la excesiva onerosidad” en la situación antes descrita. De igual manera, para los arrendadores, las preguntas buscan conocer sus posturas con relación a los negocios que rentan, la afectación económica, y el por qué aplicar la excesiva onerosidad, asumiendo que, ante esta figura, son los dueños de quien parte el uso de la misma.

- **El cuestionario de entrevista**

Según Kuznik, Hurtado y Espinal (2010) exponen que los cuestionarios pueden darse de manera dinámica y diversa, con opciones para brindar las respuestas.

Para la entrevista, las preguntas tienen un enfoque jurista al que se adecua el tema de investigación, y que permite conocer la opinión de los profesionales en su amplitud respecto a los arrendamientos, la excesiva onerosidad, y otras figuras comprendidas en el estudio.

- **Guía de análisis documental o Ficha de registro de datos**

Peña y Pirela (2007) sostienen que el análisis documental como herramienta de investigación permitirá tener mejor organizada la información recabada.

La revisión sistemática permite contar una guía de las investigaciones realizadas previamente que guardan relación con el proyecto en curso, sin embargo, es continua la recopilación de información que se requiera conforme a las observaciones en el análisis del tema, como, la excesiva onerosidad, y las indagaciones sobre Derecho económico.

2.4. Procedimiento

2.4.1. Procedimiento de recolección de datos

Para el presente estudio se ha realizado una revisión respecto de las investigaciones previas sobre, la excesiva onerosidad, las MyPymes y la crisis sanitaria del Covid-19, toda vez que, los aportes antes mencionados se centran en explicaciones teóricas, que funcionan como referencia para un próximo análisis comparativo, invitando a recabar en aspectos que aún es necesario continuar investigando o adecuando al contexto.

La recolección de datos comprende de un sentido exploratorio, por ello resulta importante complementar la justificación dogmática con la práctica, e investigaciones de campo, como señala Cuenya y Ryetti (2010), el fin es comprender el tema que se desarrolla de manera usual y cotidiana, por lo

que las descripciones deberían ser objetivas, reales y detalladas, conforme a los documentos obtenidos, ese sentido la información recabada se orienta al tema como tal, para que los antecedentes sean oportunos de considerar en la explicación del tema. Así también, como indican Hernández, Fernández y Baptista (2004) en este método se incluye la evaluación del tema que no se ha estudiado con anterioridad, como sucede con el Derecho económico, que, pese a las indagaciones recabadas, resulta necesario continuar evaluando aspectos que aún no forman parte del Código Civil, o sobre los cuales aún no se han hallado pronunciamientos.

La propuesta en la que se centra y define este estudio, tiene como biblioteca virtual, Scielo, Redalyc, y como bases de datos, EBSCOhost y ProQuest, las cuales proporcionan información veraz y confiable, por sus orientaciones académicas y científicas.

Con respecto a la recolección de información mediante trabajo de campo, debido a las restricciones por pandemia a causa del Covid-19, este se realizó a distancia, con herramientas informáticas que permiten crear encuestas y realizar entrevistas de manera virtual, logrando resultados óptimos y en el menor tiempo posible.

Con relación a la recopilación de información a través de las encuestas y entrevistas, se efectuará el envío del enlace que contiene el formulario virtual a los encuestados y entrevistados, respectivamente, siempre y cuando, previa invitación, disponibilidad, explicación referente al tema sobre el cual van a responder, y los fines académicos del que están siendo participes, hubieran sido aceptados voluntariamente, de manera que, brindado el consentimiento, y remitido los envíos de los formularios, estos últimos estarán habilitados en promedio dos semanas para ser resueltos, y así llevar un recuento total de los resultados, de forma más organizada.

2.4.2. Procedimiento de tratamiento y análisis de datos

La entrevista y encuesta realizada se efectuó bajo un método cualitativo, de manera que se emplearon gráficos y descripciones textuales acorde a los instrumentos utilizados. Para los arrendadores, arrendatarios y especialistas, de acuerdo a un banco de preguntas elaboradas conforme al tema, se les remitirá un cuestionario para conocer sus posturas y/o aportes con relación a las MyPymes y la excesiva onerosidad en el marco de la pandemia por Covid-19. Asimismo, las respuestas obtenidas serán evaluadas, y transcritas a Microsoft Excel para contar con mayor orden y ubicación de resultados.

2.4.3. Aspectos éticos

Para consolidar la presente investigación y el desarrollo óptimo de la misma, la elaboración de contenido cumple con el formato APA para referencias y citas bibliográficas, que garantizan que la información es idónea, y se reconoce a los autores de cada artículo descrito para la redacción del presente estudio sobre las MyPymes en el marco de la pandemia por Covid-19, y la excesiva onerosidad.

De igual manera, para las entrevistas y encuestas, se tendrá en cuenta que los participantes expresen su consentimiento anticipado a las preguntas que responderán, respetando la confidencialidad de sus datos, si así lo solicitaran.

El argumento tendrá como eje ético, la honestidad, conforme los datos e informes presentados, para resultados reales y seguros, responsabilidad, respecto a la información y datos obtenidos, y respeto con los participantes.

- **Limitaciones**

Las limitaciones identificadas para la presente investigación, corresponden a las restricciones sanitarias para un trabajo de campo más amplio, el uso de formularios virtuales, que generaron

desconfianza en un determinado grupo de posibles participantes, el temor por parte de los mismos, de que pueda tratarse de una recopilación de información por parte de la Municipalidad distrital, y el reducido alcance a fuentes con estudios similares, por tratarse de un tema novedoso.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

Para la presente investigación se llevaron a cabo cuestionarios de entrevista a profesionales en Derecho Empresarial y Derecho Civil, arrendadores y arrendatarios con negocios ubicados en el Distrito de Comas, de esta manera, las siguientes tablas describen a cada uno de los participantes, los aspectos más importantes de las respuestas brindadas, y el análisis de su postura por pregunta desarrollada.

3.1 Análisis de los resultados de las entrevistas y encuestas

Tabla N° 1.

Ficha técnica de entrevistados

Datos			DNI	Descripción
Carmen Baltazar	Elena Ruiz		45814906	USMP. Abogada analista en la Oficina de Transparencia y Anticorrupción del MINSA. Especialista en Derecho Administrativo y Derecho Civil.
Jhann Córdova	Carlo Reyna		42405832	UNMSM. Jefe de Área de cobranzas judiciales en Torres & Meza Abogados. Especialista en Derecho Empresarial y Civil.
Samuel Mendoza	Contreras		43102520	UNMSM. Abogado en la corte superior de Justicia de Lima Norte. Especialista en Derecho Civil y derecho Penal.

Elaboración propia

La tabla adjuntada demuestra una breve reseña de los estudios y especializaciones de los juristas que participaron de la entrevista para el análisis del tema de investigación.

Tabla N° 2

Ficha técnica de aspectos relevantes de la entrevista

Entrevistados	Aspectos relevantes
Carmen Elena Ruiz Baltazar	Es importante adecuar la figura del arrendamiento a los nuevos contextos. La excesiva onerosidad significa un abuso. Frente a hechos imprevisibles, y el aprovechamiento por una de las partes, lo adecuado sería resolver mediante conciliación.
Jhann Carlo Reyna Córdova	El contrato debe establecer y prever circunstancias especiales. Lo ideal es estudiar la viabilidad de los incrementos en las rentas. Las negociaciones deberían formalizarse a través de la conciliación.
Samuel Contreras Mendoza	La excesiva onerosidad frente a una situación adversa para ambas partes, es poco prudente. El arrendatario y arrendador deben coordinar y pactar adecuadamente las cláusulas del contrato. Evitar el proceso de desalojo y según corresponda, acudir a conciliación.

Elaboración propia

La tabla adjuntada, rescata los puntos más importantes y resaltantes de las entrevistas, los mismos que han significado un aporte considerable, en base a la experiencia y conocimiento de los expertos.

Según las entrevistas, destacamos lo siguiente:

La Dra. Ruiz (2020) sostiene que las figuras jurídicas, como la del arrendamiento no son reguladas hace mucho tiempo. Cuando apareció la figura del desalojo notarial, para los casos de personas que buscan continuar habitando los inmuebles sin pagar, comenzó a evidenciarse ciertos cambios, sin embargo, aún existen casos donde los arrendamientos no generan garantías suficientes a los propietarios para los cobros de los pagos, y para tomar acciones consecuentemente, entonces sobre ello, creo que es necesario todavía hacer algunos ajustes en la norma. No todos tienen las posibilidades de demandar o denunciar en su situación, los casos en los que indebidamente te mantienes en un inmueble que no estas pagando.

La excesiva onerosidad siempre va a ser una suerte de abuso que el mercado permite. La oferta y la demanda, como reglas de la economía, permite que se tomen ciertas acciones y mientras estén dentro del marco legal van a existir una clase de abusos a través del derecho. Especialmente en el caso del Covid, y viendo más allá del derecho, está la ética, también la moral y, por ende, lo que refleja la sociedad, porque el derecho lo que finalmente hace es recoger valores sociales y los protege, por eso todos los campos del derecho tienen un bien jurídico protegido, y precisamente son esas acciones que el derecho reconoce, aunque también deberían contar los actos solidarios.

Asimismo, haciendo hincapié en la excesiva onerosidad, todo acto desde que se inicia con “excesivo”, es igual al abuso, el cual en ninguno de sus términos puede ser

amparado por el derecho. Pero si nos referimos a la obligación de pagar, o hacer cumplir lo del contrato, porque este último implica que una contraprestación, existen formas de sobrellevar la situación, por ello existen las cláusulas de caso fortuito o fuerza mayor, que deberían poder permitir una resolución del contrato o por lo menos pactar alguna cláusula que posibilite un pago pro rateado. De igual manera, en estos casos se deben tomar en cuenta el flujo económico, es decir, la cadena de pagos citando a la Ex ministra de Economía, la doctora Alva, es de gran relevancia, puesto que, si una persona permite el “no pago”, lo que esta impide es un ingreso de caja de otra persona que puede vivir de ello y hay que tener especial cuidado con lo que se plantea cuando se trata del flujo económico.

Más allá de la excesiva onerosidad de la prestación, la aplicación de la regla de Rebus sic Stantibus, es decir, los términos del contrato han cambiado, también tiene una participación, de manera que, cuando se pacta un monto determinado mensual, es porque el arrendatario puede pagar dicho monto, pero si la situación toma un giro diferente, y este ya no puedo pagar la cantidad acordada, no es necesariamente propio que deba hacerse uso de los termino de “excesiva onerosidad” porque esta figura tiene un principio detrás, que es esta suerte de abuso de la situación en la que el arrendatario se encuentra.

En línea con ello, de tratarse una demanda por el tema comentado, lo mejor sería conciliar.

Por otro lado, el mercado permite que, si el espacio está libre, del dueño del inmueble por arrendar este en su derecho de colocar el precio que guste sobre el bien que desea arrendar, y la otra parte sabrá si podrá pagarlo o no, sin embargo, el ingreso de un factor fortuito como es la pandemia, para modificar términos contractuales en perjuicio de

alguien que ya no puede pagar de por sí, considero que se estaría frente a un abuso, y podría corresponder una denuncia. Sería equivocado aconsejarle a un cliente aceptar de forma sometida el incremento injustificado o abusivo de una renta que fue coordinada previamente, y que, es más, ahora no puede solventar, empero, de encontrarnos frente a un caso así, lo más eficaz y viable para ambas partes antes de ir a juicio, es una conciliación previa y si finalmente se determina el cese de la continuidad del contrato, acudiríamos a las cláusulas de resolución de conflictos.

Si los términos del contrato de arrendamiento generan o dan pase a futuros y fortuitos cambios los términos del contrato unilateralmente, es decir, la presentación de una adenda que sustenta un incremento en el monto del alquiler por la pandemia, en ese caso sería posible que la figura de la excesiva onerosidad pueda ser un medio para la protección tanto para los contratantes como para los contratistas, pero, si no hay modificación en el contrato, y me exigen pagar un exceso a lo acordado inicialmente, ya no se trataría de una excesiva onerosidad, sino de una obligación de dar suma de dinero.

La pandemia efectivamente debería considerarse un hecho imprevisible que ha repercutido en los contratos celebrados durante este año, sobre todo en la capacidad del pago, que en muchos casos no solo se ha visto limitada, sino impedida en sus totalidad, y por ello los casos de arrendatarios con problemas para mantener los inmuebles que alquilaban para fines comerciales, pero para ello, reitero la conciliación como herramienta de, en su mayoría, solución de conflictos, la misma que engloba todo tipo de negociación y “renegociación”.

Frente al desalojo, conforme el tema en cuestión, lo correspondiente es una por usurpación. Recordando que, la usurpación protege la posesión, no la propiedad,

entonces de ser uno, legítimo poseedor de un local y se generan actos de violencia contra mí, y el inmueble (cortan los servicios, cambio de cerraduras, entre otros), están afectando mi posesión y por ello la aplicación de la normativa que regula y sanciona el mismo.

El Dr. Reyna (2020) por su parte indica que, la onerosidad ha sido siempre directamente proporcional al valor de los inmuebles. Más aun, en los últimos años, se ha producido un exceso de valor, dada la alta demanda en el mercado y el crecimiento del sector comercial formal e informal. a raíz de la pandemia, el precio de los arrendamientos ha disminuido considerablemente, volviéndose en cifras que están de acorde a la real situación del mercado. no considero que debe existir una legislación especial que regule el precio de los alquileres, por el contrario, siento que los precios deberían regularse bajo la ley de la oferta y demanda.

Los precios de las rentas se encuentran debidamente estipulados en el contrato que da origen a la relación contractual, por más que esta sea excesiva. sin embargo, el contrato debe establecer circunstancias especiales que permita el reajuste del precio a favor del arrendatario. por ejemplo, en la actual situación sanitaria, es imposible para los arrendatarios seguir pagando una renta excesiva acordada antes de pandemia, por lo que lo ideal sería ajustarla de manera proporcional a las posibilidades de pago del arrendatario.

Dado que el contrato que se suscribe depende de las voluntades de ambas partes, salvo que exista un vicio de por medio, desarrollar un tema similar ante un juez y bajo un proceso civil, no sería paralelo, que un arrendatario busque la aplicación de la excesiva onerosidad para fines de reducir el monto de la renta.

Subir o bajar el precio de los inmuebles que se arriendan para fines comerciales debe estar en concordancia con la actual realidad económica y con las cláusulas estipuladas en el contrato. si el contrato lo permite, bien podría incrementarlo, sin embargo, esto haría inviable que arrendatario pueda pagar el precio, lo cual desencadenaría en la resolución del contrato por falta de pago.

Frente a casos así, lo aconsejable para un arrendatario, sería que estudie la viabilidad de ese costo a largo plazo. si el negocio puede seguir operando con el incremento de la renta, y aun así generar utilidad suficiente, aconsejaría que se arriesgue; de lo contrario, aconsejaría que lo mejor es estudiar otras alternativas de arrendamiento. Asimismo, estas situaciones extraordinarias deberían estar claramente estipuladas en el contrato. El medio de protección debe ser uniforme, es decir, que proporcione una posición ventajosa, tanto para arrendador como arrendatario, de manera que, el Código Civil lo incluye dentro de la teoría del riesgo como hecho de fuerza mayor o caso fortuito.

Nuestra normativa en cuanto a temas civiles permite la negociación interna de las partes, siendo que al no haber acuerdo se da por resuelto el contrato. sin embargo, lo que podría mejorarse es establecer, de manera obligatoria, que esta negociación quede formalizada a través de la conciliación extrajudicial como medio alternativo de solución de conflicto ante estos casos. Si un arrendatario no se encuentra en la posibilidad de pagar la renta, más aún cuando el arrendador de manera arbitraria o abusiva la incrementó, debería de manera voluntaria abandonar el inmueble arrendado. en caso esto no se dé, el arrendador se encuentra en todo su derecho de accionar legalmente bajo la figura del desalojo.

El Dr. Contreras (2020) explica lo siguiente, las figuras del ordenamiento jurídico con clave para reconocer acciones, posturas, y hechos, brindan un nombre a herramientas o medios, independientemente de la materia, sin embargo, a través del tiempo, estos necesitan adecuarse a los contextos y situaciones, por ello, no resulta evidente que el arrendamiento como tal, pueda estar regulado propiamente.

Si bien la excesiva onerosidad puede llevarnos a pensar en una especie de abuso por parte de quien la práctica, es importante evaluar previamente, si este exceso, está siendo proporcional al valor del inmueble que se arrienda para fines comerciales, es decir, si en un primer momento un local comercial era alquilado por un valor “x”, pero luego el dueño reconoce que sus ingresos por el mismo es insuficiente, y que lo adecuado sería incrementar la renta, no habría una excesiva onerosidad, por el contrario, nos referiríamos a precios acorde al mercado.

La relación entre un arrendatario y un arrendador, por el tiempo que ellos determinen, debe regirse estrictamente al contrato, teniendo en cuenta que, las cláusulas deben ser de pleno conocimiento y cumplimiento de las partes. Entonces, será propio que si el monto, aun siendo excesivo, fue aceptado previamente por el arrendatario, este último estaría obligado a pagarlo. De no ser el caso, no está obligado más que a pagar la renta ya acordada, salvo que decidiera abandonar el inmueble.

Con relación al impacto por el Covid-19, en los arrendamientos comerciales, sobre todo. Y considerando que la denominada pandemia fue un hecho imprevisible, el incremento en los montos, podría efectuarse, siempre y cuando, previo acuerdo entre las partes, y contrato real y físico que los respalde.

El acuerdo entre las partes, ante situaciones como la mencionada anteriormente, no solo incluye una negociación, sino una renegociación inclusive, de ser posible, caso contrario, la vía conciliatoria será una alternativa también factible, que en la medida evitará que las partes puedan ir a proceso.

Respecto al desalojo, aduciendo que el arrendatario, por ejemplo, no pudo cumplir con el pago correspondiente por el bien inmueble para fines comerciales que arrienda, el arrendador si estaría en su derecho de desalojarlo, dicho sea, hay un contrato que advierte, sin embargo, en el escenario de una pandemia como la del Covid-19, donde la incertidumbre se apodera de todos, el arrendatario debería buscar la manera de cumplir con la renta, mientras que al arrendador, evitar la aplicación las moras, que solo aducen mayor complejidad para que el arrendatario cumpla con los pagos, y apelar a su solidaridad, subjetivamente, de manera que referirnos a un proceso por desalojo, solo dificulta los hechos.

Tabla N° 3

Ficha técnica de los arrendatarios encuestados.

Encuestados	DNI/RUC	Empresa que representa
Danyz Flores	46810162	Obstetra Sandra BR
Omar Zambrano	72031181	Centro de entrenamiento Deportivo
María Vidal	06699537	Librería – Bazar Mary
Michelle Ramos	72548653	Market Primavera
Vanessa Carril	4547165	Valedent Consultorio Dental
Giampierre Soto	76808803	Restaurante Popular

Branko Zambrano	72031157	Tia María Selva Food
Luis Montoya	06116590	Boticas Montoya
Erick Jiménez	42061220	Restautante Cristina
Nikolai Gonzales	48362514	Cevicheria Niko
Analy Mendoza	45251472	Tienda de abarrotes
Adela Álvarez	06870979	Tienda de abarrotes
Liz Lazaro	47283048	Tienda de abarrotes
Pedro Cox	09016798	Tienda de artículos de limpieza
Sara Alvarado	48602883	Centro educativo
Sara Alvarado	48602883	Centro de entrenamiento Deportivo
Victor Quispe	48059787	Hostal Bella Durmiente

Elaboración propia

La tabla adjuntada señala los datos generales de las personas que participaron de la encuesta, los que incluyen su nombre completo, su número de DNI o RUC según lo hubieran indicado, además de describir el tipo y nombre del negocio que representan, identificando una variedad respecto al rubro al que se dedican los locales comerciales.

Tabla N° 4

Ficha técnica de arrendatarios y aspectos relevantes sobre la encuesta.

Encuestados	Aspectos relevantes
Danyz Flores	
Omar Zambrano	
Liz Lázaro	<p>La pandemia a causa del Covid-19 significó inestabilidad económica, y con ello, la dificultad que afrontaron para salvaguardar su negocio.</p> <p>Se evidencio un margen mínimo de aplicación de la excesiva onerosidad, y la expectativa de posibles desalojos.</p> <p>El incremento en las rentas también ha sido una característica resaltante.</p>
María Vidal	
Michelle Ramos	
Vanessa Carril	
Giampierre Soto	
Branko Zambrano	
Luis Montoya	
Erick Jiménez	
Nikolai Gonzales	
Analy Mendoza	
Adela Álvarez	
Sara Alvarado	
Pedro Cox	
Victor Quispe	

Elaboración propia

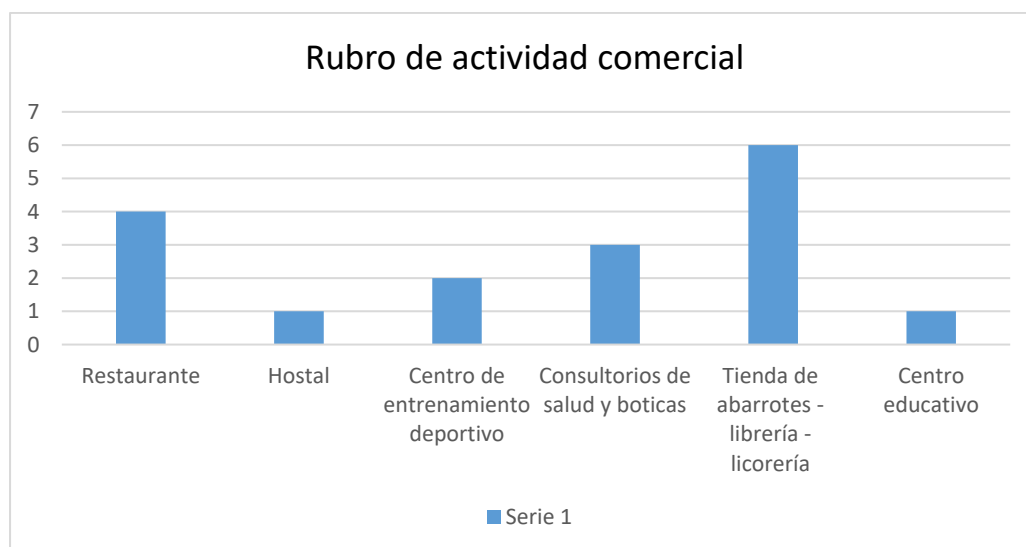
La tabla adjuntada rescata una de las principales conclusiones y sustentos más repetidos en el desarrollo de la encuesta realizada a los representantes de los negocios.

Según las encuestas realizadas a los representantes de las MYPYMES ubicadas en el Distrito de Comas, destacamos lo siguiente:

La encuesta se realizó a 17 representantes de pequeñas empresas, todos ellos dedicados a diferentes rubros comerciales, que arriendan un espacio en particular para el desarrollo de sus actividades comerciales, razón por la cual son el público objetivo para el presente estudio, por ello la encuesta solicita información con respecto al tipo de negocio que representan, el tiempo arrendado por el local comercial, las posibles dificultades económicas, frente a la pandemia por Covid-19, y su postura frente a la excesiva onerosidad.

Figura N° 1

Resultado por rubro al que se dedican los empresarios



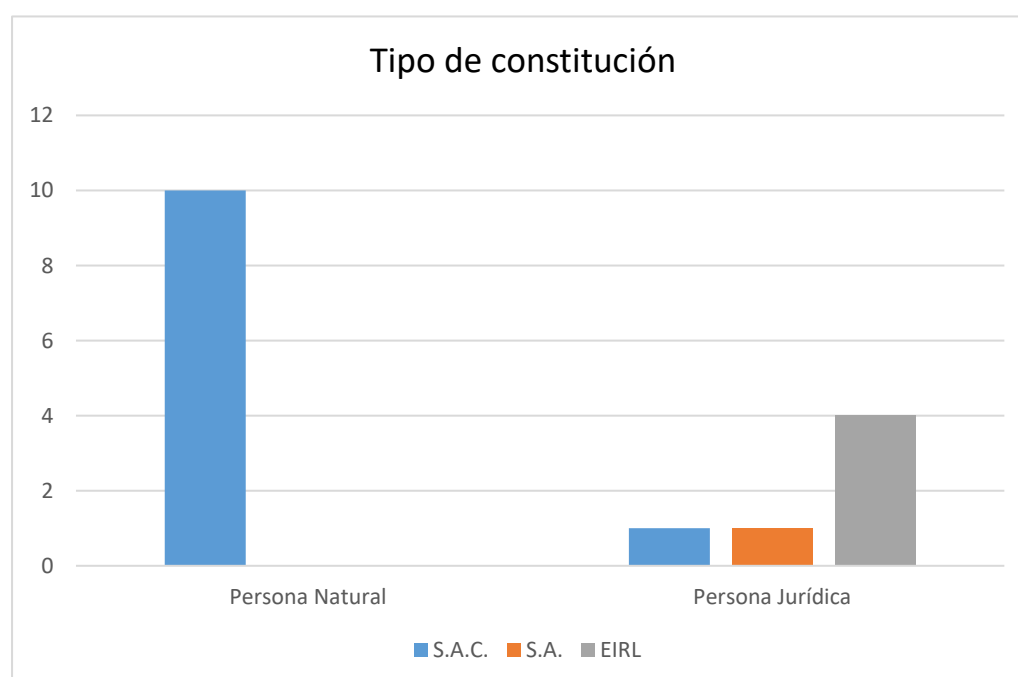
Elaboración propia

En el presente gráfico, se demuestra que la mayoría de encuestados pertenece al rubro de tiendas, encontrándose entre ellos, librería-bazar, venta de abarrotes, y licorería, siendo un total de seis (6), seguidamente un total de cuatro (4) son restaurantes de comida típica y cevichería

respectivamente, tres (3) negocios dedicados están dirigidos al rubro de salud, entre ellos consultorios, y boticas, dos (2) son centros de entrenamiento deportivo, un (1) negocio de Hostal y un (1) negocio de centro educativo.

Figura N°2

Resultado por tipo de constitución de los encuestados

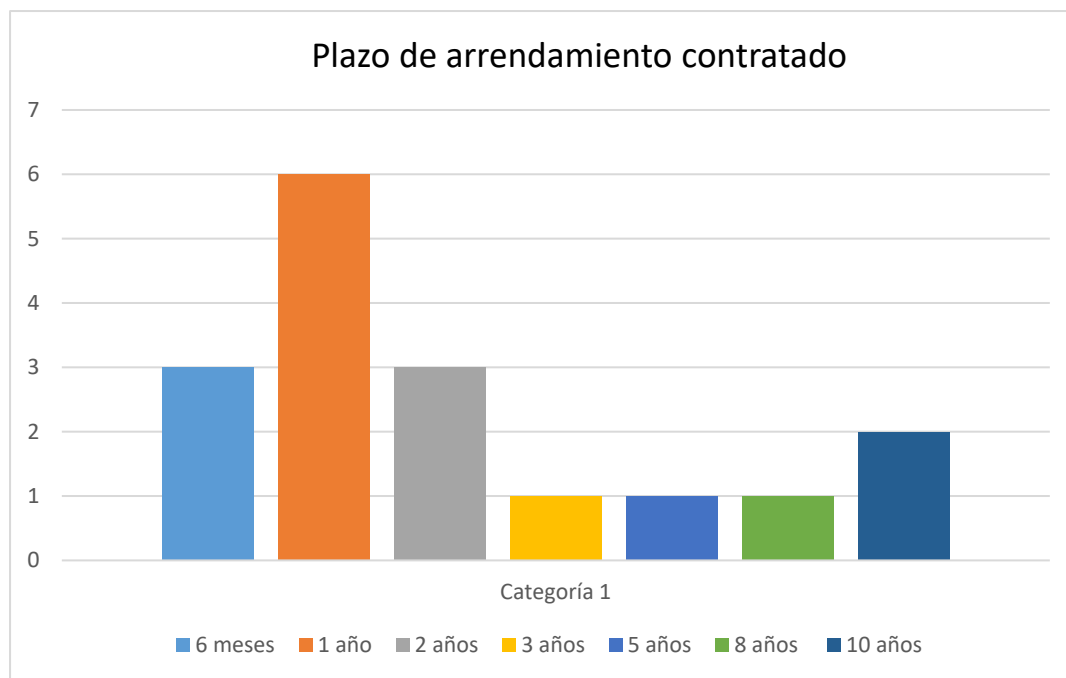


Elaboración propia

El gráfico adjunto, señala el tipo de constitución de cada negocio, donde en su mayoría son personas jurídicas registradas como Persona Natural, seguidamente también hay negocios constituidos por personas, entre ellas, EIRL (empresa individual de responsabilidad limitada), S.A. (sociedad anónima) y S.A.C (sociedad anónima cerrada).

Figura N°3

Resultado por tiempo de arrendamiento



Elaboración propia

La figura adjunta, señala el tiempo contratado en resumen por los encuestados, siendo que el periodo de 1 año, es tiempo más contratado por los arrendatarios de locales comerciales.

Según las encuestas, destacamos lo siguiente:

El señor Danyz Flores (2020) comenta que, siendo su emprendimiento un consultorio médico, su trabajo sí se vio afectado económicamente, tuvo que reinventar la organización de las consultas para continuar solventando el alquiler del espacio que arrienda, sin embargo, el arrendador incremento el precio del inmueble, pero a un monto que consideró justo, por cual no considero apoyo legal, ni una excesiva onerosidad en el pago de la renta, empero, está de acuerdo con que debería existir un respaldo legal para aquellos empresarios de MyPymes,

sobretudo, frente a situaciones como la de la pandemia a causa del Covid-19, por considerarlo hecho fortuito, y del cual tiene conocimiento que afecto económicamente a otros emprendedores por excesiva onerosidad.

Similarmente, el señor Luis Montoya (2020) nos explica, que sus Boticas, como parte del rubro de asistencia básica en salud, no tuvo pérdidas económicas, o presento problemas en su arrendamiento, tampoco identifico una excesiva onerosidad en el pago de la renta, y desconoce de casos cercanos donde se hubiera aplicado esta figura u otras similares.

De igual manera el señor Branko Zambrano (2020), presento problemas económicos con su restaurante, sin embargo no presento dificultades con el arrendamiento del inmueble que utiliza como restaurante, puesto que, opto por reinventar su negocio, y el precio del lugar se mantuvo acorde a lo establecido en el contrato de inicial, continuando con los pagos puntualmente, del mismo modo, defiende la propuesta de herramientas legales que apoyen a las MyPymes frente a situaciones que afecten sus ingresos.

En ese mismo rubro, el señor Henry Soto (2020) quien también cuenta con un restaurante, sostiene, que, pese a las pérdidas económicas, tuvo como solventar los pagos del arrendamiento del local, pues el precio se mantuvo, aplicando una renegociación para contar con facilidades de pago.

En ese mismo rubro, el señor Erick Jiménez (2020) contó con dificultades en sus ingresos, y el arrendamiento, de manera que, el arrendador del inmueble, no solo incremento el precio del local, sino que, además, sí intento incrementar el precio del espacio alquilado incurriendo en una excesiva onerosidad, sin embargo, mediante una renegociación, lograron llegar a un acuerdo donde ninguno de los dos se viera afectado económicamente, empero

conoce de casos cercanos donde los negocios tuvieron que cerrar porque identificarse una excesiva onerosidad que no era posible pagar.

Al respecto, la señora Sara Alvarado (2020) quién debido a las pérdidas económicas, optó por reinventar el rumbo de sus negocios de centro educativo y centro de entrenamiento deportivo, respectivamente, a fin de solventar el pago de la renta de sus locales comerciales, tuvo que acudir a la renegociación para que el costo de arrendamiento tuviera facilidades de pago. A su vez, menciono tener conocimiento de casos donde se ha evidenciado una excesiva onerosidad en el pago de la renta.

Contamos también con el testimonio de la señora María Vidal (2020) quien explica, que no haber presentado problemas con los pagos del inmueble que alquila como bazar y librería, de igual manera, su arrendador, tampoco incremento el precio del local, y desconoce de casos donde se hubiera evidenciado la excesiva onerosidad.

Asimismo, la señora Michelle Ramos (2020) como representante de tienda de abarrotes, tampoco presento dificultad alguna con el arrendamiento, en razón a que, el rubro al que se su negocio no fue restringido durante la pandemia, por lo que no tuvo problemas para solventar los gatos de alquiler, y los mismos, tampoco fueron incrementados.

Por otro lado, la señora Vanessa Carril (2020) expuso su situación, sosteniendo que, en el marco de la pandemia a causa del Covid-19, su consultorio dental tuvo significativas pérdidas, puesto que, en su momento no había protocolos de bioseguridad aprobados por el Estado, y debía continuar pagando el inmueble que arrendaba, por lo cual, pese a que el mismo se mantuvo, acudió a préstamos bancarios para mantener su negocio, sin evidenciarse una excesiva onerosidad, pero si facilidades de pago, y teniendo de referencia otros negocios del mismo rubro que se vieron inmersos en la figura de la excesiva onerosidad.

El señor Omar Zambrano (2020) expone que, debido a las grandes pérdidas económicas, también tuvo que acudir a préstamos bancarios, adicionalmente a la venta de sus equipos deportivos para mantener el arrendamiento del local, que a la fecha sigue generando ingresos, pero únicamente para cubrir el alquiler, más no para obtener ganancias, por lo cual, ya no cuenta con personal de apoyo, habiendo sido orientado legalmente, sin embargo, no identifico una excesiva onerosidad, pero si conto con facilidades de pago. De igual manera, expreso conocer casos de excesiva onerosidad en el pago de la renta.

La señora Sara Alvarado (2020) quien administra dos negocios de diferentes rubros, Educación y centro de entretenimiento, comenta que en razón a los ingresos dejados de percibir no solo perdió sus negocios, sino que tuvo que emprender nuevamente en otros rubros diferentes, para solventar las necesidades de su familia, no hubo una excesiva onerosidad, porque ante las perdidas, opto voluntariamente por cerrar sus negocios, por lo cual es consciente de esta y otras situaciones similares de diferentes empresarios, e identifica la excesiva onerosidad en los mismos.

La señora Adela Avalos (2020) indica también, que su negocio de abarrotes no se vio afectado por las restricciones a causa de la pandemia por Covid-19, que el precio de renta se mantuvo, sin ser requerida una negociación, sin embargo, conoce de casos cercanos donde se ha evidenciado la aplicación de la excesiva onerosidad, la misma que, según sostiene, solo ha terminado por afectar la situación económica de más personas.

Por su parte, la señora Analy Mendoza (2020) sostiene que, por el rubro de su negocio, este no se vio afectado por las restricciones, y con respecto al arrendamiento, no fue necesario un préstamo, no tuvo dificultades para cumplir con el pago respectivo de renta.

Con respecto a la señora Liz Lázaro (2020) no indica afectación económica en su negocio de abarrotes, empero, sostiene las facilidades de pago con las que conto para cumplir con las rentas asumidas por el alquiler del espacio que ocupa. Sostiene conocer de los cobros excesivos y lo perjudicial que han resultado para otros negocios.

El señor Víctor Quispe (2020) comenta la afectación de su emprendimiento en el rubro de los hostales, empero, no fue necesaria una renegociación, puesto que el precio de la renta se mantuvo, y tuvo como solventarlo y mantener su negocio. Indica tener conocimiento de casos donde la excesiva onerosidad, ha significado un abuso a los comercios.

Por último, el señor Pedro Cox (2020) explica el cambio de rubro de su negocio, para que pueda tener solvencia económica y mantener el alquiler del espacio en el que trabaja, siendo así, no fue necesaria una renegociación, tampoco la aplicación de una excesiva onerosidad, empero afirma que la excesiva onerosidad sí se ha evidenciado en otros comercios.

Conforme a lo expuesto mediante elementos gráficos, y las posturas de los participantes que representan las dificultades afrontadas por las MyPymes en medio de la pandemia por Covid-19 con relación a la excesiva onerosidad en el Distrito de Comas, se obtiene que, en su mayoría se ha evidenciado una afectación económica, en determinados casos, el cambio de rubro comercial, la escasa asesoría legal, la aplicación de renegociaciones a fin de asegurar un pago con el cual los arrendatarios pudieran cumplir, y en que en ninguna de las situaciones se identificó una excesiva onerosidad.

Comprobamos también que, refiriéndonos a MyPymes, estas tienden a planificar arrendamientos de seis (6) meses como mínimo, por ello, la búsqueda rápida de soluciones para continuar con los arrendamientos.

Tabla N° 5:

Ficha técnica de los arrendadores encuestados

Encuestados	Tipo de negocio que arriendan
Adela Avalos	Tienda de abarrotes
Eduardo Ortiz	Librería
Flavio Sayán	Tienda de abarrotes
Lourdes Hume	Botica
Rider Egúsquiza	Licorería

Elaboración propia.

La tabla adjuntada señala los datos generales de los arrendadores que participaron de la encuesta, conforme a ello, cada uno indica el tipo de negocio que arriendan.

Tabla N° 6:

Ficha técnica de arrendadores y aspectos relevantes sobre la encuesta

Encuestados	Aspectos relevantes
Adela Avalos	Respecto al incremento de la renta, todos han coincidido que la principal razón para ello, es el hecho de que se trata de su única fuente de ingresos. Al respecto en mayoría se mantuvo el monto pactado en el contrato.
Eduardo Ortiz	
Flavio Sayán	
Lourdes Hume	
Rider Egúsquiza	

Elaboración propia

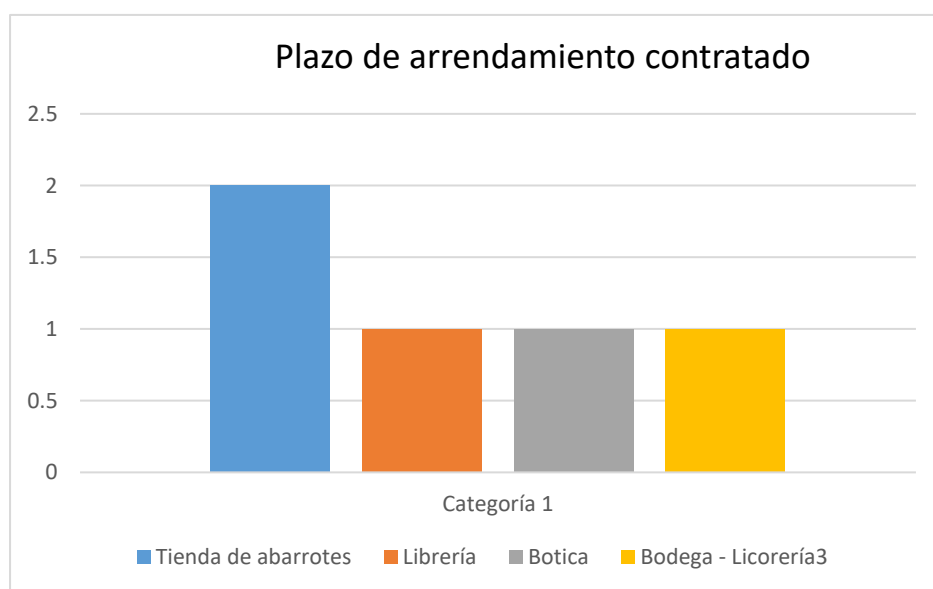
La tabla adjuntada indica la principal conclusión en la que los arrendadores coinciden al indicar su respuesta, por lo que permite tener una idea referencial de lo que se expresa desde su postura como dueños del local que se arrienda.

Según las encuestas realizadas a los arrendadores de locales comerciales ubicados en el Distrito de Comas, destacamos lo siguiente:

Con la participación de cinco (5) arrendadores de locales comerciales dedicados a diferentes rubros, se solicitó información referida al tipo de negocio que arriendan, la posible afectación económica por la pandemia a causa del Covid-19, las acciones por las que optó con respecto a sus arrendatarios, y su posición respecto a la excesiva onerosidad.

Figura N° 4

Resultado por tipo de negocio que arrienda.



Elaboración propia.

En la figura adjunta, se demuestra los tipos de negocios que los arrendadores rentan, siendo entre los cinco (5), dos (2) dedicados a la venta de abarrotes, continuando con la variedad que describe.

Según las encuestas, destacamos lo siguiente:

La señora Adela Avalos (2020) sostiene que, conforme al rubro de venta de abarrotes, para el cual arrienda su local comercial, mantuvo lo establecido en el contrato inicial, de manera que, su inquilino, también contó con solvencia para asumir los gastos correspondientes. Así también, indica, que incrementar el costo de la renta, se justifica en la idea de que las rentas suelen ser el único ingreso de los arrendadores, por lo que, cuando no es suficiente para cubrir sus gastos personales, aumentan el costo.

Del mismo modo, el señor Eduardo Ortiz (2020) sostuvo que, conforme a las dificultades de su arrendatario, accedieron a una renegociación a favor de su inquilino y la librería que este último mantiene, brindándole facilidades de pago. Indica también que una de las principales razones por las cuales los arrendadores incrementan el precio de sus locales comerciales, es porque ese es su único sustento para cubrir sus gastos personales.

Por su parte, el señor Flavio Sayán y la señora Lourdes Hume (2020) sostienen que sus inquilinos no tuvieron inconvenientes para cumplir con la renta acordada en el contrato inicial, y no resulto necesario incrementar el precio del mismo, empero sostiene que cuando los precios de alquileres suben, es por una adecuación a los precios del mercado.

Por último, el señor Rider Egúsqiza (2020) coincide en no haber requerido un incremento en el pago de renta, de manera que, agregando que, los precios de los alquileres tienden a subirse anualmente dependiendo del arrendador, el contrato, y el mercado comercial.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN

4.1 Discusión

En esta primera parte del capítulo V se procederá a reconocer y exponer las limitaciones en base a las hipótesis planteadas en esta investigación; se observa que en lo referido a “La Excesiva Onerosidad, no puede ser una solución ante los problemas económicos que se le presentan a las MyPymes que tienen contrato de arrendamiento de local comercial para cumplir sus obligaciones con su arrendador, a consecuencia de la Crisis Sanitaria por Covid-19 en Comas-2020”; se pudieron encontrar respuestas que se pusieron en confrontación y también completo acuerdo entre ellas, separando los supuestos por los que se debería aplicar la excesiva onerosidad e identifican las situaciones que están fuera de esta figura; asimismo, los resultados de las entrevistas a los especialistas han sido careadas con literatura convenida en materia legal.

A cerca de la primera hipótesis específica “La Crisis Sanitaria por Covid-19 no es un hecho extraordinario e imprevisible, lo que imposibilita el uso de la figura de Excesiva Onerosidad en los contratos de arrendamiento de local comercial de las MyPymes”, las respuestas fueron por poco sintonizadas pero disconformes a la hipótesis, llevando la discusión a otro nivel de análisis.

En lo correspondiente a la segunda hipótesis específica “La Crisis Sanitaria por Covid-19 sí afecta los ingresos de las MyPymes en la mayoría de los rubros comerciales, y dificulta la posibilidad de que puedan cumplir con ciertas obligaciones”, se obtuvieron respuestas conformes en su totalidad con lo planteado, proporcionando bases teóricas y legales que defienden dicha postura.

La limitación más relevante fue la gran cantidad de MiPymes informales que existe en el distrito de Comas, así también la falta de alternativas que solucionen de manera contundente el problema detectado.

En adelante se dará lugar a las discusiones en relación a las hipótesis establecidas con anticipación, a fin de concluir si la crisis sanitaria a causa del Covid-19 ha golpeado la economía de las MiPymes de tal manera que estas últimas no pueden cumplir con sus obligaciones contractuales como arrendatarios.

Los objetivos previstos en la presente investigación son; OG: Identificar como la Emergencia Sanitaria por el Covid-19 ha afectado las relaciones contractuales de arrendamiento de local comercial de las MyPymes en Comas – 2020. OE1: Identificar si la Emergencia Sanitaria por Covid-19 se puede catalogar como acontecimiento extraordinario e imprevisible a fin de hacer factible a la figura de Excesiva Onerosidad como solución a los problemas de las MyPymes en calidad de arrendatarios de cumplir con sus obligaciones en Comas - 2020. OE2: Identificar la afectación económica de las MyPymes a causa de la Emergencia Sanitaria por Covid-19 en Comas – 2020. Además, se muestra el alcance teórico y las perspectivas a futuro para desarrollar posteriores investigaciones académicas.

La Emergencia Sanitaria por el Covid-19 ha afectado las relaciones contractuales de arrendamiento de local comercial de las MyPymes

Al respecto, La Dra. Ruiz (2020) señala que hay formas de sobrellevar esta situación, por algo existen las cláusulas de caso fortuito o fuerza mayor, que deberían poder permitir una resolución del contrato o por lo menos pactar alguna cláusula que posibilite un pago pro rateado. Asimismo, considera que en estos casos se deben tomar

muy en cuenta el flujo económico, es decir, la cadena de pagos que comentaba en su momento la Ex Ministra de Economía, la doctora Alva, es muy importante, porque si tú permites el “no pago” lo que estas impidiendo es un ingreso de caja de otra persona que puede vivir de eso y hay que tener especial cuidado con lo que se plantea cuando se trata del flujo económico. El mercado permite que, si el espacio está libre, yo puedo poner el precio que guste sobre el bien que quiero arrendar, y la parte sabrá si podrá pagarlo o no, pero creo que ingresar un factor fortuito como es la pandemia, para modificar términos contractuales en perjuicio de alguien que ya no puede pagar de por sí, creo que estamos hablando de un abuso, y podría corresponder una denuncia.

Sería equivocado que el cliente opte por ello. Pero optaría por una conciliación previamente y si finalmente se determina el cese de la continuidad del contrato, acudiríamos a las cláusulas de resolución de conflictos. La conciliación es básica como medio de resolución de conflictos, es ahorro de tiempo, dinero y trámites. La renegociación estaría dentro de la conciliación, y así es como se viene efectuando. (La entrevista se realizó el miércoles 18 de noviembre).

En afinidad con lo mencionado por la anterior entrevistada; el Dr. Reyna (2020) advierte que el precio de la renta se encuentra debidamente estipulado en el contrato que da origen a la relación contractual, por más que esta sea excesiva. sin embargo, considera que el contrato debe establecer circunstancias especiales que permita el reajuste del precio a favor del arrendatario. Por ejemplo, en la actual situación sanitaria, es imposible para los arrendatarios seguir pagando una renta excesiva acordada antes de pandemia, por lo que lo ideal sería ajustarla de manera proporcional a las posibilidades de pago del

arrendatario, dado que el contrato que se suscribe depende de las voluntades de ambas partes, salvo que exista un vicio de por medio.

Considera que el subir o bajar el precio de sus locales debe estar en concordancia con la actual realidad económica y con las cláusulas estipuladas en el contrato, si el contrato lo permite, bien podría incrementarlo, sin embargo, esto haría inviable que arrendatario pueda pagar el precio, lo cual desencadenaría en la resolución del contrato por falta de pago.

Aconseja que se estudie la viabilidad de ese costo a largo plazo. si el negocio puede seguir operando con el incremento de la renta, y aun así generar utilidad suficiente, sugiere que se arriesgue; de lo contrario, advierte que lo mejor es estudiar otras alternativas de arrendamiento.

El Código Civil permite la negociación interna de las partes, siendo que al no haber acuerdo se da por resuelto el contrato. sin embargo, lo que podría mejorarse es establecer, de manera obligatoria, que esta negociación quede formalizada a través de la conciliación extrajudicial como medio alternativo de solución de conflicto ante estos casos. (La entrevista se realizó el miércoles 18 de noviembre).

Asimismo, el Dr. Contreras (2020) explica que con relación al impacto por el Covid-19, en los arrendamientos comerciales, sobre todo, y considerando que la denominada pandemia fue un hecho imprevisible, el incremento en los montos, podría efectuarse, siempre y cuando, previo acuerdo entre las partes, y contrato real y físico que lo respalde.

El acuerdo entre las partes, ante situaciones como la mencionada anteriormente, no solo incluye una negociación, sino una renegociación inclusive, de ser posible, caso contrario, la vía conciliatoria será una alternativa también factible, que en la medida evitará que las partes puedan ir a proceso. (La entrevista se realizó el miércoles 18 de noviembre).

Respecto al desalojo, aduciendo que el arrendatario, por ejemplo, no pudo cumplir con el pago correspondiente por el bien inmueble para fines comerciales que arrienda, el arrendador si estaría en su derecho de desalojarlo, dicho sea, hay un contrato que advierte, sin embargo, en el escenario de una pandemia como la del Covid-19, donde la incertidumbre se apodera de todos, el arrendatario debería buscar la manera de cumplir con la renta, mientras que al arrendador, evitar la aplicación de las moras, que solo aducen mayor complejidad para que el arrendatario cumpla con los pagos, y apelar a su solidaridad, subjetivamente, de manera que referirse a un proceso por desalojo, solo dificulta los hechos.

Los tres abogados, especialistas en derecho civil, empresarial y administrativo, concuerdan en que la mejor forma de resolver un conflicto en la relación contractual de arrendamiento de local comercial es la conciliación, por cuanto resulta más rápida y menos engorroso de lo que fuese llegar a un juicio.

La Emergencia Sanitaria por Covid-19 como acontecimiento extraordinario e imprevisible a fin de hacer factible a la figura de Excesiva Onerosidad

En relación a este punto, Ruiz (2020) aporta que más allá de la excesiva onerosidad de la prestación, debería aplicarse la regla de Rebus sic Stantibus, es decir, los términos del contrato cambian, cuando se pactó un monto determinado mensual, es porque puede

pagar dicho monto, pero si la situación toma un giro diferente, y ya no pudiese pagar la cantidad acordada, no considera que aplique una “excesiva onerosidad” porque esta figura tiene un principio detrás, que es esta suerte de abuso de la situación en la que se encuentra, entonces lo mejor aquí sería conciliar. Agrega que si aplicaría si cambiaran los términos del contrato unilateralmente, es decir, si al día siguiente presentan una adenda que sustenta un incremento en el monto del alquiler por la pandemia, en ese caso sí, pero, si no hay modificación en el contrato, y exigen pagar un exceso a lo acordado inicialmente, ya no se trataría de una excesiva onerosidad, sino de una obligación de dar suma de dinero.

El Dr. Reyna (2020) por su parte, indica que la onerosidad ha sido directamente proporcional al valor de los inmuebles; muy posiblemente, en los últimos años, se ha producido un exceso de valor, dada la alta demanda en el mercado y el crecimiento del sector comercial formal e informal; sin embargo, a raíz de la pandemia, el precio de los arrendamientos ha disminuido considerablemente, volviéndose en cifras que están de acorde a la real situación del mercado. no considera que debe existir una legislación especial que regule el precio de los alquileres, por el contrario, sugiere que los precios deberían regularse bajo la ley de la oferta y demanda. El Código Civil lo incluye dentro de la teoría del riesgo como hecho de fuerza mayor o caso fortuito.

Del mismo modo, Contreras (2020) expresa que las figuras del ordenamiento jurídico con clave para reconocer acciones, posturas, y hechos, brindan un nombre a herramientas o medios, independientemente de la materia, sin embargo, a través del tiempo, estos necesitan adecuarse a los contextos y situaciones, por ello, no resulta evidente que el arrendamiento como tal, pueda estar regulado propiamente. Si bien la excesiva onerosidad puede llevar a pensar en una especie de abuso por parte de quien la

práctica, es importante evaluar previamente, si este exceso, está siendo proporcional al valor del inmueble que se arrienda para fines comerciales, es decir, si en un primer momento un local comercial era alquilado por un valor “x”, pero luego el dueño reconoce que sus ingresos por el mismo es insuficiente, y que lo adecuado sería incrementar la renta, no habría una excesiva onerosidad, por el contrario, nos referiríamos a precios acorde al mercado.

Los entrevistados vuelven a coincidir, pero, esta vez respecto a que si bien se pudiese considerar la crisis sanitaria por Covid-19 como un acontecimiento extraordinario e imprevisible, no se puede deducir que ello lleve a la certeza de que nos encontramos frente a una Excesiva Onerosidad de la prestación.

Esto sumado al resultado del análisis económico realizado en el marco teórico de la presente investigación, hace concluyente que la comunidad jurídica no precisa de que la crisis sanitaria causada por el Covid-19 sea un hecho estrictamente imprevisible; pero que, por la estudiada postura de Bullard, se puede coincidir en que no es un hecho imprevisible y, por ende, no puede ser causal de excesiva onerosidad. Advirtiendo ciertos vacíos en dicho artículo del Código Civil.

La afectación económica de las MyPymes a causa de la Emergencia Sanitaria por Covid-19

En lo que respecta a este punto, Ruiz (2020), en la entrevista realizada expone que, la excesiva onerosidad siempre va a ser una suerte de abuso que el mercado permite.

La oferta y la demanda, como reglas de la economía, permite que se tomen ciertas acciones y mientras estén dentro del marco legal van a existir una clase de abusos a través del derecho. Especialmente en el caso del Covid-19 y viendo más allá del derecho, está la ética, también la moral y, por ende, lo que refleja la sociedad, porque el derecho lo que

finalmente hace es recoger valores sociales y los protege, por eso todos los campos del derecho tienen un bien jurídico protegido, y precisamente son esas acciones que el derecho reconoce, aunque también deberían contar los actos solidarios.

Los resultados de las encuestas realizadas a los propietarios de MiPymes arrojaron que un 40% de los encuestado tuvo que cancelar sus actividades comerciales desde marzo, que iniciaron las medidas restrictivas, hasta junio, mes en el que se levantaron dichas medidas, de manera gradual; además un 30% considera que su negocio ha sido afectado económicamente a causa de la crisis sanitaria provocada por el virus Covid-19.

Además, el 20% de los encuestados se encontró en la situación de no poder solventar su negocio por las pérdidas económicas; en consecuencia, ese 30% de emprendedores se vio en la necesidad de recurrir a fondos y préstamos bancarios o independientes para solventar los gastos del arrendamiento del local comercial que su negocio ocupa.

Un considerable 60% afirma que tuvo inconvenientes para cumplir con su obligación contractual de pagar, de manera puntual, el arrendamiento de local comercial. Sin embargo, ninguno de los entrevistados tuvo que pagar mora; pese a ello, el 10% explica que su arrendador intentó desalojarlo, y otro 10% confirma que fueron desalojados y tuvieron que buscar otro local comercial que se ajuste a la realidad económica.

El 30% del total de entrevistados asegura que el dueño del local que arrienda o arrendaba incrementó el precio del alquiler, aun cuando sus ganancias eran inferiores, a causa de la crisis sanitaria que se viene atravesando en el mundo. Por consiguiente, el 20% considera que paga un precio injusto por alquiler de local comercial, complicando

el retorno de la estabilidad económica de su negocio. Todos concuerdan en que las MiPymes deben ser respaldadas ante la actual crisis sanitaria y las futuras situaciones que puedan perjudicar su estabilidad económica.

4.2. Conclusiones

Para finalizar, en relación y concordancia con el objetivo general y los dos objetivos específicos planteados, se procederá a precisar las conclusiones de la presente investigación.

Primera:

Conforme a los resultados obtenidos en las entrevistas que se han realizado a los especialistas y las encuestas formuladas a micro y pequeños comerciantes, la Emergencia Sanitaria por el Covid-19 sí ha afectado a las relaciones contractuales de arrendamiento de local comercial de las MiPymes en Comas y en el Perú de forma general; en medida que muchas de éstas se han visto en la necesidad de cerrar sus locales por no ser proveedores de productos de primera necesidad sin poner fin a sus contratos de arrendamiento, y a falta de ingresos, se han envuelto en una realidad que nos les permite cumplir con sus obligaciones de pago.

Segunda:

Se puede concluir, de las entrevistas realizadas a los especialistas que la crisis sanitaria por Covid-19 no es un acontecimiento extraordinario e imprevisible; por lo mismo, se recomienda que en los contratos de arrendamiento se prevenga situaciones como estas, a fin de poder modificar el contrato o resolverlo sin que ninguna de las partes se perjudique; por lo que, la Excesiva Onerosidad no es la solución más adecuada para resolver los conflictos por la falta de capacidad para cumplir con la obligación de una de

las partes, y en su efecto, se recomienda la renegociación, o en su defecto, la conciliación; puesto que generará menos gastos que un proceso judicial.

Tercera:

Las encuestas realizadas a los micro y pequeño empresarios permite concluir que, la crisis sanitaria por Covid-19 que ha azotado al país desde el primer trimestre del 2020, ha afectado no sólo la salud de millones de peruanos, sino también la economía interna; uno de los sectores económicos más importantes, las MyPymes, no tuvieron otra alternativa que cerrar sus puertas de manera temporal, parcial (cierre de uno o más locales, pero no de todos), y en el peor de los casos, permanentemente; o bien, muchos han cambiado de rubro para poder continuar con actividades comerciales, adecuándose a las necesidades actuales. En todos los casos, de las MyPymes que no ofrecían productos de primera necesidad, se han visto afectados los ingresos, hasta el punto de tener déficit y, por ende, endeudamiento.

Cuarta:

De la aplicación de análisis económico del derecho sobre Excesiva Onerosidad estipulado en el artículo 1440° del Código Civil, se concluye que pandemia producida por Covid-19 y sus posteriores cepas, no puede ser un acontecimiento impredecible por cuanto ya se ha conocido otras pandemias con resultados similares, es decir, había antecedentes.

Quinta:

Como resultado de esta investigación se llega a la conclusión que el artículo 1440° del Código Civil intenta resolver mediante un tercero, el juez, los conflictos sobrevenidos

en una relación contractual a efectos de un acontecimiento extraordinario e imprevisible. Sin embargo, esta disposición puede afectar los intereses de los particulares, de no hacerse un análisis económico eficiente; y, afectar los derechos inherentes a cualquier persona según la Constitución Política y el propio Código Civil, como lo son la libertad de contratar y la libertad contractual.

Recomendaciones:

- Fomentar e incentivar los estudios de derecho económico en estudiantes y profesionales de la carrera; en razón de lograr una mayor destreza o pericia al momento en el que sea necesaria la aplicación del análisis económico del derecho, evidenciando la importancia de esta dentro los procesos judiciales y la carrera profesional del abogado. Es necesario que los profesionales del derecho puedan realizar un eficiente análisis económico, debiendo asumir dicha responsabilidad las universidades y centros de estudios superiores afines.

- Modificar el artículo 1440° del Código Civil, puesto que se ha concluido que genera dudas sobre su aplicación dentro la comunidad jurídica, en tanto que es muy difícil descifrar lo que es un hecho imprevisible; y, además la redacción de este no incentiva a los particulares a que agoten todas las vías posibles para llegar a la solución más eficiente. En razón de ello, se recomienda que en dicha disposición se exhorte a que las partes efectúen una renegociación del contrato, y de no concretarse un acuerdo, agoten la vía de conciliación; siendo la vía judicial la última instancia y ateniéndose a la consecuencia de una resolución contractual. Así, poder asegurar un deber de

renegociación y evitar romper el vínculo contractual en la mayor cantidad de casos posibles, respaldando los derechos de los particulares con vínculo contractual.

- Estipular en los contratos de arrendamiento y arrendamiento de local comercial, una cláusula para posibilitar la renegociación en caso de acontecimientos previsibles o no previsibles que afecten el cumplimiento de las obligaciones de una o todas las partes; asimismo, una cláusula que suscite la conciliación como método de resolución de conflicto para evitar, tanto como sea posible, un proceso judicial que conlleva a mayores gastos y resultados menos eficientes por cuanto es de consideración que las partes pueden resolver con maximización de eficiencia y satisfacción de sus necesidades e intereses; evitando, además, la carga procesal.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Anaya, A. (2006). Diagnóstico de seguridad e higiene del trabajo listados de verificación basados en la normatividad mexicana. e-Gnosis, Nro. 4. Universidad de Guadalajara. Guadalajara, México. Pág. 3.

Barcía, R.; y Rivera, J. (2018). *Convergencias y divergencias del derecho de incumplimiento del Código Civil alemán con los Principios de Derecho Europeo de los Contratos y otros textos internacionales*. Derecho PUCP Nro. 81, 2018. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú. Pág. 161 – 433.

Beltramo, A.; Boned, M.; Escudero, T.; y Esteverana, E. (s.f.). *Análisis funcional de los elementos de los contratos*. Revista Pensar en Derecho. Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina. Pág. 485 – 543.

Bullard González, A. (1993). ¿Hay Algo Imprevisible? La Excesiva Onerosidad y la Impracticabilidad Comercial. THEMIS Revista De Derecho, (25), 81-90. Recuperado a partir de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/11063>

Cabeza, M., & Corredor, E. (2006). La responsabilidad patronal frente a los infortunios en el trabajo. Actualidad Contable Faces, Vol. 9, Nro. 13. Universidad de los Andes. Merida, Venezuela. Pág. 14 – 29.

Constitución Política del Perú de 1993.

De la Fuente, R. (2010). *El mutuo*. Departamento de Derecho. Universidad de Piura. Piura, Perú. Pág. 2 – 14.

Decreto Supremo N° 044-2020-PCM. Publicada en el Diario Oficial El Peruano. Lima, Perú, 15 de marzo del 2020.

Decreto Supremo Nro. 080-2020-PCM. Publicada en el Diario Oficial El Peruano. Lima, Perú, 02 de mayo del 2020.

Duarte, A. (2010), Lazo, C. (2007), citados por Gallegos, A., Lizandro, W. & Jiménez, N. (2013). Relaciones humanas en mypes de Arequipa. Contabilidad y Negocios, Vol. 8. Departamento de Ciencias Administrativas. Lima, Perú. Pág. 48 – 60.

Grasso, M. (2019). *Imprevisibilidad, contrato e imprevisión en el nuevo código civil y comercial argentino*. Revista de Derecho Privado. Universidad Extenado de Colombia. Colombia. Pág. 93 – 125.

Gutiérrez, B. (2014). *La excesiva onerosidad sobreviniente o hardship instrumento para el mantenimiento del equilibrio económico en los contratos mercantiles de tracto sucesivo*. Universidad de Santo Tomás. Bogotá. Pág. 14.

Hernández, N. (2008) Sistema de monitoreo y evaluación basado en resultados: Caso México. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. México Pág 30-32.

Hernández, R, Fernández, C., Baptista, M., (2010) Metodología de la investigación, quinta edición. Recuperado el 04 de diciembre de 2020, de https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Methodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf

Kuznik, A., Hurtado, A., Espinal, A., (2010) El uso de la encuesta de tipo social en Traductología. Características metodológicas Monti. Monografías de Traducción e Interpretación, paginas pp. 315-344

Levrant, E. (2016). Nuevos riesgos laboras. La tutela de los trabajadores agrarios ante enfermedades profesionales producidas por agrotóxicos en Argentina y Chile. Rev. Derecho, Nro. XLVII. Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Valparaíso, Chile. Pág. 329 – 358.

López, Pedro Luis. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *Punto Cero*, 09(08), 69-74. Recuperado en 08 de diciembre de 2020, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012&lng=es&tlng=es.

Meneses, J. (2017). El cuestionario y la entrevista. Universidad de Catalunya. Barcelona, España. Pág. 100 – 127.

Momberg, R. (2010). *La revisión del contrato por las partes: El deber de renegociación como efecto de la excesiva onerosidad sobreviniente*. Revista Chilena de Derecho Vol. 37. Universidad Austral de Chile. Chile. Pág. 43 – 72.

Osma, F. (2015). *La excesiva onerosidad de las prestaciones en los contratos mercantiles*. Revista de Derecho. Universidad Peruana de Los Andes. Lima, Perú. Pág. 1223 – 1240.

Osterling, F. (1965). *La revisión de los contratos por el Poder Judicial*. Revista del Foro. Poder Judicial. Lima, Perú. Pág. 125 – 139.

Peña, T., Pirela, J., (2007) La complejidad del análisis documental. Revista del instituto de investigaciones bibliotecológicas, núm. 16. Pp. 55-81.

Pérez, V. (2015). *La excesiva onerosidad sobreviniente, desde la perspectiva del derecho comparado*. Revista Judicial, Costa Rica Nro. 116. Universidad de Costa Rica. Costa Rica. Pág. 301 – 315.

Querol, Aragón, Nuria, (2018) Análisis Económico Del Derecho, Dykinson, S.L.,. ProQuest Ebook Central. Pag. 53-85. Recuperado el 05 de setiembre de 2021, de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upnpe/detail.action?docID=6514433>.

Ramírez, A. (2012). Servicios de salud ocupacionales de la Facultad de Medicina. Rev. Medicina, Vol. 73. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú. Pág. 63 – 69.

Regalado, Hernández, Rafael. Las MIPYMES en Latinoamérica, B - EUMED, 2007. ProQuest Ebook Central, <http://ebookcentral.proquest.com/lib/upnortesp/detail.action?docID=3200430>.

Regalado, Hernández, Rafael. Las MIPYMES en Latinoamérica, B - EUMED, 2007. ProQuest EbookCentral, <http://ebookcentral.proquest.com/lib/upnortesp/detail.action?docID=3200430>.

Resolución Ministerial Nro. 00142-2020-PRODUCE. Diario Oficial El Peruano. Lima, Perú. 07 de nayo de 2020.

Rivera, J. (2017). *El derecho de opción del acreedor en Italia*. Revista Direito GV. Universidad de Sau Paulo. Sau Paulo, Brasil. Pág. 303 – 333.

Rivera, J.; y Barcía, R. (2016). *Aspectos generales en torno a la cláusula REBUS SIC STANTIBUS (Teoría de la imprevisión), en España*. Revista de Derecho PUCV XLVII. Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Valparaíso, Chile. Pág. 117 – 150.

Rodríguez, E. (2012). *El Rebus Sic Strantibus en la contratación internacional*. Revista Boliviana de Derecho Nro. 15.

Sánchez Flores, Fabio Anselmo. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 13(1), 102-122. <https://dx.doi.org/10.19083/ridu.2019.644>

Santiestevan, J.; y Loredó, A. (2010). *El equilibrio económico financiero en los contratos que se suscriben con el Estado, con especial referencia al contrato de concesión para la promoción de la inversión privada en obras de infraestructura pública*. Ius Et Veretitas. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú. Pág. 32 – 54.

Soto, C. (s.f.). *El Pacta Sunt Servanda y la revisión del contrato*. Revista Peruana de Arbitraje. Universidad de Lima. Lima, Perú. Pág. 1 – 32.

Sozzo, G. (2005). *La renegociación como estrategia democratizadora de la teoría contractual*. ISONOMÍA Nro. 23. Universidad Nacional de Litoral. Litoral, Argentina. Pág. 145 – 161.

Torres, A. (2020). *Excesiva Onerosidad de la prestación*. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú. Pág. 101 – 135.

Ugaz, M., & Soltau, S. (2012). El servicio de seguridad y salud en el trabajo. Derecho PUCP, Nro. 68. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú. Pág. 572 – 584.

Varsi, E.; Rosenvald, N.; y Torres, M. (2020). *La pandemia de la Covid-19, la fuerza mayor y la alteración de las circunstancias en materia contractual*. Acta Bioethica. Universidad de Lima. Lima, Perú. Pág. 29 – 36.

Vega, R.; Panderó, E.; y Ordellín, J. (2015). *La agravación y disminución del riesgo en el contrato de seguro en Cuba: ¿acaso un supuesto de revisión judicial ante el acaecimiento de hechos imprevistos?* Revista de la Facultad de Derecho Nro. 39. Universidad de Oriente. Puerto La Cruz, Venezuela. Pág. 283 – 212.

Veiga de Cabo, Jorge, Fuente Díez, Elena de la, & Zimmermann Verdejo, Marta. (2008). Modelos de estudios en investigación aplicada: conceptos y criterios para el diseño. *Medicina y Seguridad del Trabajo*, 54(210), 81-88. Recuperado en 08 de diciembre de 2020, de http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0465-546X2008000100011&lng=es&tlng=es.

Franco Zárate, Javier Andrés (2012). La excesiva onerosidad sobrevenida en la contratación mercantil: una aproximación desde la perspectiva de la jurisdicción civil en Colombia. *Revista de Derecho Privado*, (23),245-277. [fecha de Consulta 9 de octubre de 2021]. ISSN: 0123-4366. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=417537441010>

López, Pedro Luis. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *Punto Cero*, 09(08), 69-74. Recuperado en 22 de octubre de 2021, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012&lng=es&tlng=es.

ANEXOS

ANEXO N° 1: Matriz de consistencia

Planteamiento del problema	Objetivos	Hipótesis	Variable
La existencia de una excesiva onerosidad puede ser una solución en los contratos de arrendamiento de local comercial de las MyPymes ante la Crisis Sanitaria por Covid-19 en Comas – 2020	Objetivo General:	Hipótesis General:	Variable Dependiente:
	Identificar como la Emergencia Sanitaria por el Covid-19 ha afectado las relaciones contractuales de arrendamiento de local comercial de las MyPymes en Comas – 2020.	La Excesiva Onerosidad sí puede ser una solución ante los problemas económicos que se le presentan a las MyPymes que tienen contrato de arrendamiento de local comercial para cumplir sus obligaciones con su arrendador, a consecuencia de la Crisis Sanitaria por Covid-19 en Comas-2020.	Afectación de la emergencia sanitaria por Covid -19 en los arrendamientos comerciales
	Objetivos Específicos:	Hipótesis Específicas:	

	<p>Identificar si la Emergencia Sanitaria por Covid-19 se puede catalogar como acontecimiento extraordinario e imprevisible a fin de hacer factible a la figura de Excesiva Onerosidad como solución a los problemas de las MyPymes en calidad de arrendatarios de cumplir con sus obligaciones en Comas - 2020.</p>	<p>La Crisis Sanitaria por Covid-19 sí es un hecho extraordinario e imprevisible, lo que posibilita el uso de la figura de Excesiva Onerosidad en los contratos de arrendamiento de local comercial de las MyPymes.</p>	<p>Variable Independiente:</p>
	<p>Identificar la afectación económica de las MyPymes a causa de la Emergencia Sanitaria por Covid-19 en Comas – 2020.</p>	<p>La Crisis Sanitaria por Covid-19 sí afecta los ingresos de las MyPymes en la mayoría de los rubros comerciales, y dificulta la posibilidad de que</p>	<p>Impacto en las MyPymes por la excesiva onerosidad en los arrendamientos comerciales.</p>

		puedan cumplir con ciertas obligaciones.	
--	--	---	--

Elaboración propia

ANEXO N° 2: Cuestionario de encuesta dirigido a arrendatarios

Nombre y Apellidos:

Número de DNI:

Nombre del Negocio/ empresa que representa:

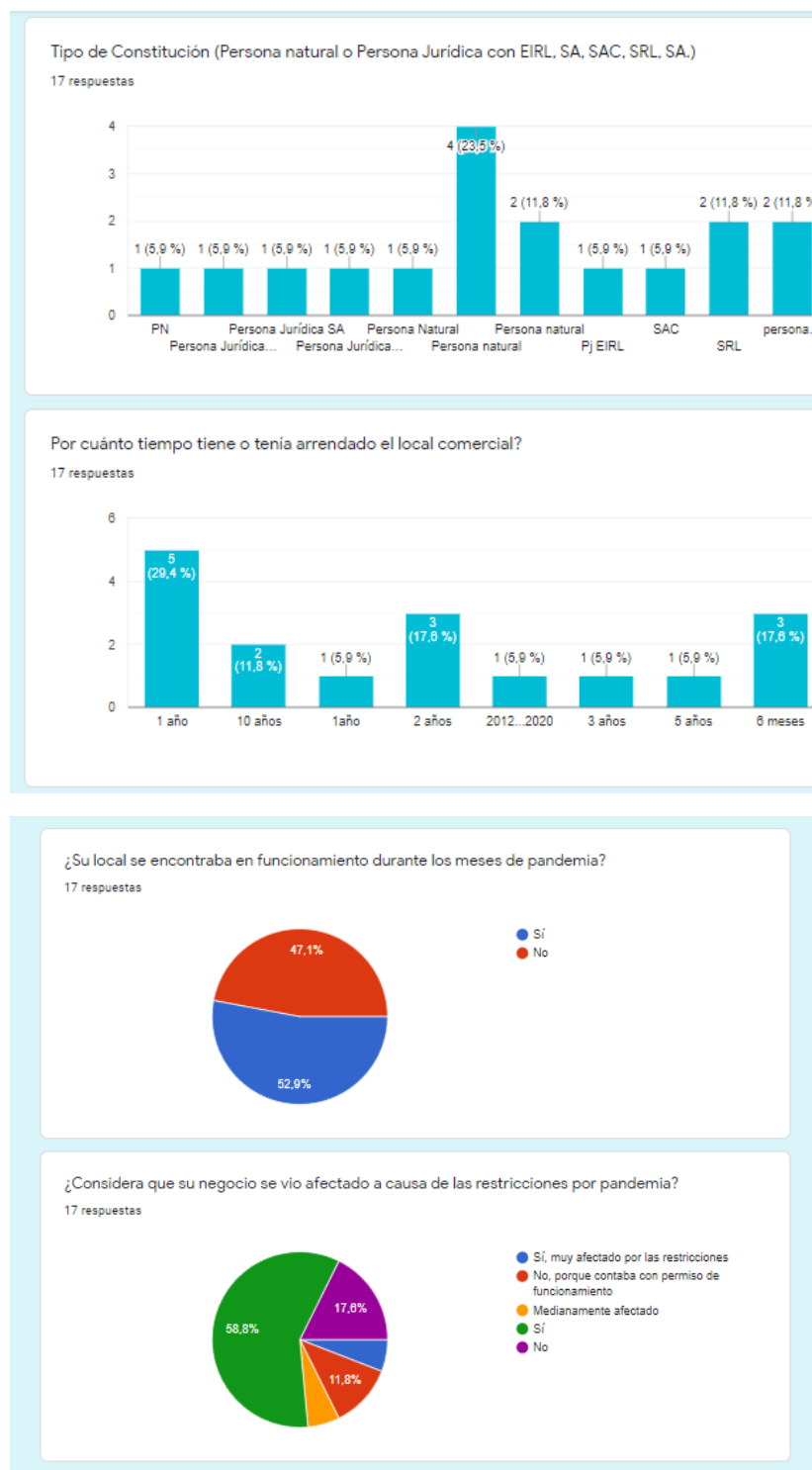
Tipo de constitución:

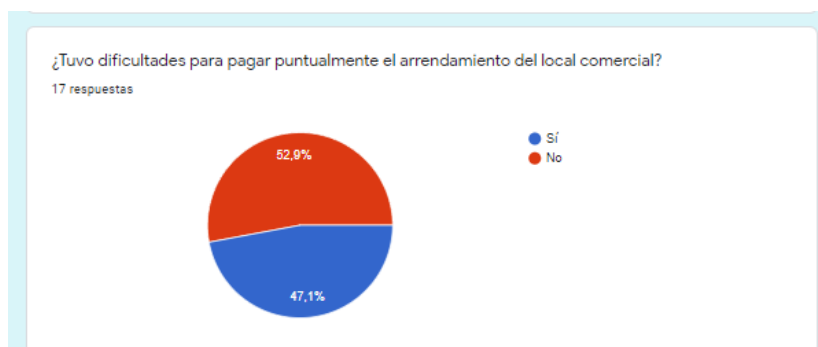
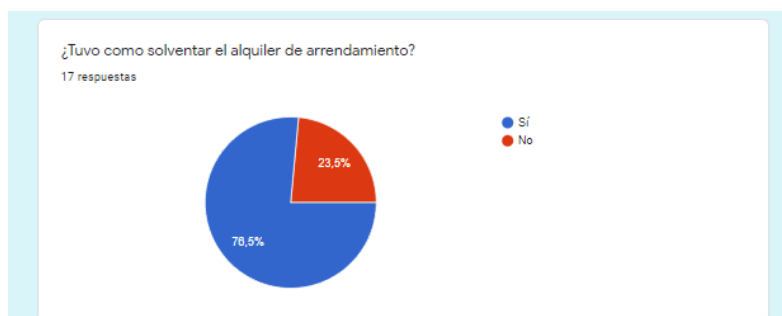
1. ¿Por cuánto tiempo tiene o tenía arrendado el local comercial?
2. ¿Su local se encontraba en funcionamiento durante los meses de pandemia?
 - Sí
 - No
3. ¿Considera que su negocio se vio afectado a causa de las restricciones por pandemia?
 - Sí, muy afectado por las restricciones
 - No, porque contaba con permiso de funcionamiento
 - Medianamente afectado
4. ¿Tuvo como solventar el alquiler de arrendamiento?
 - Sí
 - No
5. ¿Acudió a préstamos bancarios o independientes para mantener el alquiler de su negocio?
 - Sí
 - No
6. ¿Tuvo dificultades para pagar puntualmente el arrendamiento del local comercial?
 - Sí
 - No

7. ¿Tuvo alguna observación con respecto al precio del alquiler?
 - Sí, considero que debió disminuir
 - Sí, considero que debió haber facilidades de pago
 - Ninguna, porque el precio se mantuvo y tuve como solventarlo
8. ¿Considera que el dueño del local comercial incurrió o intento incurrir en excesiva onerosidad con respecto al pago de alquiler?
 - Sí, incremento el precio de manera excesiva
 - Sí, intento incrementar el precio de manera excesiva
 - No, se mantuvo el precio inicial
9. ¿Tuvo inconvenientes de desalojo con el dueño del local comercial?
 - Sí, intento desalojarme
 - Sí, me desalojaron
 - No hubo desalojo
10. ¿Tuvo inconvenientes de negociación con el dueño del local comercial?
 - Si, hubo negociación sin embargo cerré mi negocio
 - Si, hubo negociación y llegamos a un acuerdo
 - No, no fue necesaria una negociación
11. ¿Contó con asesoría legal en el proceso de mantener su negocio, frente a la inestabilidad económica por la pandemia a causa del Covid-19?
 - Sí, me asesore legalmente
 - No, no lo considere necesario
12. ¿Consideró que, frente a la inestabilidad económica por pandemia, su negocio y el alquiler del mismo, estarían en riesgo?

- Sí, lo tuve en cuenta
 - No, no lo consideré
13. ¿Considera usted, que las normas legales deberían respaldar a las pequeñas empresas ante estas y futuras situaciones adversas, que puedan perjudicar su estabilidad económica?
- Sí, es importante y necesario
 - No, no lo considero necesario
14. ¿Cuenta con referencias de otros locales comerciales que se hubieran visto afectados en su arrendamiento comercial, por excesiva onerosidad?
- Si, tengo referencias de negocios que tuvieron que cerrar
 - Si, tengo referencias de negocios que se mudaron por un precio más módico
 - No, no tengo referencias.

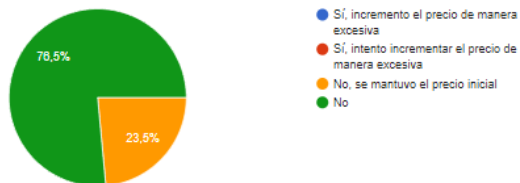
ANEXO N° 3: Gráficos de resultados de encuestas





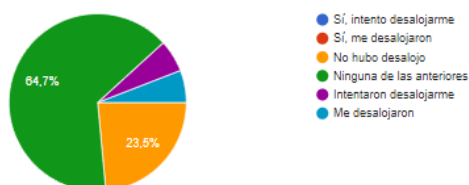
¿Considera que el dueño del local comercial incurrió o intento incurrir en excesiva onerosidad con respecto al pago de alquiler?

17 respuestas



¿Tuvo inconvenientes de desalojo con el dueño del local comercial?

17 respuestas



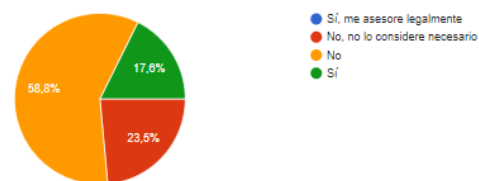
¿Tuvo inconvenientes de negociación con el dueño del local comercial?

17 respuestas



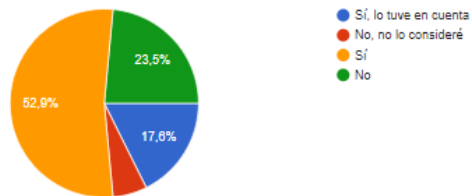
¿Contó con asesoría legal en el proceso de mantener su negocio, frente a la inestabilidad económica por la pandemia a causa del COVID ?

17 respuestas



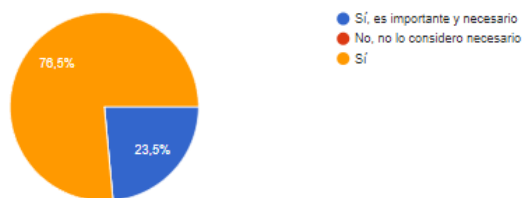
¿Consideró que frente a la inestabilidad económica por pandemia, su negocio y el alquiler del mismo, estarían en riesgo?

17 respuestas



¿Considera usted, que las normas legales deberían respaldar a las pequeñas empresas ante estas y futuras situaciones adversas, que puedan perjudicar su estabilidad económica?

17 respuestas



¿Cuenta con referencias de otros locales comerciales que se hubieran visto afectados en su arrendamiento comercial, por excesiva onerosidad?

4 respuestas



ANEXO N° 4: Cuestionario de encuesta para arrendadores

Nombre:

Tipo de negocio que arrienda:

1. ¿Considera que sus ingresos por arrendamiento, se vieron afectados por la pandemia?
 - Sí, mi inquilino no tuvo dinero para cumplir con el pago
 - No, mi inquilino tuvo como solventar los gastos de alquiler
2. ¿Por qué motivo considera que un arrendador, en el marco de la pandemia, subiría el precio de alquiler de su local?
3. En el marco de la pandemia, ¿Qué acciones optó por realizar con respecto al local que arrienda, y a su arrendador respectivamente?
 - Hubo una negociación
 - Tuve que desalojar a mi arrendatario
 - Incremente el precio de arrendamiento
 - Ninguna, se mantuvo lo acordado en el contrato inicial

ANEXO N°5: Guía de entrevista a profesionales

Nombres y Apellidos:

DNI:

Institución y Cargo en el que labora:

1. ¿Considera que la figura del arrendamiento está debidamente regulada en el ordenamiento jurídico?
2. ¿Qué apreciación tiene sobre la excesiva onerosidad (en general y en relación a los arrendamientos) en el marco del Covid-19?
3. ¿La obligación de un arrendatario es pagar la renta, aunque esta fuera excesiva?
4. ¿Podría plantear un arrendatario una demanda para que un Juez, aplicando la excesiva onerosidad de la prestación, reduzca el monto de la renta?
5. Con referencia al aislamiento obligatorio, a causa del Covid-19, y la limitación de arrendatarios para generar ingresos ¿Los arrendadores pueden subir el precio de sus locales, alegando ser los alquileres su único medio de sustento?
6. ¿Qué podría aconsejar a un cliente que evitando perder su negocio, piensa aceptar el incremento en la renta, además del cobro de moras?
7. ¿Considera que la figura de la "excesiva onerosidad de la prestación" podría ser siempre un medio de protección a los contratantes frente a situaciones extraordinarias e imprevisibles?
8. La pandemia, a causa del Covid-19 ¿Puede considerarse un hecho imprevisible que ha repercutido en los contratos celebrados este año?
9. ¿Debería el Código Civil contemplar posibilidad de renegociación antes de la intervención judicial en los casos de excesiva onerosidad de prestación?
10. ¿Qué apreciación tiene sobre la aplicación del desalojo por parte de los arrendadores, con relación a sus arrendatarios que no cumplieron con el pago a tiempo, o con los incrementos del mismo?

Anexo N° 5: Solicitud de entrevista virtual a la Dra. Carmen Ruíz

KV Karla Avalos Vidal
Mié 18/11/2020 15:41
Para: carmen.ruizbaltazar@gmail.com

Estimada Carmen,
conforme a las conversaciones previas, aprovecho este medio para reiterar mi agradecimiento por tu apoyo para la consolidación de la encuesta que llevar por título "Las MYPYMES y la excesiva onerosidad en el arrendamiento de local comercial ante la crisis sanitaria por COVID-19, en Comas", la misma que forma parte de un proyecto de investigación. Estoy segura que tu aporte, como profesional del Derecho, será de suma ayuda.
Adjunto el cuestionario que contiene, datos personales y preguntas referidas al tema.

<https://forms.gle/8sEfKQgmhDNzXWKT9>

Cordial saludo.
Karla Avalos Vidal.


Anexo N° 6: Solicitud de entrevista virtual al Dr. Jhann Carlo Reyna

ENTREVISTA

KV Karla Avalos Vidal
Mié 18/11/2020 16:10
Para: jcreynac@gmail.com

Estimado Jean Carlo,
conforme a las conversaciones previas, aprovecho este medio para reiterar mi agradecimiento por tu apoyo para la consolidación de la encuesta que llevar por título "Las MYPYMES y la excesiva onerosidad en el arrendamiento de local comercial ante la crisis sanitaria por COVID-19, en Comas", la misma que forma parte de un proyecto de investigación. Estoy segura que tu aporte, como profesional del Derecho, será de suma ayuda.
Adjunto el cuestionario que contiene, datos personales y preguntas referidas al tema.

<https://forms.gle/YCZhy6CQHgEMWQta6>

 Las MYPYMES y la excesiva onerosidad en el arrendamiento de local comercial ante la crisis sanitaria por COVID-19, en Comas


Anexo N° 7: Solicitud de entrevista virtual al Dr. Eduardo García

ENTREVISTA

KV Karla Avalos Vidal
Mié 18/11/2020 16:04
Para: eduardo.garciautp@gmail.com

Estimada Eduardo,
conforme a las conversaciones previas, aprovecho este medio para reiterar mi agradecimiento por tu apoyo para la consolidación de la encuesta que llevar por título "Las MYPYMES y la excesiva onerosidad en el arrendamiento de local comercial ante la crisis sanitaria por COVID-19, en Comas", la misma que forme parte de un proyecto de investigación. Estoy segura que tu aporte, como profesional del Derecho, será de suma ayuda.
Adjunto el cuestionario que contiene, datos personales y preguntas referidas al tema.

<https://forms.gle/8sEfKQgmhDNzXWKT9>



Las MYPYMES y la excesiva onerosidad en el arrendamiento de local comercial ante la crisis sanitaria por COVID-19, en Comas.

Anexo N°8: Guía de evaluación de expertos

GUIA DE EVALUACION DE EXPERTOS

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO: **Eduardo Luis Molina Zapata**

TITULO Y GRADO

Ph D () Doctor () Magíster () Licenciado (X) Otros (Especifique).....

UNIVERSIDAD QUE LABORA:

FECHA: **19/11/2020**

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: “LAS MYPYMES Y LA EXCESIVA ONEROSIDAD EN EL ARRENDAMIENTO DE LOCAL COMERCIAL ANTE LA CRISIS SANITARIA POR COVID-19, EN COMAS”

Mediante la tabla de evaluación de expertos, usted tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "X" en las columnas del SI o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems indicar sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de preguntas.

Nº	PREGUNTAS	APRECIA		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	¿El instrumento de recolección de información, responde a los objetivos del estudio?	X		
2	¿El instrumento de recolección de información, se encuentra estructurado en forma suficiente?	X		
3	¿La redacción de los títulos de cada una de las partes del instrumento tiene coherencia entre sí?	X		
4	¿El instrumento de recolección de información es claro, preciso, sencillo y útil para obtener la información requerida?	X		
5	¿El instrumento de recolección contribuirá a la recopilación de información y análisis de datos?	X		
TOTAL				

Sugerencias:

Firma del abogado



Eduardo L. MOLINA ZAPATA
ABOGADO
REG. CAL. 17748