

**DE LA GROSSDISPARITY A LA UNFAIREXPLOITATION: MODELOS PARA UNA FUTURA REGULACIÓN EN SUPUESTOS DE DESEQUILIBRIO ECONÓMICO CONTRACTUAL<sup>156</sup>**

*Grossdisparity of the unfairexploitation: models for future regulation in cases of contractual economic imbalance*

**ROSA BARCELÓ COMPTE**

Investigadora predoctoral. Universidad de Barcelona. E-mail: rbarcelo@ub.edu

**GEMMA RUBIO GIMENO**

Profesora Agregada de Derecho Civil. Universidad de Barcelona. E-mail: grubio@ub.edu

---

**RESUMEN**

El derecho contractual europeo ha regulado unas nuevas figuras jurídicas que permiten la anulación contractual en los casos en que haya un desequilibrio en el poder de negociación de las partes. Así, hablamos de *grossdisparity* (excesiva desproporción), *unfairadvantage* (beneficio excesivo) o *unfairexploitation* (explotación injusta) como instrumentos que consideran relevante la ventaja excesiva que obtiene una de las partes que celebra un contrato, aprovechándose de la situación de debilidad de la otra, y que permiten la anulación de este tipo de negocios jurídicos. La mayor parte de Códigos civiles europeos permiten anular el contrato en caso de excesiva desproporción o ventaja injusta, fijándose algunos más en la situación de la parte débil o en la pura lesión económica, otros. La Propuesta de Modernización del Código Civil se aparta del derecho español vigente en la cuestión relativa a la ventaja excesiva, aproximándose así a las propuestas contractuales europeas.

**PALABRAS CLAVE:** GROSSDISPARITY. UNFAIREXPLOITATION. DESEQUILIBRIO ECONÓMICO CONTRACTUAL.

---

<sup>156</sup> Este Trabajo se enmarca en las actividades del “Grup de Recerca en Dret Privat, Consum i Noves Tecnologies” (GREDINT, 2014 SGR 688) y en la ejecución del Proyecto: “La nueva contratación privada: diseño y codificación de instrumentos reequilibradores en contextos de asimetría negocial” (DER2012-32667) otorgado por el Ministerio de Economía y Competitividad, cuya investigadora principal es la Dra. Maria Rosa Llacer Matacás.

---

**ABSTRACT**

European Contractual Law has come up with some new legal concepts of avoiding contracts that involve a great disparity between the obligations. New remedies are called *gross disparity*, *unfair advantage* or *unfair exploitation*, and they refuse to uphold contracts that appear to be the result of some bargaining weakness on one side and conscious advantage-taking on the other, and they allow avoiding this kind of legal acts. The majority of the European civil codes give the possibility of avoiding a contract as a consequence of an unfair exploitation or gross disparity. Some Codes put more emphasis on the personal situation of the weakness party and others on the damages arising from the unduly onerous or unfair contracts. The new Proposal of Modernization of the Spanish Civil Code on the contractual fields, by regulating the unfair advantage concept, has followed the new European contractual Law, sidelining the current Spanish Law.

**KEYWORDS:** GROSSDISPARITY. UNFAIREXPLOITATION. CONTRACTUAL ECONOMIC IMBALANCE.

---

SUMARIO: Objetivo y metodología. 1. Introducción: la nueva regulación del derecho europeo en materia contractual. 2. Principios contractuales europeos que persiguen modelos de equilibrio contractual. 2.1. Principios unidroit y la gross disparity (excesiva desproporción, excessivade-sproporção). 2.1.1. Determinación del concepto de ventaja excesiva. 2.1.2. Elementos subjetivos que aparecen incorporados en la regulación del artículo 3.10 de los principios unidroit. 2.2. Los principios lando y la unfair advantage (ventaja excesiva, vantagemexcessiva) . 2.2.1. Requisitos que permiten anular un contrato según el art. 4:109 de los principios lando. 2.3. La explotación injusta o unfairexploitation del marco común de referencia(exploração injusta). 2.3.1 requisitos para anular un contrato por unfairexploitation. 2.3.1.1. La debilidad de la víctima. 2.3.1.2. El conocimiento de dicha situación de debilidad por la otra parte contratante. 2.3.1.3. La obtención de un beneficio excesivo. 2.3.1.4. La obtención de una ventaja manifiestamente injusta. 2.4. La articulación de la explotación injusta en algunos códigos civiles europeos. 3. Planteamiento del código civil en relación a la explotación injusta. 3.1. El estado de necesidad como vicio del consentimiento y la violencia económica. 3.2. Concepto de violencia a la luz del código civil que permitiría anular los contratos celebrados en estado de necesidad. 3.3. La propuesta de modernización del código civil en relación a la explotación injusta. Conclusiones. Bibliografía

---

## OBJETIVO Y METODOLOGÍA

El objetivo del presente estudio es el análisis de uno de los mecanismos de reequilibrio contractual previstos en el nuevo Derecho contractual europeo, cual es la llamada *unfair exploitation*, relacionada con el remedio tradicional de la rescisión por lesión.

El principio de libertad contractual, regla fundamental del derecho de los contratos, se basa en la idea de igualdad entre las partes contratantes. Sin embargo, esta pretendida igualdad –en muchos casos- es solamente teórica. Por ello el Derecho debe reaccionar contra este desequilibrio estableciendo unos mecanismos destinados a proteger a la parte (*a priori*) más débil.

Este estudio tiene la voluntad de seguir construyéndose para conformar una tesis doctoral que permita el estudio de los instrumentos reequilibradores en contextos de asimetrías negociales. Así, se quiere contribuir al proceso de modernización del derecho contractual. Es conveniente trasladar los instrumentos de reequilibrio de asimetrías negociales al proceso de renovación del derecho de contratos español: de esta forma, se podría obtener un marco común resultante de la sistematización de los instrumentos de reequilibrio de asimetrías negociales. Para ello será preciso definir hasta dónde llegan los estándares de reequilibrio comunes y dónde empiezan los remedios más protectores vinculados exclusivamente al derecho de consumo.

La metodología empleada ha sido el estudio y la investigación de los textos legales de Derecho contractual europeo (principios UNIDROIT, principios LANDO y el Marco Común de Referencia), del Código civil español y de la bibliografía más adelante citada.

### 1. INTRODUCCIÓN: LA NUEVA REGULACIÓN DEL DERECHO EUROPEO EN MATERIA CONTRACTUAL

Los inicios de la creación del Derecho contractual europeo se deben al profesor Ole LANDO, quién el año 1976 propuso la redacción de un *Uniform Commercial Code* a Europa o *Restatement* de derecho contractual europeo<sup>157</sup>. Durante el año 1982 empezó a trabajar en la Comisión de Derecho Contractual Europeo (también conocida como “Comisión Lando”) con una finalidad: redactar un conjunto de Principios de Derecho contractual para los países de la Comunidad Económica Europea.

El Parlamento Europea dio luz verde, en sus resoluciones de 1989 y 1994, a una maratón que inició el camino hacia un derecho privado más coherente y mejor articulado.<sup>158</sup>

<sup>157</sup> QUIÑONES ESCÁMEZ, A.M., “Hacia un derecho contractual europeo”, *Indret*, Barcelona: 2008, pág. 1 y sig.

<sup>158</sup> El Parlamento Europeo en su Resolución de 26 de mayo de 1989 “sobre un esfuerzo para armonizar el derecho privado de los Estados Miembros” y destacó que la cobertura jurídica

En fecha de 16 de marzo de 2000, el Parlamento reclama a la Comisión que confeccione un estudio sobre la conveniencia de armonizar el Derecho civil<sup>159</sup> y resultado de este encargo es la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, de 11 de julio de 2001, sobre derecho contractual europeo<sup>160</sup>. La Comunicación se centra exclusivamente en la situación del derecho contractual (por tanto, no todo el derecho privado<sup>161</sup>) porque “*constituye la principal normativa de regulación de las transacciones internacionales y ya existen diversos actos legislativos comunitarios para reglamentar el Derecho contractual*” (párr. 12º)<sup>162</sup>.

Por otro lado, la Comunicación de la Comisión al Parlamento, de 12 de febrero de 2003, “Un derecho contractual más coherente: plan de acción”, significó un impulso más importantes acometido por las instituciones europeas. Esta comunicación –conocida como *Action Plan*– fue la reacción de la Comisión a varios requerimientos del Parlamento y del Consejo Europeo, que vertieron en sus respuestas a la Comunicación del año 2001<sup>163</sup>.

---

de temas concretos no resultaba suficiente para las necesidades y aspiraciones de un mercado único y sin fronteras, por lo que acabó sugiriendo que se iniciaran los trabajos preparatorios para la elaboración de “Código europeo común de derecho privado”. DOCE C/158, de 26 de junio de 1989. En la Resolución de 1994, el Parlamento reafirmó su voluntad y mostró su apoyo a la Comisión de Derecho Contractual Europeo. Se solicitó expresamente que se diera comienzo a los trabajos preparatorios para la elaboración de un “Código europeo común de derecho privado” (Resolución del Parlamento Europeo para la armonización de determinadas ramas del Derecho privado de los Estados miembros), DOCE, C205, de 25 de julio de 1994, págs. 518 y 519.

<sup>159</sup> DOCE C 377, de 29 de diciembre de 2000, pág. 323.

<sup>160</sup> COM (2001) 398 final

<sup>161</sup> Por ejemplo, la Directiva 86/653, del Consejo, de 18 de diciembre, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes; Directiva 2001/31, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior.

<sup>162</sup> No obstante, se reconoce que “(...) *teniendo en cuenta el contexto económico, también podrían estar concernidas las normas en materia de garantías de crédito relativas a bienes mobiliarios y la normativa de enriquecimiento indebido. Por último, también se deberían tener en cuenta los aspectos de la normativa de responsabilidad civil vinculados a los contratos y a sus restantes características pertinentes para el mercado interior, en la medida en que ya formen parte de la normativa comunitaria existente*” (párr.13 *in fine*). Por el contrario, “*En algunos ámbitos del Derecho privado los contratos no constituyen más que uno de los instrumentos de reglamentación, ya que las relaciones existentes entre las partes son de una gran complejidad. Estos ámbitos, como el derecho laboral o el derecho de familia, plantean problemas particulares que no están contemplados en esta Comunicación*” (párr. 14).

<sup>163</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo “Un derecho contractual europeo más coherente”, Plan de Acción, DOCE, C 63, de 15 de marzo de 2003

El proceso de elaboración del conjunto de normas, principios y reglas relativas al derecho privado europeo (lo que a posteriori se llamará Marco Común de Referencia) tiene aquí su partida de nacimiento (*Action Plan*). Con la voluntad de superar las contradicciones del *acquiscommunitaire*, la Comunicación del año 2003 menciona un proyecto y apunta uno de nuevo: el marco común de referencia relativo a los principios comunes del derecho contractual europeo, así como una terminología general y compartida y un instrumento facultativo (*optionalinstrument*)<sup>164</sup>.

Esta apuesta por la unificación del derecho privado se ve aumentada gracias a una posterior comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, de 11 de octubre de 2004, “sobre derecho contractual europeo y revisión del acervo: perspectivas para el futuro”<sup>165</sup>. Se insiste en la necesidad de consolidar un marco común de referencia que mejore la calidad y la coherencia del acervo comunitario y se abre un nuevo plan de futuro: el desarrollo del *CommonFrame of Reference* (Marco Común de Referencia), definido como una herramienta para la relectura y revisión del derecho contractual relevante.

En 2010, la vicepresidenta de la Comisión Europea, VivianeReding, promovió una nueva estrategia en el ámbito del Derecho de contratos: en primer lugar, la publicación del Libro Verde de la Comisión sobre opciones para avanzar hacia un Derecho contractual europeo para consumidores y empresas; y, en segundo lugar, la constitución de un grupo de expertos para un MCF (marco común de referencia) en el ámbito del Derecho contractual europeo; y, finalmente, en tercer lugar, la presentación a la Comisión Europea por dicho grupo de expertos de un estudio de viabilidad para un futuro instrumento de Derecho contractual europeo (*Feasibilitystudyfor a futureinstrument in EuropeanContractLaw*)<sup>166</sup>.

Más recientemente, el proceso de europeización del derecho de obligaciones y contratos ha sido marcado por dos hitos que sucedieron a finales del año 2011: la promulgación de la Directiva 2011\83\UE sobre derechos de los consumidores y la publicación del proyecto de Reglamento sobre un derecho común de la compraventa (más conocido como Instrumento opcional o CESL)<sup>167</sup>, que tomaron como base el proyecto de Marco Común de Referencia (DCFR).

---

<sup>164</sup> INFANTE RUIZ, F.J., “Entre lo político y lo académico: un Common Frame of Reference de derecho privado europeo”, *Indret*, 2008, pág. 2 y sig.

<sup>165</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, de 11 de octubre de 2004 “sobre derecho contractual europeo y revisión del acervo: perspectivas para el futuro COM (2004) 651 final (DOCE 2005, 14/6)

<sup>166</sup> GÓMEZ POMAR, F., GILI SALDAÑA, M., “El futuro instrumento opcional del Derecho contractual europeo: una breve introducción a las cuestiones de formación, interpretación, contenidos y efectos”, *Indret*: Barcelona, 2012, págs. 5 y 6.

<sup>167</sup> VAQUER ALOY, A, BOSCH CAPDEVILA, E, SÁNCHEZ GONZÁLEZ, M.P. (Coords): *Derecho europeo de Contratos. Libros II y IV del Marco Común de Referencia*. Tomo I. Atelier: Barcelona, 2012. Págs. 71 y sig.

De todos los trabajos que han ido armonizando el derecho contractual europeo destacan los elaborados por la Comisión Lando (Comisión de Derecho Europeo de los Contratos) que dio lugar a la publicación, entre 1997 y 2002, de las tres partes de los Principios de Derecho contractual europeo (PECL). Además, paralelamente a los trabajos de la Comisión Lando, dentro del Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) se creó un grupo con la misión de preparar los principios sobre los contratos mercantiles internacionales: el resultado de ello fue la publicación de los principios UNIDROIT, en 1994, sobre los Contratos Comerciales Internacionales.

El 26 de abril de 2010, la Comisión Europea nombró un grupo de veinte expertos muy cualificados en el ámbito del Derecho civil y, en particular, del Derecho de contratos para que elaborara —a partir del DCFR, otros trabajos de investigación realizados en este ámbito y el acervo de la Unión— una propuesta de MCR que se pudiera implementar como instrumento opcional. Más específicamente, el grupo de expertos debía ayudar a la Comisión Europea a seleccionar aquellas porciones del DCFR que estuvieran relacionadas, directa o indirectamente, con el Derecho contractual, así como a reestructurar, revisar y completar los contenidos seleccionados.

El trabajo del grupo de expertos concluyó en mayo de 2011 con la presentación a la Comisión de un texto de 189 artículos (*Feasibility study for a future instrument in European Contract Law*) que recogía las normas de Derecho de contratos de mayor relevancia práctica en las relaciones contractuales transfronterizas<sup>168</sup>.

Todos estos principios que configuran el derecho contractual europeo (principios de derecho contractual europeo, DCFR e incluso los principios UNIDROIT), aunque se configuran como un instrumento académico o una especie de *softlaw* (porque no cubren todas las materias del derecho patrimonial) al que también se le ha denominado *toolbox* (caja de herramientas) o *blue bottom* (instrumento facultativo al que pueden acudir las partes para regir su contrato) se han visto reflejados en alguna jurisprudencia reciente del Tribunal Supremo<sup>169</sup>.

## 2. PRINCIPIOS CONTRACTUALES EUROPEOS QUE PERSIGUEN MODELOS DE EQUILIBRIO CONTRACTUAL

El auge de la codificación del derecho privado a nivel europeo ha ido configurando nuevos instrumentos jurídicos en aras a incorporar reglas que permitan anular un contrato por excesiva onerosidad de una de las partes. Veamos cuáles son estos nuevos remedios jurídicos.

<sup>168</sup> GÓMEZ POMAR, F., GILI SALDAÑA, M., “El futuro instrumento opcional del Derecho contractual europeo: una breve introducción a las cuestiones de formación, interpretación, contenidos y efectos”... *Op. Cit*, Pág. 7

<sup>169</sup> A título de ejemplo, véase STS, Sección 1ª, núm. 1180/2008, de 17 de diciembre (RJ\2009\675)

## 2.1. PRINCIPIOS UNIDROIT Y LA GROSSDISPARITY (EXCESIVA DESPROPORCIÓN, *EXCESSIVA DESPROPORÇÃO*)

Durante los años 80, encabezado por MICHAEL J. BONELL, se creó un grupo especial dentro del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) que tenía como encargo preparar los principios sobre los contratos mercantiles internacionales: ello dio como resultado la publicación, en el año 1994, de los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales<sup>170</sup>.

La *grossdisparity* viene regulada en el artículo 3.10, que establece que:

*(1) Cualquiera de las partes puede dar por anulado un contrato o cualquiera de sus disposiciones si en el momento de su celebración, éste o alguna de sus cláusulas otorgan a la otra parte una ventaja excesiva. A tal efecto, se deben tener en cuenta, entre otros, los siguientes factores:*

*a. Que la otra parte se haya aprovechado injustificadamente de la dependencia, aflicción económica o necesidades apremiantes de la impugnante, o de su falta de previsión, ignorancia, inexperiencia o falta de habilidad en la negociación; y*

*b. La naturaleza y finalidad del contrato.*

*(2) A petición de la parte legitimada para dar por anulado el contrato, el tribunal podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión, a fin de ajustarlo a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.*

*(3) El tribunal también podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión, a petición de la parte que recibió una comunicación de darlo por anulado, siempre y cuando dicha parte le haga saber su decisión a la otra inmediatamente, y, en todo caso, antes de que ésta obre de conformidad con su voluntad de dar por anulado el contrato. Se aplicarán, por consiguiente, las previsiones del Artículo 3.13.*

Esta disposición permite a una de las partes anular el contrato en los casos de excesiva desproporción de las prestaciones que resulta en una ventaja injustificada y excesiva para la otra.

### 2.1.1. Determinación del concepto de ventaja excesiva

La ventaja excesiva debe producirse en el momento de conclusión del contrato, y no sobrevenidamente. La expresión ventaja excesiva denota que, para

<sup>170</sup> Véase PERALES VISCASILLAS, P., “Los principios de UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales” en BOSCH CAPDEVILA, E., *Derecho contractual europeo*, Barcelona: 2009, págs. 183 y sig.

permitir la anulación o adaptación del contrato se requiere un desequilibrio de tal magnitud que resulte escandaloso para una persona razonable (“*so great as to shock the conscience of a reasonable person*”)<sup>171</sup>.

Aquí se observa la diferencia de la *grossdisparity* con otra figura jurídica que también es regulada por los principios UNIDROIT: la *hardship* o alteración sobrevenida de las circunstancias (art. 6.2 de los principios UNIDROIT), que se configura como un remedio extraordinario que tiene por objeto reconducir la relación económica entre prestaciones al equilibrio originario que hubieran previsto<sup>172</sup>. Así, vemos que en la *hardship* la excesiva onerosidad es sobrevenida y no originaria (como sí sucede en la *grossdisparity*).

La Propuesta de Modernización del Código Civil del año 2009 hace referencia también a la figura jurídica de la alteración o cambio de las circunstancias sobrevenidas en su artículo 1213 y exige que el cambio de circunstancias haya hecho la ejecución del contrato “excesivamente onerosa para una de las partes” o bien “se haya frustrado la ejecución del contrato”<sup>173</sup>.

### 2.1.2. Elementos subjetivos que aparecen incorporados en la regulación del artículo 3.10 de los principios UNIDROIT

Los elementos subjetivos que aparecen en la regulación del artículo 3.10 de los principios UNIDROIT afectan a la formación de la voluntad; por el contrario, si habláramos de elementos objetivos, deberíamos hacer referencia a la falta de equivalencia o a la naturaleza o finalidad del contrato.

Así, no parece suficiente que la ventaja sea excesiva sino que también debe ser injustificada (para valorar esto, es necesario hacer referencia a todas las circunstancias que rodean al caso en concreto). Vemos que el precepto en cuestión señala como ejemplos: situaciones de dependencia, aflicción económica o de necesidad apremiante y de situaciones de debilidad inherentes al perjudicado (falta de previsión, ignorancia, inexperiencia o falta de habilidad negociadora)<sup>174</sup>.

Aunque no aparezca como requisito en el apartado 1, podemos deducir que cuando este precepto considera que *la parte más fuerte se haya aprovechado* (“*has*

<sup>171</sup> <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2004/integralversionprinciples2004-s.pdf>, pág. 112

<sup>172</sup> MARTÍN CASALS, M., “Perspectives de futur de la rescissió per lesió ultra dimidium en el futur del dret patrimonial de Catalunya”, en *Materials de les Desenes Jornades de Dret català a Tossa*, Valencia: Tirant lo Blanch, 2000, pág. 494

<sup>173</sup> SALVADOR CORDECH, P., “Alteración de circunstancias en el art. 1213 de la Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de Obligaciones y Contratos”, *Indret*, Barcelona: Octubre, 2009, pág. 25

<sup>174</sup> <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2004/integralversionprinciples2004-s.pdf>, pág. 113

*takenunfairadvantage*”) de la debilidad de la otra parte, se intuye que la parte que obtiene la ventaja ha conocido las deficiencias subjetivas de la otra (o al menos tenía el deber de conocerlas).

## 2.2. LOS PRINCIPIOS LANDO Y LA UNFAIR ADVANTAGE (VENTAJA EXCESIVA, *VANTAGEM EXCESSIVA*)

El artículo 4:109 de los Principios de Derecho Contractual Europeo (Principios LANDO o PECL) permite anular el contrato en caso que una de las partes haya obtenido un beneficio excesivo o *una unfairadvantage*. El precepto tiene el tenor literal siguiente:

(1) *Una parte puede anular el contrato si, en el momento de su conclusión:*

a. *Dependía de la otra parte, tenía una relación de confianza con ella, se encontraba con dificultades económicas o tenía otras necesidades urgentes, no tenía capacidad de previsión o era ignorante, inexperimentado o carente de capacidad negociadora, y*

b. *La otra parte conocía o debería haber conocido dicha situación y, atendidas las circunstancias y el objeto del contrato, se aprovechó de ello de manera claramente injusta y obtuvo así un beneficio excesivo.*

(2) *A petición de la parte interesada, y si resulta oportuno, el juez o tribunal puede adaptar el contrato y ajustarlo a lo que podría haberse acordado respetando el principio de buena fe contractual.*

(3) *La parte a quien se comunica el ejercicio de la acción de anulabilidad del contrato por beneficio excesivo o ventaja injusta, puede igualmente solicitar del juez una adaptación del contrato, siempre que esta parte informe de ello sin dilación a la parte que le comunicó el ejercicio de su acción y antes de que dicha parte actúe en función de ella”.*

Vemos que se toma en consideración situaciones en las que existe una situación de debilidad de una de las partes en el momento de la celebración del contrato que, en su globalidad o en alguna de sus cláusulas, permite que la otra obtenga una ventaja excesiva e injustificada. Observamos la mezcla de elementos objetivos o de justicia material de las condiciones pactadas (*substantive unfairness*) con requisitos de tipo subjetivo, referidos a las partes (*procedural unfairness*)<sup>175</sup>.

<sup>175</sup> MARTÍN CASALS, M., “Perspectives de futur de la rescissió per lesió ultra dimidium en el futur del dret patrimonial de Catalunya”... *Op. Cit.* pág. 253

### 2.2.1. Requisitos que permiten anular un contrato según el art. 4:109 de los principios LANDO

Los requisitos que aparecen en el texto legal para poder anular el contrato son los siguientes<sup>176</sup>:

- a) La **situación de debilidad** de una de las partes, que bien puede producirse por las condiciones subjetivas de esta persona (por su ignorancia o falta de habilidad negociadora) o por su relación con la otra (situación de dependencia) o por su situación de necesidad (asfixia económica). Vemos, pues, situaciones muy variadas, desde un defecto de capacidad a una falta de libertad. Lo esencial en ello es que una de las partes no es totalmente libre cuando presta su consentimiento, sino que su decisión se ve condicionada por alguna circunstancia.
- b) La **mala fe** de la otra parte: esta debe conocer o conoce la situación de debilidad.
- c) Que la parte fuerte se hubiera aprovechado de tal situación de debilidad para obtener, así, un **beneficio excesivo**; si no existiera tal beneficio excesivo no se podría anular el contrato.

Así, se requiere una circunstancia subjetiva (la debilidad de una de las partes y la mala fe de la otra) y un elemento objetivo (la lesión o excesiva desproporción entre las prestaciones de las partes).

### 2.3. LA EXPLOTACIÓN INJUSTA O *UNFAIREXPLOITATION* DEL MARCO COMÚN DE REFERENCIA (*EXPLORAÇÃO INJUSTA*)

El artículo II.-7:207 (explotación injusta) está redactado de la siguiente manera<sup>177</sup>:

<sup>176</sup> MARTÍN CASALS, M., “Perspectives de futur de la rescissió per lesió ultra dimidium en el futur del dret patrimonial de Catalunya”... *Op. Cit.* págs. 257-258

<sup>177</sup> En su versión original: A party may avoid a contract if, at the time of the conclusion of the contract: The party was dependent on or had a relationship of trust with the other party, was in economic distress or had urgent needs, was improvident, ignorant, inexperienced or lacking in bargaining skill; and The other party knew or could reasonably be expected to have known this and, given the circumstances and purpose of the contract, exploited the first party's situations by taking an excessive benefit or grossly unfair advantage. Upon the request of the party entitled to avoidance, a court may if it is appropriate, adapt the contract in order to bring it into accordance with what might have been agreed had the requirement of the good faith and fair dealing been observed. A court may similarly adapt the contract upon the request of a party receiving notice of avoidance for unfair exploitation, provided that this party informs the party who gave the notice without undue delay after receiving it and before that party has

(1) *Una parte puede anular el contrato si, en el momento de su conclusión:*

a. *Tenía una relación de dependencia o de confianza con la otra, o se encontraba en dificultades económicas o tenía necesidades urgentes, era imprevisora, ignorante, inexperimentada o carente de habilidad en la negociación; y*

b. *Esta otra parte sabía o es razonable suponer que sabía dicha situación del otro contratante y, atendidas las circunstancias y la finalidad del contrato, se aprovechó de ello para conseguir un beneficio excesivo o una ventaja manifiestamente injusta.*

(2) *A petición de la parte legitimada para anular el contrato, el juez puede, si lo considera oportuno, adaptar el contrato con el fin de ajustarlo a lo que hubiera acordado si se hubiesen respetado las exigencias de la buena fe y la honradez en los tratos.*

(3) *El juez también puede adaptar el contrato a petición de la parte que haya recibido la notificación de su anulación por explotación injusta, siempre que ésta informe sin demora excesiva a la que solicitó su anulación y antes de que dicha parte actúe en consecuencia.*

El artículo II.-7:207 adopta el principio que un contrato que otorga a una de las partes una ventaja excesiva y que lleva implícita una explotación injusta puede ser anulado o modificado a instancia de la parte que ha sido perjudicada.

Uno de los principios tradicionales del derecho de contratos es la regla *pacta sunt servanda*, según la cual los contratos deben cumplirse conforme a lo pactado. Ahora bien, este principio nace de la idea que las partes acuerdan libremente el contenido del contrato a cumplir. No obstante, a veces el consentimiento no es tan libre como aparenta porque uno de los contratantes ha concluido el contrato engañado por las circunstancias<sup>178</sup>. Aquí es donde la propuesta del MCR otorga la posibilidad de anular el contrato por la parte perjudicada, pero sujeto a una serie de requisitos.

### 2.3.1 *Requisitos para anular un contrato por unfairexploitation*

Para que la parte perjudicada por el contrato pueda anularlo por *unfairexploitation* se requieren unos requisitos (de carácter subjetivo y objetivo):

---

acted in reliance on it.

<sup>178</sup> BOSCH CAPDEVILA, E., *Derecho europeo de los contratos. Libros II y IV del Marco Común de Referencia* Tomo I, Atelier, Barcelona, 2012, pág. 493

### 2.3.1.1. *La debilidad de la víctima*

La víctima tenía una relación de dependencia con la otra parte o se encontraba en dificultades económicas o bien tenía necesidades urgentes. También puede que fuera carente de habilidad negociadora o no del todo consciente del perjuicio que le podía suponer el contrato en cuestión: cuando tenía una relación de confianza con la otra y piensa que esta no se aprovechará de esta confianza, o bien era imprevisora, ignorante o inexperimentada.

Todos estos conceptos aluden a una situación de debilidad pero también a una falta de diligencia de la víctima (si se tratara de un contrato de cierta trascendencia, el “inexperto” hubiese debido recabar el asesoramiento de un experto).

### 2.3.1.2. *El conocimiento de dicha situación de debilidad por la otra parte contratante*

Esta parte sabía o podía razonablemente esperarse que supiese dicha situación, y se aprovecha de ello.

Existe una presión sobre el sujeto para que celebre el contrato que lo celebra porque se encuentra en un estado de necesidad (no configurado como vicio autónomo del consentimiento en nuestro Código civil). La parte que obtiene la ventaja es consciente de ello (aunque no produzca él mismo la violencia –económica– sí es consciente de que se aprovecha de la situación de debilidad de la otra parte). Según la regulación actual del Código Civil, en el caso que una parte, conociendo la situación angustiosa de la otra, obtenga provecho de tal situación al celebrar el contrato en unas condiciones muy ventajosas para ella, y, a pesar que el consentimiento de la parte perjudicada se halle viciado por la falta de libertad ocasionada por su angustiosa situación, el contrato no podría anularse. Porque el estado de necesidad no es contemplado como un vicio autónomo del consentimiento, a diferencia de la violencia o la intimidación que sí lo son (*ex art. 1268 CCE*). Aquí surge la cuestión que el derecho contractual europeo resuelve: por qué esta diferencia de trato entre el consentimiento prestado a consecuencia de las amenazas causados por un tercero, y el prestado en un estado de necesidad. Configurando el estado de necesidad como un vicio autónomo del consentimiento que permita anular los contratos celebrados bajo el ámbito de este<sup>179</sup> se resolvería la cuestión.

---

<sup>179</sup> BOSCH CAPDEVILA, E., “Estado de necesidad y consentimiento contractual: ¿una reinterpretación de los conceptos de violencia e intimidación como vicios del consentimiento a la luz del derecho contractual europeo y comparado” *Revista crítica de derecho inmobiliario*, Año 85, n°711, 2009, pág. 71

### 2.3.1.3. *La obtención de un beneficio excesivo*

El artículo II.-7:207 resultará de aplicación cuando el beneficio que obtiene una de las partes es excesivo si se compara con el “precio normal”.

La cuantía del perjuicio es indeterminada ya que se habla de ventaja o beneficio excesivo o de considerable desproporción entre las prestaciones de las partes en función de las concretas circunstancias concurrentes en el supuesto enjuiciado.

### 2.3.1.4. *La obtención de una ventaja manifiestamente injusta*

El artículo también se aplicaría aun cuando no habiendo un beneficio excesivo en términos monetarios, se produce una ventaja manifiestamente injusta.

Las consecuencias que se derivan de ello serán o bien la anulación o la adaptación del contrato por parte del juez.

A la parte perjudicada se le da la posibilidad de pedir al juez la anulación del contrato o la adaptación a criterios estándares de corrección comercial (*cf.* 3.10 Principios UNIDROIT) o lo que se hubiera acordado si se hubieran seguido criterios de buena fe y negociación justa (art. 4:109 PECL). En el DCFR las consecuencias son las mismas y la adaptación del contrato la puede solicitar cualquiera de las partes (también la beneficiada por el contrato).<sup>180</sup> Ello resulta más razonable porque se hace a instancias de la parte que por la anulación resultará perjudicada con respecto a las condiciones inicialmente pactadas.

## 2.4. LA ARTICULACIÓN DE LA EXPLOTACIÓN INJUSTA EN ALGUNOS CÓDIGOS CIVILES EUROPEOS

La mayoría de los sistemas jurídicos europeos permiten la anulación del contrato que se ha celebrado por explotación injusta, aunque algunos sólo contemplan la anulación sólo porque el contenido del contrato es injusto<sup>181</sup>. Algunos sistemas se fijan más en qué haya una parte débil en el contrato pero otros no se fijan en la vulnerabilidad de una de las partes sino simplemente se basan en la lesión económica.

Por ejemplo, muchos sistemas otorgan un remedio a la parte desventajada cuando la otra ha sacado alguna ventaja por las circunstancias de la otra parte para

<sup>180</sup> BOSCH CAPDEVILA, E., *Derecho Europeo de los contratos. Libros II y IV del Marco Común de Referencia*, Op. Cit. Pág. 494

<sup>181</sup> STUDY GROUP ON A EUROPEAN CIVIL CODE AND THE RESEARCH GROUP ON EC PRIVATE LAW (Acquis Group), Based in part on revised of the Principles of European Contract Law., *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR), Full Edition*, Sellier. European Law Publishers: Munich, 2009, pág. 510

obtener un contrato injusto. Así, la jurisprudencia francesa habla de abuso sobre la necesidad económica de la otra parte como una forma de violencia (violencia doméstica). La doctrina belga da solución sólo en los casos de abuso de derecho, cuando éste da lugar a un contrato desproporcionado, bajo la doctrina de la lesión cualificada (si no hay abuso de derecho, es difícil conceder un remedio a la lesión). El Código civil portugués considera la *coacção moral* como un vicio de la voluntad que hace anulable el negocio (arts. 255 y 256), mientras que no produce ningún efecto la declaración en que el declarante fue *coagido pela força física e emiti-la* (art. 264).

En cambio, hay otros sistemas que dan más importancia a la ventaja excesiva y no tanto a las circunstancias de la parte perjudicada: el Código civil austríaco, el BGB alemán y el Código civil griego, por ejemplo, combaten la excesiva desproporción de los contratos (como algo contrario a la buena fe y, por ende, anulable), aunque se concentran más en la desproporción de las obligaciones que en las parte perjudicada.

En el *CommonLaw*, el derecho inglés (por ejemplo), tiene dos remedios similares a la *unfair exploitation*: la *undue influence*, que se produce cuando una parte ejerce o está en posición de ejercer una influencia en la otra parte y, en segundo lugar, la *unconscionable bargaining* (negocios inconscientes) que considera que si una parte se aprovecha de la pobreza o ignorancia de la otra para comprar propiedades por un precio que no es el de mercado, la perjudicada puede prescindir el contrato. El poder judicial del *CommonLaw* inglés considera que la doctrina de la *undue influence* se asemeja a la *unfair advantage-taking*, es decir, a la *unfair exploitation*<sup>182</sup>.

Cabe mencionar que el Código civil de Brasil hace una distinción entre la *coação* (art. 151) y el *estado do perigo* (art. 156).

### 3. PLANTEAMIENTO DEL CÓDIGO CIVIL EN RELACIÓN A LA EXPLOTACIÓN INJUSTA

El planteamiento que acoge el Código Civil es el de no conceder ningún remedio frente a la explotación injusta. Sin embargo, a través de una reinterpretación del concepto de “violencia” del art. 1267 CC, podría facilitarse la anulación de los contratos celebrados en estado de necesidad<sup>183</sup>.

#### 3.1. EL ESTADO DE NECESIDAD COMO VICIO DEL CONSENTIMIENTO Y LA VIOLENCIA ECONÓMICA

El Código Civil no contempla el estado de necesidad como vicio del consentimiento: el aprovecharse de una situación de superioridad o prevalencia social o

<sup>182</sup> BIGWOOD R., “Contracts by Unfair Advantage: From Exploitation to Transactional Neglect”, *Oxford Journal of Legal Studies*, Vol, 25, Nº1. 2005, pág. 69

<sup>183</sup> BOSCH CAPDEVILA, E en *Derecho europeo de los contratos. Libros II y IV del Marco Común de Referencia*, VAQUER ALOY, A, BOSCH CAPDEVILA, E., SÁNCHEZ GONZÁLEZ, M.P (Coords). Barcelona: Atelier, Tomo I, 2012, págs.494-495

económica no configura ningún vicio de consentimiento autónomo en nuestro Código. Se discute la eficacia anulatoria del aprovechamiento por una de las partes de la situación de necesidad, apremio, inexperiencia o circunstancias angustiosas padecidas por la otra parte; o, desde otra perspectiva, el aprovecharse de su superioridad o prevalencia social o económica.

El artículo 1265 del Código Civil enumera como vicios del consentimiento –que determinan la anulabilidad del contrato- el error, el dolo, la violencia y la intimidación.

La violencia es definida como una fuerza irresistible (*hay violencia cuando para arrancar el consentimiento se emplea una fuerza irresistible*, ex art. 1267 CCE). Hay declaración obtenida mediante violencia física, *vis absoluta*, *vis phisica* o *vis corporiillata*, cuando el acto en que aquella consiste se arranca materialmente por la fuerza al violentado<sup>184</sup>.

Cuando el Código regula la violencia –y la intimidación- presupone que la fuerza o amenaza proviene de la otra parte contratante, o de un tercero (*vid.* Art 1268 CCE). No obstante, la libertad también puede faltar cuando la declaración de voluntad se emite como consecuencia de una presión externa (ya sea porque el contratante se encuentra en una situación de dependencia, estado de necesidad o de peligro)<sup>185</sup>.

### **3.2. CONCEPTO DE VIOLENCIA A LA LUZ DEL CÓDIGO CIVIL QUE PERMITIRÍA ANULAR LOS CONTRATOS CELEBRADOS EN ESTADO DE NECESIDAD**

Podríamos apuntar que la anulación de un contrato en el que la amenaza constituya una fuerza irresistible –aunque dicha amenaza no haya sido provocada por la otra parte o por un tercero sino por el estado de necesidad- podría configurar este estado de necesidad como un vicio autónomo del consentimiento.

El Código civil, cuando regula la violencia y la intimidación, presupone que la fuerza o la amenaza provienen de la otra persona contratante, o de un tercero (*ex art.* 1268 CCE). Pero la libertad también puede faltar cuando la declaración es emitida como consecuencia de una presión externa (porque el contratante se halla en una situación de necesidad, peligro o de urgencia).

Lo esencial y lo que caracteriza la violencia es la fuerza irresistible, con independencia de quién amenaza o sufre el mal con el que se amenaza.

La jurisprudencia francesa ha ido consolidando la denominada “violencia económica”, la que no deriva de un acto de un tercero sino de un acontecimiento o de una situación que son subsumibles dentro del concepto de violencia propuestos por los artículos 1111 y siguientes del *Code Civil* francés<sup>186</sup>. Además, el Anteproyecto

---

<sup>184</sup> ALBALADEJO GARCÍA, M., *Derecho civil I. Introducción y parte general*. Edisofer SL, Madrid, 2006, pág. 656

<sup>185</sup> BOSCH CAPDEVILA, E., “Estado de necesidad y consentimiento contractual: ¿una reinterpretación de los conceptos de violencia e intimidación como vicios del consentimiento a la luz del derecho contractual europeo y comparado?”... *Op. Cit.* pág. 59

<sup>186</sup> BOSCH CAPDEVILA, E., “Estado de necesidad y consentimiento contractual: ¿Una reinterpretación de los conceptos de violencia e intimidación como vicios del consentimiento a la luz del derecho contractual europeo y comparado?”... *Op. Cit.*, pág. 81

de Reforma del Derecho de Obligaciones francés ha establecido en su artículo 1114 que hay violencia *cuando una parte se compromete bajo la presión de una amenaza que le produce el temor de ver expuesta su persona, su fortuna o la de sus allegados a un mal considerable*.

Ahora bien, la posibilidad de anular un contrato celebrado bajo estado de necesidad, bajo la protección del Código civil, que no constituya una situación de fuerza irresistible ya sería dar un paso más, siguiendo más fielmente las propuestas del derecho europeo y comparado<sup>187</sup>.

Ante la necesidad de hallar un mecanismo que sirva de protección para el contratante que, ante una situación de necesidad, celebra un contrato en condiciones claramente desventajosas para sus intereses, el Derecho europeo –así como el comparado– han regulado algunas respuestas que dan la posibilidad a la parte perjudicada de anular ese contrato (si dicha situación de necesidad da lugar a una excesiva desproporción entre las partes contratantes). Lo que el Derecho europeo exige para anular el contrato es que la falta de libertad venga originada por una situación de necesidad (hablamos de lesión, desproporción, lucro excesivo, ventaja patrimonial desproporcionada, *excessive benefit*, *unfair advantage* y *gross disparity*). Para anular el contrato, no es suficiente que se haya celebrado este en un contexto de necesidad ni tampoco es suficiente la simple lesión económica. Por tanto, vemos que se mezclan elementos objetivos y subjetivos: la desproporción o lesión económica y el estado de necesidad o de urgencia que determinará la falta de libertad final.

También cabría apuntar otra línea de interpretación renovadora de la jurisprudencia a través del dolo incidental: el artículo 1270 CCE reza, al final, “el dolo incidental sólo obliga al que lo empleó a indemnizar los daños y perjuicios”. Así, los supuestos de contratación en que una de las partes abuse de la ligereza o inexperiencia de la otra parte también podrían estructurarse como manifestaciones del dolo incidental a base de una ponderada delimitación de este vicio de la voluntad (tal y como hace el art. 1448 del Código civil italiano que acoge la lesión con eficacia rescisoria para todos los contratos conmutativos, siempre que exceda la mitad del precio justo y la desproporción obedezca a la explotación de la necesidad de una de las partes por la otra, y sin que exista riesgo contractual de cargo de la parte lesionada)<sup>188</sup>.

<sup>187</sup> Las propuestas armonizadoras del Derecho contractual europeo permiten anular el contrato celebrado mediante amenazas (irresistibles o no), como el celebrado en situación de necesidad (siempre que exista una desproporción entre las partes, y la parte beneficiada se haya aprovechado de la situación. La falta de libertad que se ocasiona sino se incluye dentro del concepto de violencia considerado en un sentido amplio, sino dentro de lo que se denomina *gross disparity*, *excessive benefit* o *unfair advantage*. BOSCH CAPDEVILA, E.: “Estado de necesidad y consentimiento contractual: ¿Una reinterpretación de los conceptos de violencia e intimidación como vicios del consentimiento a la luz del derecho contractual europeo y comparado?”, en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, Año 85, n°711, 2009, pág. 90.

<sup>188</sup> DÍEZ PICAZO, L., “Notas sobre la indemnización del daño causado por el dolo incidental”, *Anuario de Derecho Civil*, Vol. 62, n°3, Año 2009. Pág. 1043

En el dolo incidental el contratante movido por el dolo, que no puede decir que no haya tenido voluntad contractual, puede alegar que, si no hubiera surgido el dolo (incidental) hubiera celebrado el contrato pero lo hubiera hecho en unas condiciones distintas.

### 3.3. LA PROPUESTA DE MODERNIZACIÓN DEL CÓDIGO CIVIL EN RELACIÓN A LA EXPLOTACIÓN INJUSTA

La Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de obligaciones y contratos (PMCC) fue presentada por la Comisión General de la Codificación el año 2009. Esta propuesta regula, en su artículo 1301, una figura afín a la *unfair exploitation* del art. II.-7:207 del MCR<sup>189</sup>.

Desde un punto de vista subjetivo, la PMCC exige la situación de debilidad del perjudicado de una forma más estricta que las propuestas contractuales europeas: las dificultades económicas se califican de “extraordinarias” y se ha excluido la relación de confianza y la falta de habilidad en la negociación. Además, en relación a las circunstancias subjetivas del beneficiado, no se exige el conocimiento de la situación de debilidad de la víctima: se excluye, por tanto, cualquier valoración de la buena o mala fe del beneficiado.

El factor determinante que permite anular el contrato es, junto a la situación de debilidad de la víctima, la ventaja excesiva que logra el beneficiado (dicha ventaja no aparece cuantificada).

Además, en la PMCC sólo la parte perjudicada puede solicitar al juez la adaptación del contrato –y no la parte beneficiada, como sí ocurre en el DCFR en que el beneficio de solicitar la adaptación del contrato se contempla para las dos partes-

---

<sup>189</sup> “Una de las partes puede anular el contrato que, en el momento de su celebración, otorga a la otra parte una ventaja excesiva si, teniendo en cuenta la naturaleza y fin de aquél, resulta que se ha aprovechado injustamente de una situación de dependencia, de extraordinarias dificultades económicas o de necesidad apremiante, o de su ignorancia, de su inexperiencia o falta de previsión. A petición de la parte perjudicada, puede el Juez introducir en el contrato aquellas modificaciones que sean necesarias para adaptarlo a las exigencias de la buena fe y lo que sea usual en el tráfico jurídico”. Vid. Comisión General de Codificación. Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de obligaciones y contratos. <Ministerio de Justicia. Gobierno de España. Año LXIII. Enero 2009 > -documento online-: <http://www.mjustiica.gob.es/cs/Satellite/1292338914438?blobheader>

## CONCLUSIONES

### **Primera. La protección de la parte débil del contrato como mecanismo de reequilibrio contractual**

Es necesaria la regulación de instrumentos de reequilibrio que tengan aplicación en aquellos contratos que puedan conducir una situación de ventaja excesiva para una de las partes y dicha regulación debe plantearse en sede de parte general del contrato.

### **Segunda. Cambio de paradigma en las propuestas codificadoras de derecho contractual español**

La Propuesta de Modernización del Código Civil se aparta del derecho español vigente para seguir las líneas del derecho contractual europeo que posibilitan la anulación contractual de aquellos casos en que haya una obtención de una ventaja excesiva para una de las partes, generando un remedio que se relaciona con la exacta formación de la voluntad contractual.

### **Tercera. *Unfair exploitation* y principio de la buena fe contractual**

La *unfair exploitation* constituye una manifestación del principio de la buena fe contractual como corrector de una situación de asimetría económica basada en el abuso económico ejercido por una parte sobre la otra.

### **Cuarta. Estado de necesidad y violencia económica como presupuestos del nuevo remedio reequilibrador del contrato**

La configuración de la violencia económica como vicio autónomo del consentimiento permitiría la anulación de aquellos contratos celebrados bajo estado de necesidad.

## BIBLIOGRAFÍA

ALBALADEJO GARCÍA, M., *Derecho civil I. Introducción y parte general*, Edisofer SL, Madrid, 2006

BOSCH CAPDEVILA, E., en *Derecho europeo de los contratos. Libros II y IV del Marco Común de Referencia*, VAQUER ALOY A, BOSCH CAPDEVILA E, SÁNCHEZ GONZÁLEZ M.P (Coords). Atelier: Barcelona, Tomo I, 2012

- “Estado de necesidad y consentimiento contractual: ¿una reinterpretación de los conceptos de violencia e intimidación como vicios del consentimiento a la luz del derecho contractual europeo y comparado” *Revista crítica de derecho inmobiliario*, Año 85, n°711, 2009

BIGWOOD R., “Contracts by Unfair Advantage: From Exploitation to Transactional Neglect”, *Oxford Journal of Legal Studies*, Vol. 25, N°1, 2005

COMISIÓN GENERAL DE CODIFICACIÓN. Propuesta de Modernización del

Código Civil en materia de obligaciones y contratos. Ministerio de Justicia. Gobierno de España, Año LXIII, Enero 2009

DÍEZ PICAZO, L., “Notas sobre la indemnización del daño causado por el dolo incidental”, *Anuario de Derecho Civil*, Vol. 62, nº3, Año 2009

GÓMEZ POMAR, F., GILI SALDAÑA, M., “El futuro instrumento opcional del Derecho contractual europeo: una breve introducción a las cuestiones de formación, interpretación, contenidos y efectos”, *Indret*: Barcelona, 2012

INFANTE RUIZ, F.J., “Entre lo político y lo académico: un Common Frame of Reference de derecho privado europeo”, *Indret*, 2008

MARTÍN CASALS, M., “Perspectives de futur de la rescissió per lesió *ultra dimidium* en el futur del dret patrimonial de Catalunya”, en *Materials de les Desenes Jornades de Dret Català a Tossa*, Tirant lo Blanch: Valencia, 2000

PERALES VISCASILLAS, P., “Los principios de UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales” en BOSCH CAPDEVILA, E., *Derecho contractual europeo*, Barcelona, 2009

QUIÑONES ESCÁMEZ, A. M. “Hacia un derecho contractual europeo”, *Indret*, 2008

SALVADOR CORDECH, P., “Alteración de circunstancias en el art. 1213 de la Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de Obligaciones y Contratos”, *Indret*, Barcelona: Octubre, 2009

STUDY GROUP ON A EUROPEAN CIVIL CODE AND THE RESEARCH GROUP ON EC PRIVATE LAW (Acquis Group), Based in part on revised of the Principles of European Contract Law., *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR), Full Edition*, Sellier. European Law Publishers: Munich, 2009

VAQUER ALOY, A., BOSCH CAPDEVILA, E., SÁNCHEZ GONZÁLEZ, M.P. (Coords): *Derecho europeo de Contratos. Libros II y IV del Marco Común de Referencia*, Tomo I, Atelier, Barcelona, 2012