

Los vicios de la voluntad en los principios de Derecho Contractual Europeo

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN: LOS PRINCIPIOS DE DERECHO CONTRACTUAL EUROPEO: 1.1. ¿UN NUEVO *IUS COMMUNE*? 1.2. LAS DIRECTIVAS COMUNITARIAS COMO MÉTODO DE UNIFICACIÓN JURÍDICA. 1.3. LOS PRINCIPIOS DE DERECHO CONTRACTUAL EUROPEO COMO PRIMER PASO HACIA UNA VERDADERA ARMONIZACIÓN DEL DERECHO DE CONTRATOS. 1.4. PRINCIPALES OPCIONES DE POLÍTICA JURÍDICA RECOGIDAS EN LOS PRINCIPIOS DE DERECHO CONTRACTUAL EUROPEO. 1.5. OTRAS OPCIONES RECOGIDAS EN LOS PRINCIPIOS DE DERECHO CONTRACTUAL EUROPEO. 1.6. OBSTÁCULOS PARA LA UNIFICACIÓN JURÍDICA EUROPEA.—2. LOS VICIOS DE LA VOLUNTAD COMO CAUSA DE ANULACIÓN DE LOS CONTRATOS EN LOS PRINCIPIOS DE DERECHO CONTRACTUAL EUROPEO.—3. EL ERROR: 3.1. INTRODUCCIÓN. 3.2. AUSENCIA DE DISTINCIÓN ENTRE EL ERROR DE HECHO Y EL ERROR DE DERECHO. 3.3. COGNOSCIBILIDAD DE LOS MOTIVOS DETERMINANTES. 3.4. REQUISITOS DEL ERROR. 3.5. CAUSAS DE EXCLUSIÓN DE LA RELEVANCIA DEL ERROR. 3.6. EL ERROR EN LA DECLARACIÓN. 3.7. LA INFORMACIÓN INCORRECTA. 3.8. OTRAS CUESTIONES.—4. EL DOLO: 4.1. INTRODUCCIÓN. 4.2. AUSENCIA DE DISTINCIÓN ENTRE EL DOLO CAUSANTE Y EL DOLO INCIDENTAL. 4.3. EL DOLO OMISIVO. 4.4. LA RELACIÓN ENTRE EL DOLO Y EL ERROR.—5. VIOLENCIA E INTIMIDACIÓN: 5.1. INTRODUCCIÓN. 5.2. LA VIOLENCIA COMO VICIO DEL CONSENTIMIENTO. 5.3. LA INTIMIDACIÓN COMO CAUSA DE ANULACIÓN DE LOS CONTRATOS EN LOS PECL.—6. EL BENEFICIO EXCESIVO O LA VENTAJA INJUSTA: 6.1. INTRODUCCIÓN. 6.2. ANTECEDENTES. 6.3. REQUISITOS.—7. OTRAS CUESTIONES: 7.1. INTRODUCCIÓN. 7.2. LOS TERCEROS. 7.3. LA ANULACIÓN. 7.4. LA INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS. 7.5. LA EXCLUSIÓN, RESTRICCIÓN Y COMPATIBILIDAD DE LAS ACCIONES.—BIBLIOGRAFÍA.

1. INTRODUCCIÓN: LOS PRINCIPIOS DE DERECHO CONTRACTUAL EUROPEO

1.1. ¿UN NUEVO *IUS COMMUNE*?

En el año 1814 se celebró en Europa el Congreso de Viena, con el que se trataban de reordenar los parámetros constitucionales de este continente

tras las guerras napoleónicas, con el fin de instaurar un sistema político estable que pudiera asegurar una paz duradera.

La Revolución francesa y las guerras napoleónicas habían acabado con el Sacro Imperio Romano Germánico. Pero no sólo se había desmoronado el sistema político existente hasta entonces, sino que también las instituciones que eran compartidas prácticamente por toda Europa se hallaban en franco declive.

Como señala REINHARD ZIMMERMAN, «una de estas instituciones era el ordenamiento jurídico-privado vigente en Europa central y occidental desde los tiempos de la recepción: el *ius commune* romano-canónico, que había proporcionado los fundamentos para la irrupción de una ciencia jurídica europea unificada en lo esencial. Sin embargo, el ascenso del racionalismo y el empuje de los Estados-nación provocaron su decadencia». En definitiva, tras el Congreso de Viena, «la idea de un Derecho común europeo basado en las fuentes romanas parecía, por ello, tan muerto como el Sacro Imperio Romano Germánico al que tradicionalmente venía asociado» (1).

En el mismo año 1814 se publicó en Alemania un escrito programático de A. F. J. THIBAUT, titulado «Sobre la necesidad de un Derecho Civil general para Alemania», así como la obra de FRIEDRICH CARL VON SAVIGNY, titulada «De la vocación de nuestro siglo para la legislación y la ciencia del Derecho». El primero era partidario de utilizar el método de la codificación para lograr la unificación jurídica en Alemania, mientras que el segundo era partidario de la «organización progresiva de la ciencia del Derecho». Sin embargo, en ambos casos se sentía la necesidad de conseguir la unidad jurídica en Alemania como paso previo a la creación de un futuro Estado nacional alemán.

Señala ZIMMERMAN que «nuestra situación hoy en Europa es comparable en diversos aspectos a la que se vivía en la Alemania de principios del siglo XIX, puesto que también estamos sumergidos en una época de transición». Y que «esta compartimentación nacional de la ciencia jurídica es hoy tan anacrónica como el particularismo de las fuentes jurídicas en la Alemania de principios del siglo XIX» (2).

Por tanto, el Derecho privado ha entrado en el debate de la construcción europea, y existen autorizadas opiniones tanto a favor y en contra de una eventual unificación jurídica a nivel comunitario, como sobre los medios que han de utilizarse para que dicha unificación jurídica sea llevada a cabo (codificación, elaboración de unos principios abiertos a modo de «restatement», etc.).

Como ha señalado CÁMARA LAPUENTE, «el Derecho privado, como factor cultural de primera magnitud, podría erigirse en una nueva seña de identidad

(1) ZIMMERMAN, R., *Estudios de Derecho Privado Europeo*, trad. española de ANTONI VAQUER ALOY, Ed. Civitas, Madrid, 2000, págs. 20-21.

(2) ZIMMERMAN, R., *ob. cit.*, nota 1, págs. 26-27.

de una Unión Europea que trata de renovar sus originarios ropajes mercantiles. Frente a ello, la riqueza que supone la diversidad cultural y, por ende, jurídica, las ventajas de la competición entre ordenamientos legales, las proclamas sobre la esencia de Europa como ente pluricultural (“lo que nos une es lo que nos diferencia”, etc.), traen al debate jurídico algo más que los ecos del conflicto de la globalización *versus* la diversidad» (3).

1.2. LAS DIRECTIVAS COMUNITARIAS COMO MÉTODO DE UNIFICACIÓN JURÍDICA

Hasta ahora, el medio empleado en Europa para ir avanzando hacia una progresiva unificación jurídica ha sido el de las Directivas comunitarias. Pero este método ha sido objeto de severas críticas por la doctrina, debido a la desintegración y la desarmonía que dichas Directivas producen en los Derechos internos de los países comunitarios.

En este sentido, se alega que «se ha producido un aumento de la indeterminación, conectado con la falta de una estructura sistemática del Derecho europeo, que según algunos autores, se ha identificado con el “Wild West” del desarrollo del Derecho», ya que «las Directivas muestran una falta de coherencia entre ellas, que seguramente se agrava cuando el legislador nacional las traspone en el ordenamiento interno» (4).

Como consecuencia, «cada materia se ha convertido en un microcosmos, sin una clara y reconocible conexión con los restantes microcosmos ni con el ordenamiento jurídico general... De ahí el peligro de que ni la unidad sistemática de nuestros ordenamientos ni los valores fundamentales que los informan sean tenidos suficientemente en consideración» (5).

Continúa señalando ZIMMERMAN que «esta desintegración puede conducir fácilmente a un generalizado cinismo jurídico ... debilitándose la creencia en el Derecho como una disciplina autónoma ... Con ello, surge el peligro de que la ciencia jurídica se convierta en un mero juego intelectual, mientras que la práctica jurídica se hunde hasta el nivel de simple oficio» (6).

(3) CÁMARA LAPUENTE, S., «Un Derecho Privado o un Código Civil para Europa: Planteamiento, nudo y (esquivo) desenlace», en *Derecho Privado Europeo*, CÁMARA LAPUENTE (coord.), Ed. Colex, Madrid, 2003, pág. 47.

(4) DíEZ-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E.; MORALES, A. M., *Los Principios de Derecho Europeo de Contratos*, Ed. Civitas, Madrid, 2002, pág. 99.

(5) ZIMMERMAN, R., *ob. cit.*, nota 1, pág. 31.

(6) ZIMMERMAN, R., *ob. cit.*, nota 1, págs. 31-32.

1.3. LOS PRINCIPIOS DE DERECHO CONTRACTUAL EUROPEO COMO PRIMER PASO HACIA UNA VERDADERA ARMONIZACIÓN DEL DERECHO DE CONTRATOS

Hasta ahora las Directivas han sido el medio empleado para llevar a cabo una progresiva unificación jurídica en Europa. Sin embargo, como se ha puesto de manifiesto en el punto anterior, tal medio se ha revelado como insuficiente e insatisfactorio, puesto que produce una cierta desintegración y desarmonía en los Derechos nacionales, cuya unidad sistemática y valores fundamentales no son tenidos suficientemente en consideración.

Ante esta situación, en 1989 el Parlamento Europeo adoptó una Resolución (Resolución de 26 de mayo de 1989, *DOCE*, núm. C 158/401, de 26 de junio de 1989) solicitando que se iniciaran los trabajos preparatorios para redactar un Código Europeo de Derecho Privado. En el Preámbulo de la misma se señalaba que la unificación debería realizarse en aquellos ámbitos del Derecho Privado que resultaran de gran trascendencia para el desarrollo del Mercado Único. Y esta demanda fue repetida en virtud de Resolución de 1994 (Resolución de 6 de mayo de 1994, *DOCE*, núm. 205 [519] de 25 de julio de 1994).

Como consecuencia de este impulso desde las instituciones comunitarias, los Principios de Derecho Contractual Europeo («Principles of European Contract Law», en adelante «PECL») fueron publicados a mediados del año 2000 y presentados con los ilustres nombres de los profesores OLE LANDO y HUGH BEALE. Estos Principios nacen como consecuencia del trabajo de un grupo de expertos en materia de contratos, y pretenden constituir un primer paso hacia la unificación o armonización del Derecho Europeo en dicho ámbito.

El fundamento para la elaboración de unos Principios de Derecho Contractual de ámbito europeo ha sido el de facilitar la libre circulación de personas y mercancías en el seno de la Unión Europea, uno de los objetivos del Tratado de la CEE. En este sentido, Díez-PICAZO, ROCA TRÍAS y MORALES MORENO han señalado que «en la Unión Europea se están produciendo cambios profundos en su estructura económica que llevan o deben llevar a cambios profundos en la estructura jurídica de la Unión y que provocarán, lo queramos o no, otros cambios en la estructura jurídica» (7).

De acuerdo con lo anterior, los PECL tratan de ser un nuevo medio para facilitar las relaciones jurídicas entre nacionales de distintos países miembros de la Unión Europea. Y es que estableciendo medidas de armonización de las reglas jurídicas en materia de contratos se pretenden eliminar los inconvenientes que estorban el eficaz desarrollo de los negocios transfronterizos en el seno de Europa.

En particular, OLE LANDO y HUGH BEALE destacan como objetivos que tratan de servir los Principios de Derecho Contractual Europeo los siguientes;

(7) Díez-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *ob. cit.*, nota 4, pág. 95.

a) Servir de base jurídica para la futura legislación europea; b) Ser útiles para las partes de diferentes Estados que deseen que sus relaciones jurídicas se basen en unas reglas neutras que no se basen en ningún ordenamiento jurídico nacional; c) Constituir una formulación moderna de la *lex mercatoria* que se pueda aplicar por árbitros para los contratos que se rijan por principios aceptados a nivel internacional; d) Servir de modelo para el desarrollo judicial y legislativo del modelo de contratos; e) Servir de base para la armonización del derecho de contratos.

Respecto a los beneficios que se pueden lograr con los PECL, los citados autores citan los siguientes: a) el fomento del comercio transfronterizo dentro de Europa; b) la creación de una infraestructura para leyes comunitarias que rijan en sede de contratos; c) la previsión de unas guías para tribunales nacionales y civiles, y d) la construcción de un puente entre el *Civil Law* y el *Common Law* (8).

En definitiva, «la armonización de unos principios de Derecho de contratos tiene especial importancia para el buen funcionamiento del mercado único europeo, cuya esencia principal es un enfoque ampliamente unitario del Derecho y de la reglamentación que supere los obstáculos al comercio y las distorsiones del mercado resultantes de las diferencias entre los Derechos nacionales de los Estados miembros con consecuencias para el comercio dentro de Europa» (9).

Por último, no puede olvidarse que los PECL no constituyen más que uno de los intentos de armonización del Derecho Contractual Europeo de los que se encuentran en curso. Y es que también revisten particular importancia el proyecto del «Código Europeo de Contratos», obra del Grupo de Pavía encabezado por el profesor GANDOLFI, o el «Grupo de Trento», dedicado al «Núcleo común del Derecho Privado Europeo». Sin embargo, en este trabajo se prestará exclusiva atención a los Principios de Derecho Contractual Europeo.

1.4. PRINCIPALES OPCIONES DE POLÍTICA JURÍDICA RECOGIDAS EN LOS PRINCIPIOS DE DERECHO CONTRACTUAL EUROPEO

Dentro de los PECL existe una constante referencia a elementos que podrían incluirse dentro de lo que se ha denominado un «neoliberalismo intervencionista» (10) o una «concepción social del contrato». En este sen-

(8) LANDO, O., BEALE, H., *Principios de Derecho Contractual Europeo, Partes I y II* (Los trabajos de la «Comisión de Derecho Contractual Europeo»), trad. de PILAR BARRES BENLLOCH, Ed. Colegios Notariales de España, Madrid, 2003, págs. 27-32.

(9) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 28.

(10) DÍEZ-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *ob. cit.*, nota 4, pág. 91.

tido, los PECL responden a la «actual instrumentalización del Derecho Privado en función de los fines perseguidos por el ordenamiento público de la economía» (11), lo que se traduce en un incremento considerable de las normas imperativas en detrimento de las meramente facultativas.

De acuerdo con lo anterior, en los PECL «hay referencias claras a normas imperativas (*mandatory rules*); hay una insistencia bastante clara en que la negociación, la formación del contrato y su ejecución y cumplimiento, se realicen observando reglas no legales, pero derivadas de la buena fe y de la lealtad, así como una insistencia reiteradísima en que las posiciones que las partes adopten, las decisiones que tomen y los actos que realicen cumplan el requisito de ser razonables, lo que probablemente es una nueva traducción del principio general de la buena fe, como lo es también el reconocimiento de que el contrato crea más deberes y obligaciones de aquellos que resultan de las estipulaciones estrictas de las partes porque, como dice el Derecho español en el artículo 1.258 del Código Civil, “hay derechos y obligaciones derivados de la buena fe y de los usos”» (12).

En segundo lugar, es común la referencia a *sistemas de «autoayuda privada» con los que se trata de evitar la necesidad de un constante recurso a los tribunales de justicia*. Así, los PECL recogen el criterio al que ya se había llegado por la jurisprudencia española a pesar del tenor literal del artículo 1.124 del Código Civil, consistente en permitir la resolución de los contratos mediante la simple notificación a la otra parte, sin necesidad de acudir a los Tribunales de Justicia.

La anterior regla se extiende en los PECL a la anulación de los contratos, de forma que el artículo 4.112 de estos Principios dispone que «*la anulación requiere ser comunicada a la otra parte*». Por ello, tanto la resolución como la anulación de los contratos se producirán por la mera comunicación unilateral de la parte perjudicada por el incumplimiento o por la causa de nulidad, de forma que en caso de acudir a los Tribunales de Justicia, éstos se limitarán a declarar si la resolución o anulación ya promovidas fueron correctas.

1.5. OTRAS OPCIONES RECOGIDAS EN LOS PRINCIPIOS DE DERECHO CONTRACTUAL EUROPEO

Los PECL son unos Principios sobre el Derecho de contratos, en general, por lo que no pretenden distinguir ni entre contratos civiles y mercantiles, ni entre contratos en general y contratos de consumidores.

(11) MENÉNDEZ, A., *Constitución, Sistema económico y Derecho mercantil*, Universidad Autónoma de Madrid, 1982, pág. 55.

(12) Díez-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *ob. cit.*, nota 4, pág. 91.

Respecto al *abandono de la distinción entre contratos civiles y contratos mercantiles*, no puede olvidarse que es una distinción desconocida en gran número de ordenamientos jurídicos, y que en aquellos en los que subsiste difícilmente pueden encontrarse diferencias significativas entre una y otra clase de contratos.

Tal supresión de la distinción entre contratos civiles y mercantiles responde a los conocidos fenómenos de la «generalización del Derecho Mercantil», o «comercialización del Derecho Civil», puesto que, como dice GEORGES RIPERT, «todo el mundo practica el comercio sin saberlo» (13), y esto se traduce en una tendencia hacia la flexibilidad y el antiformalismo, al necesitar el espíritu mercantil de la circulación rápida y segura de los bienes.

En términos similares se expresaba GIRÓN TENA, cuando señalaba que «en el plano de los hechos económicos, lo más significativo, desde el ángulo del Derecho Mercantil, es lo que pudiéramos llamar desaparición del significado distinto del comercio, en el conjunto de la organización económica, por la generalización del fundamento de fondo de su especialidad. En el conjunto de la vida económica, el comerciante dejará de estar en una posición especial» (14).

En este sentido, JOAQUÍN GARRIGUES propugnaba la unificación del Derecho de Obligaciones y la reducción del Derecho Mercantil como Derecho especial (15). Por tanto, la supresión de la distinción entre los contratos civiles y los mercantiles es plenamente coherente con el fenómeno de la llamada «generalización del Derecho Mercantil» o «comercialización del Derecho Civil».

En cuanto a la *supresión de la distinción entre los contratos en general y los contratos de consumo*, como ha señalado DE LOS MOZOS, «el Derecho de consumo se presenta como un nuevo *Derecho social*, y por tanto, *especial*, pero que, como todo Derecho especial, tiende a regresar al *Derecho común*, como regresó el hijo pródigo, arrepentido y contrito, a la casa del padre, en la famosa parábola evangélica; pues bien, sólo en este momento es cuando lo más significativo de sus normas, en cuanto responden también a la última *ratio* de la *aequitas pacti*, puede incorporarse al mismo sin producir desajustes sistemáticos» (16).

(13) RIPERT, G., *Aspectos jurídicos del capitalismo moderno*, traducción de JOSÉ QUE-RO MOLARES, Ed. Bosch, Buenos Aires, 1950, pág. 346.

(14) GIRÓN TENA, J., *Tendencias generales en el Derecho Mercantil actual (Ensayo interdisciplinario)*, Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, Madrid, 1985, pág. 34.

(15) GARRIGUES, J., *Temas de Derecho Vivo*, Ed. Tecnos, Madrid, 1978, pág. 90.

(16) DE LOS MOZOS, J. L., «El anteproyecto de Código Europeo de Contratos de la Academia de Pavía», en *Revista Jurídica La Ley*, Madrid, 2002, Tomo V, pág. 1773 (núm. de 9-10-2002).

Sin embargo, como señalan Díez-PICAZO, ROCA TRÍAS y MORALES MORENO, el hecho de que las normas contenidas sean aplicables a todos los contratos se entiende sin perjuicio de que «esporádicamente aparezcan normas pensadas básicamente para consumidores, aunque los correlativos preceptos no lo lleguen a decir, como son las relativas a cláusulas no negociadas individualmente o a cláusulas abusivas, al lado de otras que requieren la contratación entre profesionales, o comerciantes, como, por ejemplo, en la llamada contratación entre condiciones generales» (17).

1.6. OBSTÁCULOS PARA LA UNIFICACIÓN JURÍDICA EUROPEA

La tarea de la unificación jurídica europea en materia de contratos presenta muchas resistencias y notables obstáculos. Entre ellos, la inexistencia de una terminología jurídica uniforme, que deberá crearse sobre la base de una lengua jurídica común (¿el inglés?), las diferencias entre la cultura del *civil law* continental y el *common law* anglosajón, y el hecho innegable de que esta unificación requiere una vinculación política y constituye un problema de soberanía, por la natural resistencia de los Estados a perder mayores parcelas de la misma.

Respecto a la *diferencia entre el civil law y el common law*, el estudio de estos sistemas nos muestra «las desiguales estructuras cognoscitivas y los distintos modos de razonamiento jurídico que les son propios... de modo que se puede afirmar que existe una «fosa epistemológica» (según el jurista francés LEGRAND) entre ambos sistemas» (18).

Pero aparte de las diferencias de razonamiento jurídico, existen diferencias concretas de regulación entre ambos sistemas, las más importantes de las cuales son el principio de la buena fe (los juristas del *common law* propenden a un cumplimiento estricto de los contratos), las cláusulas penales (sólo admitidas en el Derecho anglosajón con función sustitutiva de la indemnización, y no punitiva), o la pretensión de cumplimiento específico de la prestación o *specific performance*, que en el Derecho angloamericano sólo se concede de manera excepcional por la invocación de la teoría del incumplimiento eficiente (acudiendo a argumentos económicos) y por la influencia del Derecho romano a través de la máxima *omnis condemnatio pecuniaria*. Como características del Derecho anglosajón, también pueden mencionarse la prohibición de los contratos a favor de tercero o el hecho de que la indeterminación del

(17) Díez-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *ob. cit.*, nota 4, pág. 88.

(18) SÁNCHEZ RUIZ DE VALDIVIA, I., «La unificación del Derecho Privado Europeo: Los principios de Derecho Contractual Europeo de la Comisión Lando», en *La cooperación judicial en materia civil y la unificación del Derecho Privado en Europa*, Ed. Dykinson, Madrid, 2003, pág. 295.

precio no sea razón suficiente para negar el reconocimiento del contrato, como sucede también en el Derecho alemán, y contrariamente al Derecho francés y al español.

En todo caso, lo que es evidente es que el debate está abierto, y si bien algunos autores opinan que las diferencias entre ambos sistemas son irreductibles e insalvables, BASIL MARKESINIS ha hablado de una «convergencia gradual» y JAMES GORDLEY de una «diferencia evanescente» entre ambos sistemas (19), teniendo en cuenta que, según BURKE, «las leyes de todas las naciones de Europa derivan de unas fuentes comunes» (20) (21).

En segundo lugar, *el camino hacia una futura unificación jurídica entraña un problema de soberanía*, por lo que se requiere una vinculación política de los Estados de la Unión Europea para avanzar en este proceso. En este sentido, es evidente que la unificación del Derecho de contratos implicaría la pérdida de un identificador nacional de suma importancia para los Estados.

Así, «es precisamente la contradicción entre el código como expresión cultural nacional o como expresión cultural europea la que ha planteado problemas especialmente en aquellos países con una tradición jurídica nacional muy arraigada, como es el caso de Francia. Adoptar una nueva legislación europea supone sacrificar la propia legislación nacional; se presenta en ocasiones como traición a la propia cultura nacional simbolizada en el cuerpo legislativo del Código» (22). Y eso sin tener en cuenta los propios Derechos particulares que subsisten en algunos países comunitarios, como es el caso de los Derechos forales en España. Por tanto, existen dificultades importantes para avanzar hacia la unificación jurídica en Europa.

Sin embargo, por otro lado, los PECL tienen en su haber el distinguirse por «un elevado grado de flexibilidad y abstracción, dos señas características de las codificaciones logradas... no establecen ninguna innovación violenta, sino que continúan cuidadosamente las líneas evolutivas reconocibles y propias en una perspectiva común europea» (23).

Otra de las grandes virtudes de los PECL, que parecen augurarles cierto éxito o influencia, es el hecho de que son «compatibles con el derecho unificado de la compraventa, y concuerdan en aspectos capitales con los Principios UNIDROIT. En conjunto, pues, por primera vez son reconocibles algunos contornos concretos de un derecho contractual transnacional» (24).

(19) ZIMMERMAN, R., *ob. cit.*, nota 1, pág. 41.

(20) ZIMMERMAN, R., *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Ed. Oxford University Press, Oxford, 1995, pág. 569.

(21) «*The Laws of all the Nations of Europe are derived from the same sources*».

(22) DE LA MATA, A., «Un paso más hacia la unificación del Derecho Privado Europeo», en *Aranzadi Civil*, núm. 7/2003-8/2003, Ed. Aranzadi, Pamplona, 2003, pág. 33.

(23) ZIMMERMAN, R., *ob. cit.*, nota 1, pág. 158.

(24) ZIMMERMAN, R., *ob. cit.*, nota 1, pág. 159.

En definitiva, los Principios de Derecho Contractual Europeo constituyen un intento por volver a un nuevo *ius commune*, así como una formulación moderna de la *Lex Mercatoria* a nivel europeo, como señalan OLE LANDO y HUGH BEALE. Por ello, «uno de los objetivos inmediatos de los Principios es prever una declaración de los mismos que sea aceptable dentro de Europa y que se pueda aplicar directamente por los árbitros en casos como los citados (cuando se opta por el arbitraje basándose directamente en la *lex mercatoria* o bien en los denominados «principios generales del Derecho», «principios aceptados a nivel internacional» o alguna otra expresión similar)» (25).

2. LOS VICIOS DE LA VOLUNTAD COMO CAUSA DE ANULACIÓN DE LOS CONTRATOS EN LOS PRINCIPIOS DE DERECHO CONTRACTUAL EUROPEO

El objeto de este trabajo es el estudio de las reglas sobre los vicios de la voluntad contenidas en los Principios de Derecho Contractual Europeo, si bien estos Principios no utilizan esta terminología para referirse a los mismos, como veremos a continuación.

La materia se regula en el Capítulo cuarto sobre la Validez de los contratos, en el que no se regulan los contratos ilícitos o contrarios a la moral, por existir profundas diferencias entre los distintos Derechos europeos en este campo y ser por tanto conveniente desarrollar una mayor investigación doctrinal en este punto. Tampoco se regulan los contratos anulables por falta de capacidad de los contratantes, al considerar que se trata de una cuestión que está más vinculada al Derecho Civil General que al Derecho de Contratos propiamente dicho.

Antes de comenzar el estudio de las reglas sobre los vicios de la voluntad contenidas en los PECL puede ser conveniente hacer una breve referencia al significado de tales vicios de la voluntad como causa de anulación de los contratos.

Al tratar de la voluntad de los contratantes como elemento del contrato, Díez-PICAZO señala que «los contratantes no se limitan a querer algo, sino que implantan entre ellos una reglamentación de intereses. Esta reglamentación de intereses, sin embargo, es admitida y protegida por el ordenamiento jurídico, en cuanto que ha sido libremente querida. El ordenamiento jurídico protege la libertad de contratar declarando por lo general ilícitos todos aquellos supuestos en los cuales la voluntad de una de las partes o la de ambas haya sido desconocida o violada» (26).

(25) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 31.

(26) Díez-PICAZO, L., *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial, I; Introducción, Teoría del Contrato*, Ed. Civitas, Madrid, 1993, pág. 148.

Tradicionalmente se ha venido señalando que para que exista un contrato es preciso que existan ciertos requisitos, que son el consentimiento, el objeto y la causa (además de la forma en los contratos formales). En particular, el consentimiento debe ser serio, espontáneo y libre, de forma que cuando falta alguna de estas condiciones, el consentimiento se encuentra viciado.

Un vicio del consentimiento existe, por consiguiente, «siempre que la voluntad contractual se ha formado defectuosamente. Como presupone un conocimiento suficiente del alcance del negocio, de su objeto y de sus circunstancias, falta de conocimiento y falta de libertad son, como dice PUIG BRUTAU, los dos grupos de causas por las que resulta posible pedir la nulidad del contrato y por ello, hablar de un vicio del consentimiento» (27).

De acuerdo con lo anterior, en el Derecho español son vicios del consentimiento la violencia y la intimidación por falta de libertad de los contratantes, y el error y el dolo por falta de conocimiento de la materia contractual.

A pesar de lo señalado anteriormente, «el error sólo invalida el consentimiento cuando recae sobre la sustancia de la cosa. El miedo vicia el consentimiento cuando el mal que se teme sufrir es inminente y grave; y el engaño vicia cuando es grave, ha sido producido por la otra parte contratante y no es recíproco. En rigor, vicio del consentimiento tendría que existir cualquiera que fuera la naturaleza o el alcance del error, del dolo o de la intimidación. Sin embargo, los Derechos positivos ordenan que, aunque se hayan producido tales vicios del consentimiento, sólo bajo ciertas condiciones o bajo ciertos requisitos el contrato puede ser anulado. *Este planteamiento obliga a pensar que más que en presencia de una dogmática categoría de voluntades viciadas, nos encontramos en presencia de una serie de supuestos en los cuales lo que se hace es decidir la justicia o la injusticia de la perpetuación de la vinculación contractual*» (28).

Así las cosas, la protección de la voluntad del declarante mediante la teoría de los vicios de la voluntad (principio de la voluntad) debe compensarse con la protección de la confianza que la declaración puede haber suscitado en los destinatarios de la misma (principio de la confianza), todo ello matizado por el principio de la autorresponsabilidad, que exige tener en cuenta si el declarante ha actuado con la debida diligencia.

Como ha señalado MORALES MORENO, «al abandonar los prejuicios voluntaristas, al entrar en un análisis equilibrado de los intereses en juego... percibimos que es un interés tan estimable como el de la voluntad, el del contratante que ha confiado en que lo expresado equivocadamente co-

(27) Díez-PICAZO, L., *ob. cit.*, nota 26, pág. 158.

(28) Díez-PICAZO, L., *ob. cit.*, nota 26, pág. 159.

rresponde con la verdadera voluntad. Este interés se justifica en la confianza» (29).

Por tanto, el pensar aisladamente en los dichos y hechos del declarante «lleva a favorecer, sin más base que la propia equivocación, a quien yerra, y esto a costa de quien ha creído en la palabra dada. Conclusión que va en contra del buen sentido» (30).

En consecuencia, las anteriores consideraciones *alejan la cuestión de la validez de los contratos de la pretendida importancia de los vicios de la voluntad, y la centran en la justicia o injusticia de la perpetuación de la vinculación contractual*.

Esta última concepción parece haber influido en la redacción de los PECL, tanto por la terminología utilizada como por las soluciones concretas adoptadas. En cuanto a la terminología, se evita utilizar la expresión de «vicios de la voluntad», limitándose a regular directamente los supuestos en los que puede producirse la invalidez de los contratos.

Otro ejemplo de esta tendencia es la de que, al lado de la regulación del error, el dolo y las amenazas, se incluye un supuesto específico de anulación de los contratos por «*beneficio excesivo o ventaja injusta*», lo que evidentemente es buena muestra de la intención de centrar la cuestión de la invalidez de los contratos en la justicia o injusticia de la relación jurídica, en lugar de atender exclusivamente a la teoría de los vicios de la voluntad.

3. EL ERROR

3.1. INTRODUCCIÓN

El artículo 4.103 de los PECL se refiere al error esencial de hecho o de derecho como causa de anulación de los contratos, señalando lo siguiente:

«1. *Una parte podrá anular un contrato por existir un error de hecho o de derecho en el momento de su conclusión si:*

- a) i) *el error se debe a una información de la otra parte;*
- ii) *la otra parte sabía o hubiera debido saber que existía tal error y dejar a la víctima en dicho error fuera contrario a la buena fe, o*
- iii) *la otra parte hubiera cometido el mismo error, y*

(29) MORALES MORENO, A. M., *El error en los contratos*, Ed. Ceura, Madrid, 1988, pág. 121.

(30) DE CASTRO, F., *El negocio jurídico*, Instituto Nacional de Estudios Jurídicos, Madrid, 1971, pág. 102.

- b) *la otra parte sabía o hubiera debido saber que la víctima, en caso de conocer la verdad, no habría celebrado el contrato o sólo lo habría hecho en términos esencialmente diferentes.*
2. *No obstante, la parte no podrá anular el contrato cuando:*
- a) *atendidas las circunstancias su error fuera inexcusable, o*
 - b) *dicha parte hubiera asumido el riesgo de error o debiera soportarlo conforme a las circunstancias».*

La regulación contenida en el artículo 4.103 es bastante matizada, como ha señalado MORALES MORENO, ya que «*combina la protección del interés de la voluntad (del error) con la del interés de la confianza*. Para proteger el interés de la voluntad, admite que pueda tener relevancia cualquier motivo erróneo, determinante para un contratante (4.103 [1] [b]), lo cual denota una elevada dosis de subjetivismo. Pero este subjetivismo se corrige, en pro del interés de la confianza, al exigir que el motivo determinante para un contratante sea conocido o cognoscible para el otro; y, además, que el error reúna alguno de estos tres requisitos: a) que haya sido provocado por la información dada por la otra parte contratante, o b) sea cognoscible su existencia para la otra parte, o c) sea común» (31). Por último, existen dos causas de exclusión de la anulación del contrato por error; la inexcusabilidad del error y los casos en los que una parte hubiera asumido el riesgo del error o debiera soportarlo conforme a las circunstancias.

Antes de proceder al estudio de los elementos que definen el error según el artículo citado, es preciso hacer una breve referencia a *la importancia de la actividad interpretativa en la apreciación del error en los contratos*. Y es que antes de acudir a la anulación de un contrato por error, debe darse prioridad a la interpretación de sus cláusulas, puesto que en muchas ocasiones los supuestos errores no son sino errores aparentes que la interpretación puede hacer desaparecer.

Así, es imprescindible una labor interpretativa que concluya que efectivamente se está en presencia de un error conforme a los requisitos correspondientes a su concepto legal. En este sentido, FEDERICO DE CASTRO destacaba la importancia decisiva que «*alcanzan los valores entendidos, sean resultantes de las relaciones concretas entre los interesados, sean derivados de criterios sociales y usos; junto a ellos habrá que atender a la especial naturaleza del*

(31) MORALES MORENO, A. M., «Validez del contrato», en *Derecho Privado Europeo*, CÁMARA LAPUENTE (coord.), *ob. cit.*, nota 3, pág. 373.

negocio y, en todo caso, valorar la conducta de cada uno según el principio de la buena fe» (32).

3.2. AUSENCIA DE DISTINCIÓN ENTRE EL ERROR DE HECHO Y EL ERROR DE DERECHO

Lo dispuesto en el artículo 4.103 de los PECL sobre el error es aplicable al error de hecho y al error de derecho, indistintamente, ya que tal artículo se refiere a ambos.

A diferencia de lo que sucede en los PECL, el Código Civil español no se refiere al error de derecho en el artículo sobre el error como causa de anulación de los contratos (art. 1.266 del Código Civil). Sin embargo, señala FEDERICO DE CASTRO que parece que el Código Civil español incluye el error de derecho «como apto para invalidar el consentimiento, si reúne los requisitos que señala el artículo 1.266; lo que resulta además corroborado por la referencia expresa al error de hecho (para excluir al de derecho) en los artículos 1.234 (hoy derogado) y 1.817, párrafo 2. Ésta es también la opinión que predomina en la doctrina» (33).

En este sentido, si bien la doctrina tradicional ha venido sosteniendo la irrelevancia del *error iuris* alegando el principio de que la ignorancia de las leyes no excusa de su cumplimiento, la doctrina moderna entiende que «la ignorancia de la ley como excusa del cumplimiento y el error o ignorancia sobre la ley como motivo de irregularidad del contrato se mueven en órbitas distintas. Evidentemente, si el error se alega como excusa del cumplimiento de lo que ordena una disposición legal, el error no puede ser tenido en cuenta. No es este el supuesto de hecho que ahora contemplamos. En nuestro caso, un contratante se vincula voluntariamente porque ignora o yerra sobre una disposición legal... En tales casos no se trata de excusar el cumplimiento del mandato legal, sino de saber si el contrato celebrado bajo la errónea creencia acerca de la existencia o del alcance de una norma debe poseer validez» (34).

En definitiva, la referencia al error de hecho y al de derecho como causas que pueden dar origen a la anulación del contrato encuentra su apoyo tanto en la doctrina como en la jurisprudencia (35).

(32) DE CASTRO, F., *ob. cit.*, nota 30, pág. 112.

(33) DE CASTRO, F., *ob. cit.*, nota 30, pág. 117.

(34) Díez-PICAZO, L., *ob. cit.*, nota 26, pág. 180.

(35) En sentencia de 21 de mayo de 1963, el Tribunal Supremo declaró que el artículo 1.265 «no distingue entre el error de hecho y el de Derecho, razón por la cual, y tras algunas vacilaciones, se ha admitido éste como causa invalidatoria del consentimiento en numerosas sentencias».

3.3. COGNOSCIBILIDAD DE LOS MOTIVOS DETERMINANTES

La voluntad del contratante que ha caído en el error se protege admitiendo que pueda tener relevancia cualquier motivo erróneo, lo que implica una cierta inseguridad jurídica para el otro contratante que recibe la declaración. La protección del interés de este último se realiza en los PECL «exigiendo que los motivos determinantes para un contratante, sobre los que incide el error, sean conocidos o resulten cognoscibles para el otro contratante» (36).

En este sentido, el artículo 4.103 de los PECL señala que una parte podrá anular el contrato si *«la otra parte sabía o hubiera debido saber que la víctima, en caso de conocer la verdad, no habría celebrado el contrato o sólo lo habría hecho en términos esencialmente diferentes»*.

En el *Comentario a los Principios*, OLE LANDO y HUGH BEALE señalan que «la seguridad en los negocios exige que las partes no puedan eludir sus contratos por desconocimiento de cuestiones, tales como la naturaleza o la calidad de la prestación, salvo que se trate de errores muy serios. Sólo si el vendedor sabe que el comprador no hubiera celebrado en ningún caso el contrato en esas condiciones o que sólo lo habría celebrado en términos diferentes, cabrá exigirle que destaque el error del comprador. Las confusiones de gravedad menor deberá soportarlas la parte sobre quien recaigan» (37).

La solución adoptada por los PECL difiere en este punto de la adoptada en el Derecho español, ya que en éste «la relevancia del mismo (el error) no la determina el mero conocimiento por un contratante de la importancia que para la otra parte puedan tener ciertos motivos, sino el que los hechos a los que se refiere el error se hayan incorporado (explícita o implícitamente) al contrato, como presuposiciones del mismo» (38).

Sin embargo, no sólo se protege el interés de la confianza exigiendo el conocimiento o la cognoscibilidad de los motivos determinantes, sino que además es necesario que el error sea común a ambos contratantes, o que, existiendo en uno sólo de los contratantes, sin embargo sea imputable al otro, supuestos que estudiamos a continuación.

3.4. REQUISITOS DEL ERROR

Para que un error pueda ser considerado relevante a los efectos de anular el contrato, es preciso que el error en que ha incurrido un contratante sea imputable al otro (bien porque la otra parte lo ha provocado, bien porque era

(36) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 31, pág. 374.

(37) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 327.

(38) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 29, pág. 232.

un error reconocible que la otra parte hubiera debido deshacer conforme a la buena fe), o que se trate de un error común a ambas partes contratantes.

Por tanto, los demás errores no son tomados en consideración. En particular, «no lo son: 1.º) el error espontáneo cuando no sea reconocible; 2.º) aquel error que aún siendo reconocible para la otra parte, la buena fe no impusiera el deber de eliminarlo, y naturalmente, 3.º) los errores que sean simplemente individuales» (39).

3.4.1. *Error provocado*

El primer caso de error al que se refiere el artículo 4.103 es el error que «*se debe a una información de la otra parte*». Este supuesto hace referencia al error que es imputable al otro contratante porque ha sido provocado por una información incorrecta suministrada por el mismo.

De acuerdo con lo anterior, si una de las partes suministra información incorrecta a la otra parte, y ésta es inducida a error, es evidente que la parte que sufre el engaño debe poder anular el contrato, no sólo porque ha sido mal informada, sino porque su mala información se debe al comportamiento de la otra parte.

En relación a este supuesto, MORALES MORENO ha señalado que «provocar el error no implica, necesariamente, dolo. Comete dolo el contratante que suministra al otro información inexacta, durante la etapa contractual, consciente de la inexactitud, con propósito de engañar... Esto significa que *cada contratante, aunque actúe sin propósito de engañar, asume el riesgo de la inexactitud de la información que suministra*» (40).

Así, como señalan OLE LANDO y HUGH BEALE, «incluso cuando la parte que facilitó la información creyera de manera razonable que se trataba de una información cierta, desde el momento que optó por darla y al haber provocado con ella una confusión de carácter esencial, no puede oponerse a que la parte que recibió esa información ejerza su derecho de anular el contrato» (41).

3.4.2. *Error conocido por la otra parte*

El segundo caso de error al que se refiere el artículo 4.103 de los PECL es el del error que «*la otra parte sabía o hubiera debido saber*», de forma que «*dejar a la víctima en dicho error fuera contrario a la buena fe*».

(39) Díez-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *ob. cit.*, nota 4, pág. 226.

(40) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 31, pág. 377.

(41) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 328.

En primer lugar, en relación con el requisito de la cognoscibilidad del error, MORALES MORENO ha señalado que «en los PECL la cognoscibilidad del error es consecuencia del carácter manifiesto del error y no de un deber especial de indagar su existencia (*«ought to have known of the mistake»*)» (42).

En cuanto a la referencia al concepto de la buena fe, ésta se encuadra dentro del contexto general de los PECL, que como hemos señalado en la introducción optan por un «neoliberalismo intervencionista» en la redacción de estos Principios. Ello se traduce en la constante preocupación por la búsqueda de un justo equilibrio en la interna regulación del contrato, mediante la referencia a normas imperativas o a conceptos jurídicos indeterminados como lo «razonable» o la «buena fe», de acuerdo con una concepción social del contrato.

La buena fe se regula en el artículo 1.201 de los PECL, que señala que *«Cada parte tiene la obligación de actuar conforme a las exigencias de la buena fe. Las partes no pueden excluir este deber ni limitarlo»*.

El artículo anterior impone el deber de actuar conforme a las exigencias de la buena fe, que es requisito de la formación, cumplimiento y ejecución de los deberes contractuales de las partes, así como del ejercicio de los derechos derivados de ese contrato. Y una de sus manifestaciones es la que en este epígrafe es objeto de estudio: *un contratante no debería aprovecharse de los errores de hecho o de derecho de la otra, sino que está obligado a deshacer el error si lo conocía o debía conocerlo y dejar a la víctima en el error fuera contrario a la buena fe*.

No obstante lo anterior, existen situaciones en las que sí cabe admitir que un contratante se aproveche del desconocimiento o ignorancia de la otra parte. Es el caso de «los contratos especulativos y los contratos de riesgo, en los que no cabe esperar que ninguna de las partes apoye a la otra en modo alguno: tendríamos un ejemplo en las inversiones de alto riesgo. Otro ejemplo lo tenemos cuando una parte ha hecho un esfuerzo considerable para obtener una información que no posee la otra parte» (43).

Por tanto, el supuesto señalado en el artículo 4.103 de los PECL tendrá aplicación cuando fuera contrario a la buena fe mantener a la otra parte en la ignorancia, lo que no sucederá cuando la propia naturaleza del contrato conlleve el riesgo ni cuando el coste de la información obtenida por un contratante haya sido muy alto, supuesto en el que no tendrá obligación de compartirla.

Por último, el error cognoscible nos sitúa ante el problema de la diferencia entre el error y el dolo, cuestión a la que se hará referencia más adelante al tratar del dolo como causa de anulación de los contratos.

(42) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 31, pág. 377.

(43) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 329.

3.4.3. *Error compartido*

El tercer supuesto de error al que se refieren los PECL es el del error común a ambas partes contratantes (*«una parte podrá anular un contrato por existir un error de hecho o de derecho en el momento de su conclusión si la otra parte hubiera cometido el mismo error»*).

Es posible que el error en el que incurrieron ambos contratantes se debiera al hecho de que habían asumido un cierto grado de indeterminación en los hechos, por tener una información limitada o por tratarse de un contrato especulativo, casos en los que no procedería la anulación del contrato por error.

Sin embargo, puede ser que *el riesgo de que los hechos en los que se basaba el contrato fueran diferentes no hubiera sido previsto por los contratantes*, caso en el que sí sería de aplicación el artículo 4.103 de los PECL. Y es que en este último caso, «si el resultado es que el contrato sería muy diferente para alguna de las partes, esa parte debería tener derecho a anularlo. Esto se suele traducir en que las pérdidas resultantes se dividirán entre las partes, aunque sea de manera muy general» (44).

3.5. CAUSAS DE EXCLUSIÓN DE LA RELEVANCIA DEL ERROR

La concepción del error como vicio de la voluntad debería llevar, como lógica consecuencia, a la nulidad de todos aquellos contratos en los que concurriera tal error.

Sin embargo, en nuestra doctrina existen opiniones autorizadas que rechazan abiertamente esta «concepción logicista» del error. Como señala MORALES MORENO, «puede afirmarse que en nuestro ordenamiento no es defendible una concepción estrictamente logicista del error. Lo impide la doble exigencia de «esencialidad» y «excusabilidad» que debe cubrir el mismo. Esto supone, en definitiva, el abandono del postulado «logicista» de la voluntad perfecta, para atender a la exigencia jurídica concreta de la protección de los intereses en juego. Y es precisamente esa aspiración la que intentamos atender, proponiendo una modificación del enfoque del problema, en el sentido de considerar al error como una cuestión de reparto de riesgo» (45).

El artículo 4.103 de los PECL recoge dos causas de exclusión de la relevancia del error, que salvan al contrato de su anulación. En efecto, dicho artículo, en su apartado segundo, dispone lo siguiente: *«No obstante, la parte no podrá anular el contrato cuando: a) atendidas las circunstancias su error*

(44) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 330.

(45) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 29, pág. 97.

fuera inexcusable, o b) dicha parte hubiera asumido el riesgo de error o debiera soportarlo conforme a las circunstancias». De tales supuestos pasamos a ocuparnos a continuación.

3.5.1. *La inexcusabilidad*

La razón de fondo de la inexcusabilidad del error se basa en que «no parece adecuado permitir que cuando un contratante sea culpable del error en su mayor parte, pueda anular el contrato, salvo que la otra parte tenga al menos igual parte de culpa. De no ser así, la otra parte llegaría a cargar con las consecuencias de la falta de cuidado de la primera» (46).

Esta regla encuentra su justificación en la seguridad de las transacciones, ya que «no cabe obligar a la otra parte a que investigue todos los posibles errores de percepción de su contraparte; al menos debe poder ignorar aquéllos que sólo puedan derivar de un enorme descuido» (47).

En España, el requisito mencionado no se recoge expresamente por el Código Civil, pero ha sido recogido por la Jurisprudencia del Tribunal Supremo para proteger el interés de la confianza. En este sentido, la sentencia de 4 de enero de 1982 señalaba que el error era inexcusable «cuando pudo ser evitado empleando una diligencia media o regular».

En relación con esta cuestión, FEDERICO DE CASTRO señala que «para justificar la exclusión del error inexcusable como causa de nulidad hubo que salir del campo de la voluntad y atender a la responsabilidad del que actúa. Frente a la protección que merece quien se equivoca (*«errare humanum est»*), prevalecerá la consideración de la seguridad jurídica (*«vigilantibus et non errantibus succurrendo est»*). Para ello, se recurre al criterio de la culpa, diciéndose que no es digno de protección quien incurre en culpa lata, *«quia dolo aequiparatur»* (48).

Por tanto, *el error es inexcusable cuando el contratante que lo padece ha actuado de forma negligente*, por no haber puesto los medios que estaban a su alcance para evitar tal error.

3.5.2. *El riesgo*

Una de las partes no puede pedir la anulación del contrato cuando su error fuera inexcusable, como se ha visto en el punto anterior. Pero tampoco puede

(46) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 331.

(47) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 348.

(48) DE CASTRO, F., *ob. cit.*, nota 30, pág. 115.

hacerlo cuando hubiera asumido voluntariamente el riesgo del error o debiera asumirlo según las circunstancias.

Esta regla sobre la atribución del riesgo que se contiene en el artículo 4103.2 de los PECL implica *el reconocimiento de que el error es un problema de distribución del riesgo entre los contratantes*.

En este sentido, MORALES MORENO ha señalado que «el error se nos ofrece así como una defectuosa organización de intereses del contrato. Es el riesgo de una defectuosa información. Las soluciones jurídicas al problema del error, sean éstas cuales fueren y seamos conscientes o no de ello, constituyen un sistema de distribución entre los contratantes de ese riesgo... El problema del error en un contrato oneroso no puede ser contemplado como el problema de un contratante (de la protección que deba merecer el mismo por su error), sino de un modo distinto; como problema de una justa (o conveniente) distribución, entre los contratantes, del riesgo que implica el error» (49).

Especial interés, en relación con el riesgo asumido por los contratantes, tienen los contratos aleatorios. Y es que «en la medida en que los contratantes introduzcan elementos aleatorios en el contrato que realizan no es procedente apreciar jurídicamente, en relación con ellos, la existencia del error» (50), ya que dicha aleatoriedad implica que los contratantes han aceptado de entrada la incertidumbre en la situación de hecho a la que se refiere el contrato.

3.6. EL ERROR EN LA DECLARACIÓN

El artículo 4.103 de los PECL regula el error esencial en los contratos, como ya se ha visto, mientras que el artículo 4.104 de tales Principios se refiere al error en la declaración, bajo el título «*inexactitud en las comunicaciones*».

Dicho artículo 4.104 de los PECL dispone lo siguiente:

«Cualquier inexactitud cometida en la expresión o en la transmisión de una declaración se considerará un error de su autor o de la persona que envió la declaración, siendo de aplicación el artículo 4.103».

Del tenor literal del artículo citado queda patente que *los PECL equiparan el régimen jurídico del error en la declaración (tradicionalmente denominado error obstativo) al régimen del error esencial (tradicionalmente denominado error vicio)*.

(49) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 29, págs. 88-89.

(50) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 29, págs. 246.

Tradicionalmente ambas clases de error han recibido un tratamiento diferente, entendiendo que el error en la declaración supone la nulidad absoluta del negocio, por no haber existido una verdadera voluntad, mientras que el error vicio no convierte automáticamente en nulo el negocio (sino simplemente anulable) porque sí ha existido una voluntad, si bien viciada por el error.

Como ha señalado MORALES MORENO, tal distinción carece de justificación, ya que no aparece reflejada en el Código Civil, plantea problemas de difícil solución en cuanto a la distinción entre ambas clases de error, y por último, supone centrar los efectos del error en el modo psicológico en el que el mismo se manifiesta en lugar de hacerlo en la incidencia que tiene sobre el contrato (51).

Por otro lado, el artículo sobre el error en la declaración debe ponerse en relación con las normas sobre interpretación de los contratos contenidas en los PECL, ya que *en algunos casos el error en la declaración podrá ser resuelto mediante la aplicación de las reglas interpretativas*, sin necesidad de acudir al artículo 4.104 de los PECL.

Tales reglas interpretativas se regulan en el artículo 5.101 de los PECL, en el que se establece que los contratos se interpretarán: 1) conforme a la intención común de los contratantes; 2) conforme a la intención de uno de los contratantes, si la otra parte no podía ignorar esa intención, o 3) conforme al sentido que le daría una persona razonable en idénticas circunstancias.

Siguiendo lo dispuesto en dicho artículo, si existe una intención común que no es cuestionada, no podrá existir error en la declaración. En su defecto, si no existe voluntad común pero una de las partes no podía ignorar la intención de la otra, se resolverá el error en la declaración interpretando el contrato a favor de la parte perjudicada por el error. Por último, si ni existe voluntad común ni es aplicable el anterior supuesto, la declaración deberá interpretarse conforme al sentido que le hubieran dado personas razonables de la misma condición que las partes. Pero «este sentido puede no coincidir con la voluntad concreta de alguna de las partes. En tal caso, podríamos estar en presencia de un error en la declaración, al que se aplicaría el régimen de anulabilidad del artículo 4.104 PECL» (52).

3.7. LA INFORMACIÓN INCORRECTA

El artículo 4.106 de los PECL se refiere a la información incorrecta, señalando lo siguiente:

(51) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 29, págs. 77-78.

(52) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 31, pág. 381.

«Una parte que celebra un contrato basándose en una información incorrecta dada por la otra parte, podrá exigir una indemnización por daños y perjuicios conforme a los apartados 2) y 3) del artículo 4.117, incluso cuando la información no haya provocado un error esencial en el sentido del artículo 4.103, salvo que la parte que dio la información tuviera motivos para creer que la información era correcta».

El anterior artículo es un ejemplo más del abandono de la teoría de los vicios de la voluntad en sentido estricto, en favor de una reglamentación que atiende más bien a la justicia o injusticia del mantenimiento de la relación contractual.

En particular, supone que existen errores que, si bien no pueden dar lugar a la anulabilidad del contrato por no reunir los requisitos del artículo 4.103 PECL, sin embargo sí tienen relevancia jurídica, pudiendo dar lugar a otra clase de remedios, como la indemnización por los daños y perjuicios causados.

En definitiva, DÍEZ-PICAZO, ROCA TRÍAS y MORALES MORENO han señalado que los requisitos de este artículo «son fundamentalmente dos: 1.º Una de las partes ha celebrado el contrato precisamente sobre la confianza fundada en la información inexacta que la otra parte le proporcionó, cuando ésta no llegue a constituir dolo, ni se produzca tampoco un error sustancial que permita la anulación del contrato. 2.º La parte que ha proporcionado la información no debe haber actuado razonable y diligentemente, porque si hubiera podido pensar que la información era correcta, el remedio queda impedido» (53).

De esta forma, *se traslada el riesgo de la inexactitud de la información al que la suministra, y además se impone al mismo la obligación de indemnizar el interés negativo* (únicamente las pérdidas ocasionadas por la información incorrecta).

3.8. OTRAS CUESTIONES

Antes de proceder al estudio de las reglas sobre los demás vicios de la voluntad, es preciso hacer una breve referencia al artículo 4.105 PECL sobre la adaptación del contrato, así como a la imposibilidad inicial de la prestación según los PECL, por la incidencia que su regulación tiene sobre la figura del error.

En primer lugar, en cuanto al artículo 4.105 PECL, se refiere a *la adaptación del contrato*, regulando la posibilidad de adaptar el contrato según lo entendió la víctima del error en los casos en los que la otra parte hubiera

(53) DÍEZ-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *ob. cit.*, nota 4, pág. 228.

expresado su voluntad de cumplir el contrato en dichos términos. También concede al juez la facultad de adaptar el contrato, en los casos de error compartido, de acuerdo con lo que razonablemente se podría haber convenido si el error no se hubiera producido.

De esta forma, el tratamiento del error «se aproxima al que... se da a los supuestos de cláusula *rebus sic stantibus*, lo que parece conforme con las reglas de la buena fe y la autorresponsabilidad, y desde luego, con el principio de conservación del contrato» (54).

Por último, en relación con la *imposibilidad inicial*, el artículo 4.102 PECL señala que «*un contrato no es nulo por el mero hecho de que, en el momento de su conclusión, el cumplimiento de la obligación contraída no fuera posible o porque una de las partes no tuviera derecho de disposición sobre los bienes objeto del contrato*».

Este precepto se justifica por la revisión de que está siendo objeto la doctrina en virtud de la cual la imposibilidad inicial se considera como una causa de nulidad del contrato («*ad impossibilia nemo tenetur*») (55).

De esta forma, el contrato sobre bienes que no existen no tiene por qué ser nulo automáticamente, sino que en su caso podrá ser anulado por la vía de un error común. Sin embargo, como señalan OLE LANDO y HUGH BEALE, «cabe considerar también que la parte había asumido el riesgo de la imposibilidad y que, en consecuencia, no tenga derecho a anular el contrato. El cumplimiento específico del contrato resultará desde luego imposible, pero la parte que hubiera asumido ese riesgo será responsable por daños y perjuicios por causa del incumplimiento» (56).

4. EL DOLO

4.1. INTRODUCCIÓN

Los PECL se refieren al dolo en el artículo 4.107, en el que se dispone lo siguiente:

«1. *Una parte puede anular el contrato cuando su consentimiento se haya obtenido por medio de una actuación dolosa de la otra parte, de palabra o de acto, o porque la otra parte ocultó maliciosamente alguna información que debería haber comunicado si hubiera actuado de buena fe.*

(54) DÍEZ-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *ob. cit.*, nota 4, pág. 226.

(55) El artículo 1.272 del Código Civil español señala que «no podrán ser objeto de contrato las cosas o servicios imposibles».

(56) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 323.

2. *La actuación de la parte o su silencio son dolosos si su objeto era engañar.*

3. *Para determinar si, de acuerdo con la buena fe, una parte tenía la obligación de comunicar una información concreta, deberán considerarse todas las circunstancias, y en especial:*

- a) si la parte tenía conocimientos técnicos en la materia;*
- b) el coste de obtener dicha información;*
- c) si la otra parte podía razonablemente obtener la información por sí misma, y*
- d) la importancia que aparentemente tenía dicha información para la otra parte».*

De acuerdo con lo anterior, el dolo existe cuando se ofrece a uno de los contratantes una representación inexacta de la realidad (por acción u omisión), con propósito de engaño, para obtener su consentimiento en la celebración de un contrato.

Respecto al Derecho español (57), la Jurisprudencia ha señalado que «tal concepto exige la concurrencia de dos requisitos: el empleo de maquinaciones engañosas, conducta insidiosa del agente que puede consistir tanto en una actuación positiva como en una abstención u omisión, y la inducción que tal comportamiento ejerce sobre la voluntad de la otra parte para determinarla a realizar el negocio que de otra forma no habría realizado» (58).

Por tanto, *el dolo se caracteriza tanto por la intención o propósito de engañar (la conducta dolosa o maliciosa) al otro contratante como por el resultado de engaño que se obtiene (la inducción que tal comportamiento ejerce sobre la otra parte).*

En los Comentarios sobre el artículo 4.107 PECL, OLE LANDO y HUGH BEALE señalan que cuando una parte ha recibido información incorrecta de la otra parte, debería poder anular el contrato si esta última incurrió en dolo, es decir: i) «si sabía que la información suministrada era incorrecta o si hubiera actuado con absoluta negligencia [al dar esa información] por no saber seguro si era correcta o no, y ii) si trataba de engañar a la primera parte o no le importaba en absoluto engañarla».

Siguiendo a los mismos autores, «no existe motivo alguno para proteger los intereses de la parte que ha incurrido en dolo en lo que respecta a la vigencia del contrato, y tampoco parece adecuado pretender que la parte tenga

(57) El artículo 1.269 del Código Civil señala que «*hay dolo cuando, con palabras o maquinaciones insidiosas de parte de uno de los contratantes, es inducido el otro a celebrar un contrato que, sin ellas, no habría hecho*».

(58) SSTs de 28 de noviembre de 1989 [RJ 1989/7914] y 27 de septiembre de 1990 [RJ 1990/6908], por todas.

que soportar el riesgo de que alguien le engañe de manera deliberada o totalmente negligente» (59).

En línea con lo anterior, la sentencia del Tribunal Supremo, de 26 de octubre de 1981, señaló que la maquinación insidiosa (que en este caso sería la actuación dolosa o la ocultación maliciosa de información) es «independiente de la actitud de la parte afectada, ya que no se puede ni se debe premiar la mala fe ínsita en el dolo so pretexto de la confianza ajena, calificando ésta de ingenuidad (*simplicitas*), como si el Derecho debiera ser más el protector de los astutos que el defensor de los confiados».

4.2. AUSENCIA DE DISTINCIÓN ENTRE EL DOLO CAUSANTE Y EL DOLO INCIDENTAL

La distinción entre el dolo causante y el dolo incidental remonta sus orígenes a la Edad Media, como ha señalado REINHARD ZIMMERMAN. Según este autor, lo que la distinción entre el *dolus causam dans* y el *dolus incidens* pretendía resolver era la cuestión del efecto del dolo sobre los contratos. En los contratos *bonae fidei* sólo el *dolum causam dans* era tenido en cuenta para dar lugar a la nulidad. Sin embargo, si el dolo había sido simplemente incidental en un contrato *bonae fidei*, la transacción no era nula (60) (61).

La diferencia consiste en que el *dolo grave o dolo causante es el que da lugar a la celebración del contrato, mientras que el dolo incidental no determina la celebración del contrato, sino sólo las condiciones del mismo*.

Esta distinción entre el dolo causante y el dolo incidental se recoge en el Código Civil español (art. 1.270) que señala que «para que el dolo produzca la nulidad de los contratos deberá ser grave... El dolo incidental sólo obliga al que lo empleó a indemnizar los daños y perjuicios».

Sin embargo, como ha señalado Díez-Picazo, «la diferencia así trazada, aunque *prima facie* pueda parecer clara, es de muy difícil aplicación en la práctica, pues obliga a moverse en el terreno de las puras hipótesis. Se hace necesario averiguar, o, más bien, conjeturar, si de no haber existido el engaño el contrato se hubiera o no celebrado. Y esto es meramente hipotético» (62). Por el anterior motivo, la mencionada distinción ha sido objeto de severas críticas por la doctrina.

(59) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 361.

(60) «What the distinction between *dolus causam dans* and *dolus incidens* therefore ought to resolve, was the vexed question of the effects of *dolus* on a contract, more specifically: on a contract *bonae fidei*. Only *dolus causam dans* was taken to lead to its invalidity. If the *dolus* had merely been incidental to a contract of good faith, the transaction was not void».

(61) ZIMMERMAN, R., *ob. cit.*, nota 20, pág. 671.

(62) Díez-Picazo, L., *ob. cit.*, nota 26, pág. 172.

Respecto a la solución adoptada por los PECL, MORALES MORENO resalta que la solución es más flexible que la actualmente vigente en nuestro ordenamiento jurídico: *«exigen que el dolo haya llevado a contratar, o, dicho de otro modo, que el contrato se haya realizado bajo la influencia del dolo, pero no que el dolo sea la razón determinante de la celebración del contrato. Esto permite, al contratante que padece el dolo, anular el contrato, sin tener que probar que el dolo ha sido la razón determinante de la celebración del contrato»* (63).

De acuerdo con lo anterior, los Comentarios a los PECL se limitan a exigir que el contratante que ha recibido la información incorrecta haya confiado en la misma, sin exigir que uno de los contratantes haya sido inducido a concluir un contrato que de no haber mediado el dolo, no habría concluido, tal y como exige el artículo 1.269 del Código Civil.

4.3. EL DOLO OMISIVO

Conforme al artículo 4.107 PECL, una parte no sólo puede anular el contrato cuando su consentimiento se haya obtenido por la actuación dolosa de la otra parte, sino también cuando haya ocultado maliciosamente información que tenía la obligación de comunicar a la misma.

La reticencia dolosa o dolo omisivo como una modalidad del engaño tiene un origen muy remoto. Y es que, como señala FEDERICO DE CASTRO, ya el Derecho romano y las Partidas aludían al mismo: *«el callarse engañosamente, non queriendo responder; o si responde, dice palabras encubiertas, de manera que por ellas non se puede ome guardar del engaño»* (64) (65).

Tal concepción del dolo, si bien no se recoge de forma expresa en el Código Civil español, ha sido asumida por la Jurisprudencia del Tribunal Supremo, según la cual en el concepto del dolo del artículo 1.269 del Código Civil no sólo *«se comprende la insidia directa e inductora de la conducta errónea del otro contratante, sino también la reticencia dolosa del que calla o no advierte debidamente a la otra parte, poniéndola en la misma situación invalidante de su consentimiento»* (66).

La novedad que introducen los PECL en este punto es la referencia expresa a la buena fe como criterio determinante de la obligación de suministrar la información. Pero si bien el deber de informar al otro contratante forma parte del deber general de buena fe, no siempre será exigible que una parte ponga en conocimiento de la otra la información que conoce.

(63) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 31, pág. 385.

(64) P. 7, 15, 1.

(65) DE CASTRO, F., *ob. cit.*, nota 30, pág. 152.

(66) STS de 26 de octubre de 1981.

Por ello el mismo artículo se refiere a las circunstancias que deberán ser objeto de una especial atención para determinar si efectivamente la buena fe imponía a una de las partes la obligación de suministrar una información concreta.

En este sentido, y si bien todas las circunstancias concurrentes deberán ser objeto de consideración, el citado artículo exige prestar atención especial a varias: En primer lugar, si una parte «tenía conocimientos técnicos en la materia», ya que no si uno de los contratantes es un profesional que tiene especiales conocimientos sobre la materia sobre la que contrata, no necesitará especiales informaciones.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta «el coste de obtener dicha información», puesto que «debe fomentarse la realización u obtención de información y la inversión en información, de manera que sólo es contrario a la buena fe omitir información respecto de hechos en que la obtención no sea especialmente costosa» (67).

En tercer lugar, hay que tener en cuenta «si la otra parte podía razonablemente obtener la información por sí misma», caso en el cual no sería justo imponer a la otra parte la obligación de cuidar de los asuntos de la otra, siendo razonable que cada parte conozca los hechos relevantes de su propia prestación.

Por último, también hay que considerar «la importancia que aparentemente tenía dicha información para la otra parte», ya que sólo las informaciones que revistan una importancia especial para la otra deben ponerse en su conocimiento, no pudiéndose exigir a cada contratante que esté pendiente de todas las informaciones de menor importancia que podrían interesar al otro.

4.4. LA RELACIÓN ENTRE EL DOLO Y EL ERROR

El dolo y el error como vicios del consentimiento presentan una vinculación muy estrecha, en cuanto que el resultado del dolo es siempre un error.

Sin embargo, «si bien es cierto que donde hay dolo hay siempre error, es cierto también que en el tratamiento jurídico del error se valora sobre todo la formación del conocimiento de la parte equivocada y su propia culpabilidad o falta de culpabilidad en el error, mientras que en el dolo la valoración jurídica contempla sobre todo la conducta de la parte causante del engaño» (68).

Como ha señalado FEDERICO DE CASTRO, «la mecánica del dolo, en cuanto vicio de la voluntad, se diferencia en su misma raíz de las propias del error y el miedo. En estos dos últimos se tiene en cuenta sólo la situación de quien

(67) Díez-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *ob. cit.*, nota 4, pág. 231.

(68) Díez-PICAZO, L., *ob. cit.*, nota 26, pág. 173.

declara (ha caído en error, está amedrentado); en el dolo, la atención se centra en el carácter reprochable del actuar insidioso de quien induce a la declaración» (69).

En todo caso, parece evidente que *la diferencia fundamental se encuentra en la actuación dolosa u omisión maliciosa de información, es decir, en la intención de engañar, que se da en el caso del dolo pero no en el caso del error*.

Sin embargo, en los PECL *la diferencia entre el error y el dolo podría plantear problemas en el caso del error cognoscible*, al que se refiere el artículo 4.103 PECL cuando señala que una parte podrá anular el contrato por error si «*la otra parte sabía o hubiera debido saber que existía tal error y dejar a la víctima en dicho error fuera contrario a la buena fe*».

Así, cuando el error sea conocido por un contratante y sin embargo no lo haya deshecho conforme a lo que exigía la buena fe, la única diferencia con el dolo será la intención maliciosa de engañar, lo que plantea evidentes dificultades probatorias. En definitiva, como señala MORALES MORENO, «el supuesto de dolo negativo va a coincidir, a menudo, con el del error conocido por el otro contratante» (70).

5. VIOLENCIA E INTIMIDACIÓN

5.1. INTRODUCCIÓN

La violencia y la intimidación han sido tradicionalmente consideradas como vicios del consentimiento que tienen su origen en la falta de voluntad de los contratantes, frente al dolo y al error, que son vicios en los que sí existe voluntad contractual, pero sin embargo falta un exacto conocimiento de la materia sobre la que se contrata.

Señala Díez-PICAZO que «la característica general del supuesto (la violencia) es la coacción física o fuerza empleada, en cuanto ha sido el móvil impulsor del acto jurídico. En cambio, en la intimidación, el elemento característico no radica en el instrumento empleado, sino en el resultado obtenido mediante él. *Así como la violencia mira más el comportamiento del sujeto agente, la intimidación contempla de forma especial la actitud del sujeto paciente*. La característica de la intimidación es un miedo o temor producido en una persona» (71).

(69) DE CASTRO, F., *ob. cit.*, nota 30, pág. 149.

(70) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 31, pág. 386.

(71) Díez-PICAZO, L., *ob. cit.*, nota 26, pág. 161.

5.2. LA VIOLENCIA COMO VICIO DEL CONSENTIMIENTO

El Código Civil español señala que la violencia existe, como causa de nulidad de los contratos, «cuando para arrancar el consentimiento se emplea una fuerza irresistible» (72).

Sin embargo, los PECL parten de una solución distinta, ya que ni siquiera regulan el supuesto de la violencia. Para los redactores de los PECL, la propia definición de los contratos contenida en los artículos 2.101 y 2.102 implica necesariamente que si hay violencia para arrancar el consentimiento, no es que el contrato sea nulo, sino que ni siquiera existe en cuanto tal. En este sentido, el artículo 2101.1 PECL dispone lo siguiente:

«El contrato se perfecciona, sin necesidad de ninguna otra condición, cuando: a) las partes tienen la intención de vincularse jurídicamente, y b) alcanzan un acuerdo suficiente».

En cuando al artículo 2.102 PECL, éste señala que «la voluntad de una parte de vincularse contractualmente se determinará a partir de sus declaraciones o su conducta, tal y como éstas fueran razonablemente entendidas por la otra parte».

Así, como señalan OLE LANDO y HUGH BEALE, «cuando una parte ha forzado literalmente a la otra a llevar a cabo una determinada acción —como la persona que firma un documento porque la otra le sujeta el brazo y se lo mueve— sencillamente no ha consentido ni siquiera de manera aparente. En tal caso no habría acuerdo conforme a los presentes principios».

5.3. LA INTIMIDACIÓN COMO CAUSA DE ANULACIÓN DE LOS CONTRATOS EN LOS PECL

Señala REINHARD ZIMMERMAN que el principio «*coactus volui, tamen volui*» era el principio que todavía proclamaba un jurista clásico como PAULO: «aunque he formado mi voluntad bajo coacción, he formado una voluntad legalmente relevante». No existía ninguna regla general declarando inválidas las transacciones realizadas bajo la influencia de la coacción o la intimidación (73) (74).

(72) Artículo 1.267 del Código Civil.

(73) «*Coactus volui, tamen volui was the principle that we still find proclaimed by a late classical jurist such as Paulus; even though I have formed my will under coercion, I have nevertheless formed a (legally relevant) will. There was no general rule declaring transactions concluded under the influence of duress or coercion invalid.*»

(74) ZIMMERMAN, R., *ob. cit.*, nota 20, pág. 652.

Sin embargo, en la actualidad se acepta sin discusiones que cuando un contrato ha sido realizado bajo la amenaza de un mal inminente y grave para uno de los contratantes, el contrato puede ser anulado, al no haber existido una voluntad plenamente libre.

De acuerdo con lo anterior, la amenaza de sufrir un mal ejerce una presión psicológica en el contratante que priva a éste de su libertad de contratar, de forma que *el contrato pierde su significado, dejando de ser una manifestación de la libertad contractual de los contratantes para convertirse en el medio que utiliza uno de ellos para evitar un mal*.

El artículo 4.108 PECL se refiere a la intimidación como causa de anulación de los contratos, cuando señala lo siguiente:

«Una parte puede anular el contrato cuando la otra ha conseguido que la primera preste su consentimiento por la amenaza inminente y grave de un hecho:

- a) ilícito de por sí,*
- b) o cuyo uso como medio para lograr la conclusión del contrato es ilícito, salvo que en las concretas circunstancias la primera de las partes hubiera tenido una solución alternativa razonable».*

Del tenor de lo dispuesto en este artículo queda patente que para que la intimidación exista se requiere la concurrencia de una amenaza inminente y grave de un hecho ilícito, que la amenaza haya sido empleada por un contratante, que dicha amenaza haya influido en el otro contratante y que el contratante que ha sufrido la amenaza no tenga una alternativa razonable.

En primer lugar, en cuanto al requisito de que *el mal sea inminente y grave*, «la inminencia consiste en la mayor o menor proximidad del mal que se espera y la mayor o menor posibilidad de evitarlo. La gravedad debe medirse en relación con la idoneidad del mal para influir sobre el ánimo del sujeto... La inminencia y la gravedad exigen también una certidumbre del mal con el que se amenaza. No hay verdadera amenaza si se trata de un peligro incierto o inconcreto» (75).

En segundo lugar, el *mal inminente y grave debe ser ilícito*, bien porque se trate de un hecho ilícito en sí, o porque su uso como medio para lograr la conclusión del contrato sea ilícito. En este sentido, «las amenazas de hacer algo legalmente válido pueden llegar a ser ilícitas si no constituyen un medio adecuado para obtener el beneficio pretendido» (76).

(75) Díez-PICAZO, L., *ob. cit.*, nota 26, pág. 163.

(76) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 370.

Como ha señalado FEDERICO DE CASTRO, «será ilícita la amenaza cuando, aún siendo justificada jurídicamente, con ella se persigue una declaración de voluntad no debida; así, por ejemplo, si el acreedor amenaza con la ejecución o con la quiebra si el deudor no le vende la finca (aunque no sea por un precio ínfimo)» (77).

En tercer lugar, *la amenaza debe haber sido empleada por un contratante*, ya que el artículo mencionado de los PECL alude a que una de las partes contratantes haya conseguido que la otra preste su consentimiento por la amenaza inminente y grave de un hecho ilícito. De esta forma, se exige un requisito que no existe en el Código Civil español, cuyo artículo 1.268 señala que «la violencia o intimidación anularán la obligación, aunque se hayan empleado por un tercero que no intervenga en el contrato».

Además de los anteriores requisitos, es fundamental que *la amenaza haya influido sobre el otro contratante*, de forma que si la decisión de celebrar el contrato no se ha visto influenciada por la amenaza, no puede anularse el contrato.

Como ha señalado la Jurisprudencia del Tribunal Supremo, «el vicio de la intimidación ha de quedar integrado para su virtualidad, según constante jurisprudencia por una amenaza injusta e ilícita, con marcado matiz antijurídico y tan fuerte que obligue a quien la padece a que su voluntad se determine en sentido contrario a sus intereses» (78).

En términos similares, el Tribunal Supremo también ha señalado que «es preciso que uno de los contratantes o persona que con él se relacione, valiéndose de un acto injusto y no del ejercicio correcto y no abusivo de un derecho, ejerza sobre el otro una coacción o fuerza moral de tal entidad que por la inminencia del daño que pueda producir y el perjuicio que hubiere de originar, influya sobre su ánimo induciéndole a emitir una declaración de voluntad no deseada y contraria a sus propios intereses» (79).

No se recoge en los PECL, a diferencia de lo que sucede en el Código Civil español, la referencia a que exista un «temor racional y fundado», con la que se pretende que no se tome en consideración el temor debido a las cavilaciones de los timoratos, asustadizos o neuróticos. Tampoco se recoge en los PECL la previsión de que para calificar la intimidación debe atenderse a la edad y a la condición de la persona, que se recoge en el Código Civil español.

En todo caso, la determinación de si realmente la amenaza ha influido en el ánimo del otro contratante hasta llevarle a celebrar el contrato es una cuestión que habrá de resolverse por la autoridad judicial en cada caso, atendiendo a las concretas circunstancias concurrentes.

(77) DE CASTRO, F., *ob. cit.*, nota 30, pág. 145.

(78) STS de 6 de octubre de 1994 (RJ 1994/7458).

(79) STS de 21 de julio de 1993 (RJ 1993/6102).

Por último, para que pueda apreciarse la existencia de intimidación *es preciso que el contratante que cedió a la amenaza no tuviera una alternativa razonable*. Y es que si hubiera tenido una alternativa razonable, no podría afirmarse que la amenaza ha sido la verdadera razón para que la parte amenazada cumpla con lo exigido. Como se señala en los Comentarios a los Principios, «la carga de la prueba de la existencia de una alternativa razonable recae en la parte que provocó la intimidación» (80).

MORALES MORENO relaciona esta cuestión con la intimidación debida a la presión económica, señalando que la amenaza será indiferente «si tiene lugar en una situación en que no exista monopolio, porque el contratante afectado puede encontrar una alternativa razonable en el mercado. Será relevante, por el contrario, si se produce en una situación de monopolio, porque el contratante no dispone de esa posibilidad» (81).

6. EL BENEFICIO EXCESIVO O LA VENTAJA INJUSTA

6.1. INTRODUCCIÓN

El artículo 4.109 PECL se refiere al beneficio excesivo o ventaja injusta como causa de anulación de los contratos, disponiendo lo 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 en 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 debía haber conocido dicha situación y, atendidas las circunstancias y el objeto del contrato, se aprovechó de ello de manera claramente injusta u 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 la buena fe contractual.

(80) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 371.

(81) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 31, pág. 388.

3. *La otra parte a quien se comunica el ejercicio de la acción de anulabilidad del contrato por el beneficio excesivo o por 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».*

Como ya se puso de manifiesto al tratar del error, *existe una tendencia en la doctrina a alejarse de los postulados de una pura teoría de los vicios del consentimiento para prestar atención a la justa o injusta lesión de los intereses en juego en la contratación.*

El supuesto del beneficio excesivo o ventaja injusta constituye una clara manifestación de esta tendencia, ya que no se trata en sentido estricto de un vicio del consentimiento, sino de un supuesto en el que existe una falta de equivalencia objetiva entre las prestaciones debido a que una parte se ha aprovechado indebidamente de la otra.

En este sentido, MORALES MORENO señala que «los autores que entre nosotros se han ocupado de la equivalencia de las prestaciones dentro de los contratos onerosos, nos advierten de la conexión existente entre la materia de que tratan y el error, y ponen de manifiesto un peligro: ensanchar el campo de aplicación del error, para resolver problemas de falta de equivalencia, contrariando así la regla de nuestro Código que excluye la rescisión por lesión» (82).

Por su parte, REINHARD ZIMMERMAN cita el artículo 138 del BGB alemán como ejemplo, en lo que se refiere a la equivalencia de las prestaciones, cuando señala que un contrato bajo el cual una de las partes obtiene ventajas desproporcionadas en relación con lo que da en cambio, se considera *contra bonos mores* si la parte beneficiada desplegó una actividad reprensible, bien por haber explotado deliberadamente la debilidad económica de su oponente, bien por no haberse dado cuenta, negligentemente, de que la otra parte celebró el contrato sólo debido a su precaria situación (83) (84).

Continúa señalando este autor que estas manifestaciones en Alemania y en otros países han llevado a un renacimiento de la *laesio enormis*. Y que *esta transición desde la libertad contractual a la responsabilidad social puede*

(82) MORALES MORENO, A. M., *ob. cit.*, nota 29, pág. 80.

(83) «A party under which the one party obtains advantages in obvious disproportion to what he returns, is taken to be *contra bonos mores*, if the advantaged party displayed a reprehensible attitude, by either deliberately exploiting the weaker economic position of his opponent, or by grossly negligently failing to realize that the latter entered into the contract only because of his precarious situation».

(84) ZIMMERMAN, R., *ob. cit.*, nota 20, pág. 268.

interpretarse, en un contexto más amplio, como una vuelta a los conceptos éticos del ius commune» (85) (86).

6.2. ANTECEDENTES

El supuesto estudiado puede recordar, en el Derecho español, a la rescisión por lesión y al tratamiento de los préstamos usurarios en la Ley de 23 de julio de 1908.

Sin embargo, la regla sobre el beneficio excesivo o la ventaja injusta parece encontrar sus antecedentes en reglas propias del Derecho anglosajón. Una de ellas es la de la *undue influence*, cuando una de las partes se encuentra en una relación de dependencia o subordinación respecto de la otra, pudiéndose otorgar protección si se demuestra que una parte ejerció, o estaba en posición de ejercer, dominación sobre la otra, o cuando las partes tuvieran una relación de confianza.

En segundo lugar, la doctrina de la negociación irrazonable o incoherente dispone que «si una parte se aprovecha de manera deliberada de la pobreza o ignorancia de una persona para comprarle un determinado bien por mucho menos precio de lo que vale en realidad, la parte más débil puede dar por terminado el contrato» (87).

6.3. REQUISITOS

En el supuesto del beneficio excesivo o de la ventaja injusta, que se recoge en los PECL, existen dos elementos fundamentales que habrán de concurrir.

En primer lugar, «*las características de la “víctima”*», que contrata en situación de dependencia, de confianza, de apuro o de urgente necesidad o que presenta un carácter personal que lo hace especialmente idóneo para contratar» (88).

En segundo lugar, «*la actitud de la otra parte contratante*», que, conocedora de los hechos, obtiene un beneficio excesivo o una situación de ventaja

(85) «*These and similar developments, both in Germany and in other countries have led to a renaissance of laesio enormes. This renaissance is part of a rediscovery of equality in exchange... Suffice to say that this transition from freedom of contract to social responsibility can be seen, in a broader context, as a return to the ethical foundations of the earlier ius commune*».

(86) ZIMMERMAN, R., *ob. cit.*, nota 20, pág. 220.

(87) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 380.

(88) DÍEZ-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *ob. cit.*, nota 4, pág. 235.

evidentemente desleal» (89). Respecto al beneficio excesivo, podrá demostrarse tal carácter excesivo de la ventaja obtenida comparando el precio con el precio habitual para los productos o servicios de que se trate. Pero incluso si el equilibrio de las prestaciones no es excesivamente desigual desde el punto de vista económico, también puede existir una ventaja injusta cuando haya existido un abuso por otras razones.

Respecto a la posibilidad de adaptación del contrato, se trata de una manifestación del principio de la conservación del negocio, con el fin de permitir el mantenimiento de la relación contractual, conservando el contrato por la vía de su posible readaptación.

En definitiva, este artículo crea un remedio flexible para las situaciones en las que un contratante se aproveche ilícitamente de la situación de inferioridad del otro para obtener una ventaja. Como ha señalado ZIMMERMAN, es necesario un cierto grado de flexibilidad para permitir al juez tener en consideración todas las circunstancias específicas del caso (90) (91).

Sin embargo, un precepto como el que ha sido objeto de estudio no puede interpretarse en sentido amplio, pues crearía una gran inseguridad en el tráfico el hecho de que cualquier contratante pudiera liberarse de sus compromisos, so pretexto de que son desventajosos.

Por ello, como se señala en los Comentarios a los Principios, «sólo deberían protegerse aquellos casos en los que la parte pueda justificar que ha habido alguna debilidad, incapacidad o necesidad de su parte que expliquen lo ocurrido» (92).

7. OTRAS CUESTIONES

7.1. INTRODUCCIÓN

Dentro del Capítulo IV de los PECL, dedicado a la validez de los contratos, se incluyen, además de los artículos que hasta ahora han sido mencionados, otros que se refieren a la actuación de terceros en relación con los supuestos de invalidez, a la forma de anulación de los contratos, o a los efectos de la anulación.

También se refieren los PECL a las cláusulas abusivas no negociadas individualmente, que si bien se regulan como un supuesto de nulidad de los

(89) Díez-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *ob. cit.*, nota 4, pág. 235.

(90) «*Some degree of flexibility will have to be built into the modern remedies, in order to allow the judge to take into consideration the specific (objective and subjective) circumstances of the case*».

(91) ZIMMERMAN, R., *ob. cit.*, nota 20, pág. 270.

(92) LANDO, O., BEALE, H., *ob. cit.*, nota 8, pág. 376.

contratos, no pueden considerarse como vicios de la voluntad en ningún caso, por lo que no son objeto de consideración en este trabajo.

7.2. LOS TERCEROS

El artículo 4.111 PECL se refiere a la intervención de un tercero en los vicios de la voluntad o en las causas de anulación, considerando al contratante responsable no sólo por sus propias acciones y las de sus empleados, sino también por las de los que han intervenido en el contrato o en quienes se ha delegado su cumplimiento. El artículo mencionado distingue los dos siguientes supuestos:

En primer lugar, si un tercero de cuyos actos responde una de las partes o que participa en la celebración del contrato con el acuerdo de la misma ha sido el que ha provocado el vicio de la voluntad y la causa de anulación, entonces la cuestión debe ser tratada como si el vicio de la voluntad hubiera sido causado por el propio contratante.

En segundo lugar, cuando se trate de un tercero de cuyos actos no responde ninguno de los contratantes, ni haya participado en el contrato con el acuerdo de ninguno de ellos, la anulación sólo será posible si la parte conoció o debió haber conocido los hechos correspondientes o si, en el momento de la anulación, dicha parte todavía no había actuado de acuerdo con la confianza que en ella suscitaba el contrato celebrado.

Esta solución adoptada en los PECL permite abordar un tratamiento conjunto de la intervención de los terceros en las causas de anulación de los contratos, sin necesidad de crear una regulación específica para cada una de estas causas.

En el Derecho español, sin embargo, el tratamiento de la intervención de los terceros en los vicios de la voluntad como causa de anulación de los contratos varía según los casos. Así, la violencia y la intimidación «*anularán la obligación, aunque se hayan empleado por un tercero que no intervenga en el contrato*» (93). Por tanto, tales vicios del consentimiento producen el mismo efecto (la anulación del contrato) tanto si son empleados por los contratantes como si son empleados por una tercera persona que no intervenga en el contrato. Respecto al error, «como no existe un tratamiento especial del error provocado, tampoco la intervención de tercero en la provocación del error dispone de una norma especial» (94).

(93) Artículo 1.268 del Código Civil.

(94) Díez-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *ob. cit.*, nota 4, pág. 236.

Mayores problemas ha planteado la posible intervención de terceras personas en la causación del dolo como vicio de la voluntad en los contratos en el Derecho español. Y es que el artículo 1.269 del Código Civil, al tratar del dolo, se refiere a las «*palabras o maquinaciones insidiosas de parte de uno de los contratantes*», lo que, *a sensu contrario*, implica que el dolo de tercero no puede ser considerado una causa de anulación del contrato.

Sin embargo, CARLOS LASARTE ha señalado que la expresión contenida en el citado artículo «no excluye la existencia de dolo cuando la tercera persona actúa a consecuencia de una maquinación de uno de los contratantes (se habla con un perito amigo para que certifique una medida falsa y notoriamente agrandada de la finca que se quiere vender), ya que en tal caso la intervención del tercero es sencillamente material: quien construye o maquina es, propiamente hablando, el contratante maligno» (95).

Un supuesto diferente del anterior es aquél en el que el contratante no ha conspirado con el tercero, pero sin embargo se ha aprovechado del dolo del mismo. En este punto, LASARTE también ha señalado que «hoy es pacífico admitir que no es lícito que uno de los contratantes se aproveche del engaño en que el tercero ha hecho incurrir a la contraparte. Por tanto, *ha de propagarse la anulación del contrato cuando aquél conoce la actuación insidiosa del tercero* (y, por tanto, *el engaño en que ha incurrido la otra parte*), aunque no haya conspirado con él» (96).

La anterior interpretación es plenamente acorde con la redacción de los PECL, en cuyo artículo 4.111 se permite la anulación de los contratos no sólo cuando se trate de un tercero de cuyos actos sea responsable uno de los contratantes, sino también cuando esa parte contratante conozca o hubiera debido conocer los hechos relevantes (la actuación insidiosa del tercero).

7.3. ANULACIÓN

Como ya se indicó al tratar de las opciones de política jurídica de los PECL, una de estas opciones es la constante referencia a sistemas de «autoayuda privada» con los que se trata de evitar la necesidad de recurrir a los tribunales de justicia.

Este criterio tiene una clara manifestación en materia de anulación de los contratos, de forma que el artículo 4.112 de estos Principios dispone que «*la anulación requiere ser comunicada a la otra parte*». De esta forma, tanto *la resolución como la anulación de los contratos se producirán de forma*

(95) LASARTE, C., *Principios de Derecho Civil, III. Contratos*, Ed. Marcial Pons, Madrid, 2003, pág. 36.

(96) LASARTE, C., *ob. cit.*, nota 95, pág. 36.

extrajudicial por la mera comunicación unilateral de la parte perjudicada por el incumplimiento o por la causa de nulidad, de forma que en caso de acudir a los Tribunales de Justicia, éstos se limitarán a declarar si la resolución o anulación ya promovidas fueron correctas.

Respecto al plazo para ejercitar la facultad de anular el contrato mediante la comunicación a la otra parte, el artículo 4.113 PECL señala que tal anulación deberá comunicarse *«en un plazo razonable conforme a las circunstancias, a partir del momento en que la parte que anula el contrato haya tenido noticia de los hechos relevantes o hubiera debido tenerla, o desde el momento en que haya sido libre para actuar»*.

También se regula en el artículo 4.114 PECL, *la confirmación*, como causa de extinción de la acción de anulación de los contratos. Dado que la anulación es una medida que se concede a la parte perjudicada por el vicio de la voluntad o la causa de anulación, es lógico que tal parte tenga la facultad de renunciar a tal remedio.

El artículo 4.116 PECL se refiere a la *anulación parcial* de los contratos, que no es más que otra manifestación del principio *favor negotii*, de conservación del negocio jurídico.

Por último, el artículo 4.115 PECL se refiere a los *efectos de la anulación* de los contratos, señalando que *«cada parte podrá reclamar la restitución de lo que entregó como consecuencia del contrato, devolviendo a su vez lo que hubiera recibido a cambio. Si la restitución en especie no es posible por cualquier motivo, deberá pagarse un importe razonable en proporción a lo recibido»*.

De acuerdo con el anterior artículo, la anulación de los contratos debe dar lugar a la restitución recíproca de las prestaciones, porque no sólo las partes no están obligadas para el futuro, sino que las prestaciones ya realizadas pierden su significación. Y es que la anulación del contrato supone invalidarlo, como si nunca hubiera existido.

Tal artículo encuentra su correspondencia en los artículos 1.303 y 1.308 del Código Civil, a tenor de los cuales, *«los contratantes deben restituirse recíprocamente las cosas que hubieran sido materia del contrato, con sus frutos, y el precio, con sus intereses»*, y *«mientras uno de los contratantes no realice la devolución de aquello a que en virtud de la declaración de nulidad esté obligado, no puede el otro ser compelido a cumplir por su parte lo que le incumba»*.

7.4. INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS

El artículo 4.117 PECL hace referencia a los daños y perjuicios, regulando dos supuestos diferentes en los que la parte perjudicada tendrá derecho a

ella: en primer lugar, en el caso de que el contrato se haya celebrado por error, dolo, intimidación, beneficio excesivo o ventaja injusta, cuando el contratante causante del vicio hubiera sabido o debido saber que existían tales vicios del consentimiento o causas de anulación (no los conocerá, por ejemplo, en los casos de error común o de error provocado por la información incorrecta del otro contratante que actúa de buena fe).

En este caso, la indemnización debe permitir al contratante perjudicado «volver a una situación lo más parecida posible a la que tendría de no haberse celebrado el contrato», por lo que no se comprende el interés positivo propio de la responsabilidad contractual, sino solamente el negativo.

El segundo supuesto en el que hay derecho a indemnización es aquel en el que no se ha ejercido o se ha perdido el derecho a anular el contrato, o bien no existiendo causa de anulación, sin embargo sí ha existido un supuesto de información incorrecta conforme al artículo 4.106 PECL (en el caso de este artículo no existe causa de anulación del contrato, pero sin embargo sí hay derecho a una indemnización, atribuyéndose el riesgo de la inexactitud de la información al contratante que la suministra).

En este supuesto la indemnización estará limitada «a las pérdidas sufridas como consecuencia del error, dolo, intimidación, beneficio excesivo o ventaja injusta».

7.5. EXCLUSIÓN, RESTRICCIÓN Y COMPATIBILIDAD DE ACCIONES

El Capítulo IV de los PECL termina con dos artículos. El primero trata sobre la exclusión o restricción de acciones, señalando que «*los remedios por fraude, amenaza o beneficio excesivo o ventaja indebida y el derecho a impugnar una cláusula abusiva que no haya sido individualmente negociada, no pueden ser excluidos o restringidos*». La razón de esta solución es que en estos supuestos concurre una actuación contraria a la buena fe en alguno de los contratantes.

Por eso, el mismo artículo señala que «*los remedios por error o información incorrecta pueden ser excluidos o restringidos a menos que la exclusión o la restricción sean contrarias a la buena fe o a la equidad*».

Por último, el artículo 4.119 PECL establece la incompatibilidad de los remedios fundados en el incumplimiento y en la invalidez, señalando que «*la parte que tenga derecho a utilizar alguno de los remedios que le concede el presente capítulo y que se encuentre al mismo tiempo en circunstancias que le permiten utilizar un remedio fundado en el incumplimiento, puede optar por cualquiera de ellos*».

BIBLIOGRAFÍA

- CÁMARA LAPUENTE, S., «Un Derecho Privado o un Código Civil para Europa: Plan-teamiento, nudo y (esquivo) desenlace», en *Derecho Privado Europeo*, CÁMARA LAPUENTE (coord.), Ed. Colex, Madrid, 2003.
- DE CASTRO, F., *El negocio jurídico*, Instituto Nacional de Estudios Jurídicos, Madrid, 1971.
- DE LOS MOZOS, J. L., «El anteproyecto del Código Europeo de Contratos de la Aca-demia de Pavía», en *Revista Jurídica La Ley*, Madrid, 2002, Tomo V.
- DE LA MATA, A., *Un paso más hacia la unificación del Derecho Privado Europeo*, Aranzadi Civil, núm. 7/2003-8/2003, Ed. Aranzadi, Pamplona, 2003.
- DÍEZ-PICAZO, L.; ROCA TRÍAS, E., MORALES, A. M., *Los principios de Derecho Euro-peo de Contratos*, Ed. Civitas, Madrid, 2002.
- DÍEZ-PICAZO, L., *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial, I; Introducción, Teo-ría del Contrato*, Ed. Civitas, Madrid, 1993.
- GARRIGUES, J., *Temas de Derecho Vivo*, Ed. Tecnos, Madrid, 1978.
- GIRÓN TENA, J., *Tendencias generales en el Derecho Mercantil Actual (Ensayo inter-disciplinario)*, Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, Madrid, 1985.
- LANDO, O., BEALE, H., *Principios de Derecho Contractual Europeo, Partes I y II* (Los trabajos de la «Comisión de Derecho Contractual Europeo»), trad. de PILAR BARRES BENLLOCH, Ed. Colegios Notariales de España, Madrid, 2003.
- LASARTE, C., *Principios de Derecho Civil III Contratos*, Ed. Marcial Pons, Madrid, 2003.
- MENÉNDEZ, A., *Constitución, sistema económico y Derecho Mercantil*, Universidad Autónoma de Madrid, 1982.
- MORALES MORENO, A. M., *Validez del contrato*, en *Derecho Privado Europeo*; CÁMA-RA LAPUENTE (coord.), Ed. Colex, Madrid, 2003.
- *El error en los contratos*, Ed. Ceura, Madrid, 1988.
- RIPERT, G., *Aspectos jurídicos del capitalismo moderno*, trad. de JOSÉ QUERO MOLA-RES, Ed. Bosch, Buenos Aires, 1950.
- SÁNCHEZ RUIZ DE VALDIVIA, I., «La unificación del Derecho Privado Europeo: Los principios de Derecho Contractual Europeo de la Comisión Lando», en *La co-operación judicial en materia civil y la Unificación del Derecho Privado en Europa*, Ed. Dykinson, Madrid, 2003.
- ZIMMERMAN, R., *Estudios de Derecho Privado Europeo*, trad. española de ANTONI VAQUER ALOY, Ed. Civitas, Madrid, 2000.
- *The Law of Obligations; Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Ed. Oxford University Press, Oxford, 1995.

MIGUEL ÁNGEL MALO VALENZUELA
Abogado de IberForo Madrid