

La intimidación o amenaza como vicio del consentimiento contractual: textos, principios europeos y propuestas de reforma en España

Josep Solé Feliu

Profesor titular de Derecho civil
Universitat de Girona

BARCELONA, OCTUBRE 2016

Abstract

Todos los textos y principios europeos contemplan la intimidación o amenaza como vicio del consentimiento contractual. A diferencia de la regla tradicional prevista en el Art. 1267 del Código Civil español, que distingue violencia e intimidación como dos vicios autónomos, la mayoría de textos europeos se refieren a un solo vicio, que suelen denominar “amenaza” o “coacciones y amenazas” que, sin eliminar el consentimiento, lo vicia, dando lugar a la posibilidad de anular el contrato. La mayor parte de comentaristas entiende que la omisión en los textos europeos de los supuestos de vis absoluta se explica por considerar que, en tales supuestos, existe una falta absoluta de consentimiento que determina la nulidad radical del contrato. Esta parece ser la opción seguida por la reciente Propuesta de Código Civil, promovida en España por la Asociación de Profesores de Derecho Civil, que junto al error, al dolo y a la ventaja excesiva, tan solo contempla la intimidación como vicio del consentimiento contractual. Frente a ello, la Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de obligaciones y contratos, elaborada por la Sección de Derecho Civil de la Comisión General de Codificación y publicada en 2009, mantuvo el criterio tradicional basado en la distinción entre la violencia y la intimidación como dos vicios autónomos. Este trabajo tiene como objeto analizar las recientes propuestas de regulación de la intimidación en nuestro país, situándolas en el contexto de los textos y principios europeos, y de los diversos modelos de regulación que ofrece el derecho comparado.

European Texts and Principles acknowledge that “threat” or “coercion” is a defect of contractual consent. Unlike the traditional rule provided under Art. 1267 of the Spanish Civil Code, which differentiates “violencia” and “intimidación” as two independent defects, the vast majority of European texts refers only to one defect: “threats” or “coercion and threats”, which does not eliminates consent, but only vitiates it, so that the affected part has the possibility to avoid the contract. Scholars usually sustain that the omission of the so-called cases of vis absoluta in European Texts must be understood in the sense that, in these cases, there exists a lack of consent that makes the contract void. This seems to be the option followed by the recent Spanish “Propuesta de Código Civil” (2016) promoted by the Asociación de Profesores de Derecho Civil, whereas the “Propuesta de Modernización de Código Civil en materia de obligaciones y contratos”, presented in 2009 by the “Sección de Derecho Civil de la Comisión General de Codificación”, keeps the traditional position of the Spanish Civil Code distinguishing “violencia” and “intimidación”. This paper aims at analysing the regulation of the “intimidación” in these recent proposals. By doing so, specific attention will be paid to comparative law and to the solutions established in the European Texts and Principles for the harmonization of contract law.

Title: Threats as a Defect of Contractual Consent: Texts and Principles in Europe and Spanish Proposals for a Reform of Contract Law.

Keywords: Contracts. Defects of consent. Threats and coercion. Duress.

Palabras clave: Contratos. Vicios del consentimiento. Amenazas. Intimidación.

Sumario

1. La “coacción o amenaza” como vicio del consentimiento contractual: una panorámica general de los ordenamientos jurídicos
2. La amenaza: concepto y requisitos
 - 2.1. Concepto
 - 2.2. Los requisitos de la amenaza
 - a. Carácter ilícito, antijurídico o ilegítimo de la amenaza
 - b. Amenaza de un mal “inminente y grave”
 - c. La relación de causalidad entre la amenaza y el consentimiento contractual: la falta de alternativa razonable
 - 2.3. La amenaza que proviene de un tercero
3. Conclusiones
4. Bibliografía
5. Tabla de jurisprudencia citada

1. La “coacción o amenaza” como vicio del consentimiento contractual: una panorámica general de los ordenamientos jurídicos

Casi todos los ordenamientos jurídicos califican ciertas formas de presión o coacción (violencia, intimidación, *violence*, *duress*, *Drohung*) sobre uno de los contratantes como vicio del consentimiento contractual. Sin embargo, también suelen asumir que no toda forma de presión faculta a la parte afectada para anular el contrato pues, en el contexto de una negociación contractual, no es infrecuente que las partes intenten presionar a la otra con el fin de mejorar su propia posición contractual. Por ello, cada ordenamiento jurídico intenta acompasar la defensa del principio de autonomía privada con la necesidad de proteger el interés de aquella parte que, como consecuencia de las presiones recibidas, no ha podido consentir de forma plenamente libre y voluntaria¹. De ahí, que delimiten qué tipo de presiones permiten a la parte afectada impugnar el contrato, bajo qué presupuestos operan y cuáles son las consecuencias jurídicas a qué pueden dar lugar².

Esto mismo hacen los textos y principios aprobados en el ámbito europeo e internacional, con ciertos matices y diferencias entre ellos. Mientras que, por un lado, los artículos 4:108 PECL³, 50 CESL⁴ o 3.2.6 PICC UNIDROIT 2010⁵, hablan de “amenazas” (*Threats*), el Art. II.-7:206 DCFR⁶ amplía el alcance del vicio al hablar de “coacción o amenazas” (*Coercion or Threats*), porque entiende que, a pesar de que normalmente la coacción implica el uso de amenazas, no tiene porqué ocurrir así necesariamente⁷.

El enfoque de las principales reglas de aproximación del derecho europeo e internacional, como el de buena parte de los ordenamientos jurídicos de nuestro entorno, contrasta con la opción del Código Civil español que, en su Artículo 1267, distingue como dos vicios distintos la violencia y la intimidación, caracterizándose el primero por el uso de una fuerza irresistible, y el segundo como la amenaza de un mal inminente y grave que provoca temor en la parte que lo sufre. La misma dualidad se mantiene en el Art. 1299 de la Propuesta de Modernización del Código Civil

¹ Ole LANDO / Hugh BEALE (ED.) (2000), p. 257; Christian VON BAR / Eric CLIVE (ED.) (2009), p. 500.

² Hein KÖTZ / Axel FLESSNER (1997), p. 209; Sebastian MARTENS (2012), p. 505; John CARTWRIGHT (2011), pp. 537 et seq; Rémy CABRILLAC (2016), p. 85. En nuestro ordenamiento, puede verse, entre otros, Esteve BOSCH CAPDEVILA (2012), pp. 489-491.

³ LANDO / BEALE (ED.), cit., p. 257.

⁴ Propuesta de Reglamento Opcional del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a una normativa común de compraventa europea, Bruselas, 11.10.2011, COM(2011) 635 final.

⁵ UNIDROIT. International Institute for the Unification of Private Law (2010), *Unidroit Principles of International Commercial Contracts 2010*, International Institute for the Unification of Private Law, Rome.

⁶ VON BAR / CLIVE (ED.), cit., pp. 500-507.

⁷ VON BAR / CLIVE (ED.), p. 500.

en materia de obligaciones y contratos (en adelante, PMCC)⁸.

Esta bipartición ha dado pie a la doctrina española a plantearse si la violencia que menciona el precepto se refiere a la *vis absoluta* (fuerza irresistible que anula la voluntad) o a la *vis compulsiva* (empleo de una fuerza que, sin anular la voluntad del sujeto, consigue determinarla); a plantearse si los dos vicios contemplados por el Art. 1267 CC constituyen dos figuras distintas; o si, en el caso de referirse la violencia que regula el Art. 1267.1 CC sólo a la *vis compulsiva* –posición que cuenta con sólido apoyo doctrinal⁹–, la sede normativa para resolver los supuestos de *vis absoluta* debe buscarse en otro lugar como, por ejemplo, el Art. 1261.1 CC, al tratarse de un problema de falta de consentimiento y no de simple falta de libertad¹⁰. Esta parece ser la opción tomada por los redactores de la reciente Propuesta de Código Civil (en adelante, PCC), impulsada por la Asociación de Profesores de Derecho Civil¹¹, en cuya regulación de los vicios del consentimiento, junto con el error, el dolo y la ventaja excesiva, tan solo se contempla la intimidación (Art. 527-8 PCC), definida como la “amenaza injusta, que provoque un temor racional y fundado de un mal inminente y grave, de acuerdo a las circunstancias, incluidas la edad y condición de la persona; siempre y cuando no haya tenido una alternativa razonable a la perfección del contrato”. La consecuencia de la intimidación es que “puede anular el contrato la parte que haya sido intimidada para prestar su consentimiento”¹². Frente a ello, cabría entender que el empleo de una fuerza irresistible que anula la voluntad fundamentaría la nulidad de pleno derecho del contrato por “falta total de consentimiento”, de acuerdo con lo que dispone el Art. 527-1.1 PCC¹³. Ello no obstante, hay que tener en cuenta que esta posición no es unánime, y que autorizada doctrina defiende que la violencia, entendida como fuerza irresistible, debe ser tratada como vicio del consentimiento y regirse por las normas que regulan la anulación del contrato, en la medida en que permiten acotar temporalmente el ejercicio de la acción de impugnación y, además, limitan la legitimación para ejercitar la acción a la parte afectada por el vicio¹⁴.

⁸ COMISIÓN GENERAL DE CODIFICACIÓN. SECCIÓN DE DERECHO CIVIL (2009), “Propuesta de Anteproyecto de Ley de Modernización del Código Civil en materia de Obligaciones y Contratos”, *Boletín Informativo del Ministerio de Justicia*, Año LXIII, Enero 2009.

⁹ Sobre este debate, véase, entre otros muchos, Luis Díez-PICAZO (2011), pp. 188 et seq.; Antonio Manuel MORALES MORENO (1991), pp. 464-467 [en adelante, CMJ]. Más recientemente, BOSCH CAPDEVILA (2012), cit., p. 489-491.

¹⁰ Por faltar el consentimiento, como elemento esencial del contrato: así, por ejemplo, Esteve BOSCH CAPDEVILA / Pedro DEL POZO CARRASCOSA / Antoni VAQUER ALOY (2016), p. 197.

¹¹ Se acaba de publicar la propuesta relativa a los Libros Quinto (De las obligaciones y contratos) y Sexto (Prescripción y caducidad) en ASOCIACIÓN DE PROFESORES DE DERECHO CIVIL (2016), *Propuesta de Código Civil. Libros Quinto y Sexto*, Tirant lo Blanch, Valencia.

¹² Por su parte, el Art. 527-12.2 de la Propuesta dispone un plazo de prescripción de tres años para ejercer la acción de anulación, a contar desde que cesa la intimidación.

¹³ Según el precepto, “1. La nulidad de pleno derecho de un contrato por ser contrario a una norma imperativa o prohibitiva, o por razón de la ilicitud del fin perseguido por las partes, así como por la falta total de consentimiento o de una forma esencial, se declara a instancia de cualquier persona con interés legítimo. La acción declarativa de nulidad es imprescriptible”. Esta posición ha sido defendida, recientemente, entre otros, por BOSCH CAPDEVILA / Pedro DEL POZO CARRASCOSA / Antoni VAQUER ALOY, cit., p. 197.

¹⁴ Entre otros, Díez-PICAZO, cit., pp. 189-190; Ángel CARRASCO PERERA (2010), p. 25.

La distinción entre la violencia y la intimidación como dos vicios autónomos tampoco se encuentra en el *Code Civil* francés, cuyos Artículos 1111 a 1114 originarios se referían sólo a la violencia, definiéndola en términos de provocar en una persona razonable el *temor* de exponer su persona o su fortuna a un mal considerable y presente¹⁵. El mismo criterio se mantiene en la reciente reforma del derecho de las obligaciones y de los contratos, operada por la *Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations*¹⁶. Así, según el nuevo Artículo 1140 *Code Civil*, “existe violencia cuando una parte se obliga bajo la presión de una amenaza que le inspira el temor de sufrir en su persona, su fortuna o de sus próximos, un mal considerable”¹⁷. Igual a cómo ocurre en el Derecho español, también en la opción seguida por el legislador francés se pone de manifiesto la influencia de los precedentes romanos al vincular la relevancia jurídica del vicio a la existencia del temor [*metus*] en el contratante que lo sufre¹⁸.

Otros ordenamientos jurídicos, en cambio, abandonan la idea del temor y centran más bien la atención en el carácter “ilícito” o “antijurídico” de la amenaza¹⁹ –como es el caso del § 123 (1) BGB alemán, que habla de “widerrechtliche Drohung”, o del Art. 3:44 BW holandés, que habla de “rechtshandeling onrechtmatig”²⁰– así como en la ausencia de una alternativa razonable para la víctima, con independencia de la reacción psicológica o emocional que la amenaza provoque en ella.

En el Derecho inglés, los tribunales afrontan la cuestión mediante el vicio de *duress*, que no incluye la fuerza física, sino sólo las presiones psicológicas y, en lo que este vicio no cubre, mediante el vicio de la *undue influence*²¹, salvo el supuesto de violencia absoluta, que anula la voluntad y, al no existir acto jurídico (*non est factum*), el contrato se considera nulo

¹⁵ Como explica MORALES MORENO, cit., p. 465, la razón de que el *Code Civil* francés no distinga entre violencia y miedo se encuentra en la evolución seguida por el Derecho romano el cual, si bien al principio distinguía ambos vicios, con el paso del tiempo se suprime la mención de la fuerza (*vis*) y se entiende que “lo que se hace por fuerza atroz, parece que se hace también por miedo”.

¹⁶ Sobre los diversos aspectos la reforma del *Code Civil* francés en materia de derecho contractual, puede verse, con carácter general, ASSOCIATION HENRI CAPITANT (2016); BARTHELEMY MERCADAL (2016).

¹⁷ Art. 1140.- “Il y a violence lorsqu'une partie s'engage sous la pression d'une contrainte qui lui inspire la crainte d'exposer sa personne, sa fortune ou celles de ses proches à un mal considérable”.

¹⁸ Sobre la cuestión, MARTENS, cit., p. 188.

¹⁹ John CARTWRIGHT / Martin SCHMIDT-KESSEL (2013), p. 403.

²⁰ Hugh BEALE / Bénédicte FAUVARQUE-COSSON / Jacobien RUTGERS / Denis TALLON / Stefan VOGENAUER (2010), pp. 541-542. CARTWRIGHT, cit., pp. 540 et seq. Específicamente, para el Derecho alemán, Hein KÖTZ (2012), pp. 155-160.

²¹ Así lo explica Pedro DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 15, quien señala que mientras que la *duress* cubre la mayor parte de supuestos que se corresponden con nuestra intimidación (incluida la denominada violencia viciante), la *undue influence* se aproxima a la captación de la voluntad e incluye algunas ideas próximas a lo que en nuestro sistema se conoce como temor reverencial.

radicalmente²². En cambio, el vicio de *duress* no anula la voluntad, pero hace que el contrato sea anulable. En su formulación originaria, los efectos anulatorios de la *duress* se limitaban al caso de amenazas a la integridad física de las personas ("*duress to the person*"), aunque posteriormente se extendieron los efectos a las amenazas al patrimonio ("*duress to the goods*"). Más recientemente, la jurisprudencia inglesa viene admitiendo la posibilidad de anular el contrato también en supuestos de amenazas económicas²³, en los que una parte presta su consentimiento ante la amenaza de sufrir graves consecuencias económicas ("*economic duress*")²⁴. Sin embargo, en este tercer caso, los tribunales ingleses condicionan la eficacia anulatoria al hecho de que la presión económica sea "ilegítima y que constituya causa significativa para haber inducido al demandante a celebrar el contrato"²⁵. De nuevo, el carácter "ilegítimo", "antijurídico" o "ilícito" aparece como factor relevante para el ejercicio de la acción de anulación del contrato, como lo será también en la mayoría de textos y principios europeos e internacionales.

Como ya se ha señalado, las propuestas de armonización del derecho europeo de los contratos intentan armonizar estas diferencias nacionales bajo un solo vicio, que mayoritariamente adopta la denominación de "amenazas". Así ocurre en el caso del Art. 4:108 PECL, Art. 50 CESL o Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT 2010. Otros textos optan por una expresión más amplia, que incluye los términos "coacción o amenazas", como resulta del texto del Art. II.-7:206 DCFR, en el que el concepto de "coacción" cubre aquellos supuestos en los que la posición dominante que una parte ocupa respecto de la otra puede forzar a ésta a contratar –mediante, por ejemplo, una simple orden– sin necesidad de que exista amenaza expresa²⁶. Es decir, existe compulsión que lleva a contratar, pero no una amenaza estricta. Sin embargo, como reconoce el Comentario a dicho precepto, lo normal será que la coerción conlleve el uso de amenazas²⁷, por lo que la mayoría de las veces ambas nociones se utilizarán como sinónimos²⁸. Tal vez por ello, la mayor parte de los textos internacionales se limitan a utilizar el término "amenazas", que entienden como comprensivo de ambos²⁹.

En España, tanto la Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de Obligaciones y

²² BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., p. 542; Konrad ZWIGERT / Hein KÖTZ (1994), p. 456.

²³ Edwin PEEL (2011), 443, 10-005 et seq.; Ewan MCKENDRICK (2003), pp. 361-367; CARTWRIGHT, cit., p. 543.

²⁴ Como ocurre en el supuesto en que se amenaza con incumplir un contrato ya existente si la parte acreedora no acepta modificar sus cláusulas en beneficio de la otra. Los tribunales ingleses admiten que el acuerdo modificativo puede ser anulable si se demuestra que el acreedor lo aceptó porque no tenía otra alternativa a contratar que no fuese sufrir la amenaza lanzada por la otra parte (*North Ocean Shipping Co. Ltd. v. Hyundai Construction Co. Ltd., The Atlantic Baron*, [1979] 1 QB 705; *The Siboen and the Sibotre* [1976] 1 Lloyd's Rep. 293).

²⁵ *The Evia Luck* [1992] 2 A.C. 152 at 165.

²⁶ Así explica la diferencia el Comentario B al Art. II.-7:206 DCFR (VON BAR / CLIVE (ED.), cit., p. 500.

²⁷ Ibidem. Vide también, en la misma línea, CARTWRIGHT / SCHMIDT-KESSEL, cit., p. 403.

²⁸ BOSCH CAPDEVILA, cit., p. 488.

²⁹ BOSCH CAPDEVILA, cit., p. 488.

Contratos (Art. 1299 PMCC), como la reciente Propuesta de Código Civil (Art. 527-8 PCC), se ciñen a la tradicional noción de “intimidación”, con la ya señalada particularidad del Art. 1299 PMCC, que mantiene la distinción clásica en nuestro país entre violencia e intimidación. En relación con esta dualidad, la mayoría de comentaristas de los principales textos y principios europeos convienen que la omisión en ellos de toda referencia expresa a los supuestos de *vis absoluta* debe entenderse en el sentido de que en tales casos el contrato es inexistente por falta absoluta de consentimiento (nulidad absoluta). Por el contrario, cuando concurren amenazas, hay consentimiento aunque está viciado y, por ello, el contrato existe, aunque está sujeto a su posible anulación³⁰. Los supuestos de *vis compulsiva* (violencia moral que, sin anular la voluntad, consigue arrancar el consentimiento), se consideran incluidos dentro de la amenaza debido a su estrecha proximidad, especialmente en un contexto en el que no se requiere que la amenaza produzca temor en su destinatario, sino simplemente que le coloque ante la ausencia de otra alternativa razonable que no sea la de consentir (sobre ello, vide *infra* 2.2.C))³¹.

2. La amenaza: concepto y requisitos

2.1. Concepto

Los textos y principios europeos no definen el concepto de “amenaza”, aunque su significado puede obtenerse implícitamente de los preceptos que la regulan. Con carácter general, se afirma que la amenaza es el anuncio de un futuro perjuicio para una de las partes del contrato, que influye en la prestación de su consentimiento contractual³². Sin embargo, no toda amenaza tiene entidad suficiente para ser considerada vicio del consentimiento, que haga que el contrato sea potencialmente anulable. Para ello, se requieren una serie de requisitos, muchos de los cuales son comunes a la mayoría de los textos y principios. Su análisis se realizará en los epígrafes siguientes³³.

Así, por ejemplo, señalan los comentarios a los Arts. 4:108 PECL y II.-7:206 DCFR que no constituye amenaza jurídicamente relevante el mero anuncio de una consecuencia negativa, que se producirá inevitablemente si la otra parte no consiente una modificación las condiciones inicialmente convenidas³⁴. En ocasiones, puede simplemente ocurrir que una parte del contrato,

³⁰ En relación con los PICC UNIDROIT, Jacques DU PLESSIS (2009), p. 443, num. 3. En relación con el Art. 50 CESL, Thomas PFEIFFER (2012), p. 273, n. 5.

³¹ Así, por ejemplo, en relación con el Art. 50 CESL, PFEIFFER, cit., p. 273, n. 5.

³² PFEIFFER, cit., p. 274, n. 9. En el mismo sentido, MARTENS, cit., p. 507.

³³ En opinión de Pedro DEL OLMO GARCÍA, pp. 318 y ss, este modelo europeo, cuyo origen se encuentra en los PECL y en los PICC UNIDROIT, se basa en la exigencia de tan sólo dos requisitos: por un lado, el carácter injusto de la amenaza y, por otro, que la amenaza haya dejado a la víctima sin más alternativa que consentir (el mismo autor, también, en *La amenaza de incumplir un contrato como vicio del consentimiento*, cit., p. 27).

³⁴ LANDO / BEALE (ED.), *Principles of European Contract Law*, Parts I and II, cit., Comentario B al Art. 4:108, p. 258, y Nota 4, p. 260; VON BAR / CLIVE (ED.), p. 501, y Nota IV.10. También, MARTENS, cit., p. 507; DU PLESSIS (2009), p. 443, núm. 4.

de buena fe, se limite a anticipar una situación negativa e inevitable, debido a la aparición de circunstancias sobrevenidas que no pudieron preverse en el momento de celebrar el contrato³⁵. En tales casos, el anuncio de la aparición de esas nuevas circunstancias puede no ser más que una forma de proponer la apertura de una fase para renegociar las condiciones del contrato, lo que pone de manifiesto la estrecha conexión que existe a veces entre la cláusula *rebus sic stantibus* y la renegociación de los contratos³⁶. Decidir si, en tales casos, ha existido o no amenaza viciante, dependerá de las circunstancias del caso. Para ello, deberá valorarse si se trataba de una verdadera amenaza o de anticipar algo simplemente inevitable; si la amenaza puede considerarse ilegítima o antijurídica³⁷; o incluso si, más que afectar al consentimiento, el problema debe ser tratado desde otra sede contractual distinta, como la del cumplimiento o incumplimiento contractual, la citada cláusula *rebus*, etc.³⁸ Más adelante se volverá sobre esta cuestión, al estudiar los problemas relativos a la amenaza de incumplir un contrato como vía para renegociar sus términos³⁹.

En otro orden de cosas, la amenaza puede referirse tanto a la realización de un acto como de una omisión⁴⁰, especialmente en aquellos casos en los que el intimidante ocupa una posición de garante respecto de la persona o bienes que constituyen el objeto de la amenaza⁴¹.

La amenaza también puede ser directa, como ocurre cuando quien la realiza anuncia que será él mismo quien cause el perjuicio; o bien indirecta, si se anuncia que el detrimento lo causará un tercero, sobre quien la parte amenazante ejerce influencia⁴². Cuestión distinta es que la amenaza provenga de un tercero y si, cuando eso ocurre, el contrato puede anularse por vicio del consentimiento (sobre esta cuestión, *vide infra* 2.3).

³⁵ LANDO / BEALE (ED.), p. 258, y Nota 4, p. 260; VON BAR / CLIVE (ED.), p. 501, y Nota IV.10. Así, que el deudor plantee de forma sincera que se ha producido un cambio imprevisto de las circunstancias iniciales, y que informe al acreedor de que si no acepta una modificación de las condiciones originariamente convenidas no va a poder cumplir, no constituye necesariamente una amenaza invalidante del consentimiento (Nota 4, al Art. 4:108 PECL).

³⁶ Sobre la cuestión, resulta de sumo interés el trabajo de Pedro DEL OLMO GARCÍA, “La cláusula *rebus*, la renegociación de los contratos y la intimidación/vicio: tres lados de un triángulo”, comunicación presentada en el marco del *Seminario: Derecho de contratos: nuevos escenarios y nuevas propuestas*, celebrado en la Universidad de Sevilla, los días 6 y 7 de abril 2015 [en prensa] (agradezco al profesor del Olmo el acceso al texto original del trabajo).

³⁷ PEEL, cit., pp. 442, 446, núms. 10-002, 10-010.

³⁸ Véase CARRASCO PERERA, cit., pp. 392 y ss; DEL OLMO GARCÍA, cit., pp. 1 y ss.

³⁹ Cuestión en la que resulta fundamental la ya citada obra de DEL OLMO GARCÍA, cit.

⁴⁰ PFEIFFER, cit., p. 274, n. 10. También el texto del Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT señala que la amenaza puede consistir en un “acto u omisión”. Aparentemente en contra, MARTENS, cit., p. 507, para quien el texto del Art. 4:108 PECL solo se refiere a las amenazas de realizar un acto causante de un daño, pero no la amenaza de la omisión de evitar un daño.

⁴¹ En este sentido, para nuestro derecho, CARRASCO PERERA, cit., pp. 374-375. Sobre la posibilidad de amenazas omisivas, vide también DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 9.

⁴² PFEIFFER, cit., p. 274, n. 10.

Finalmente, la amenaza debe tener su origen en una fuente humana⁴³, de modo que la presión debe haber sido creada por el otro contratante –o, como se verá más adelante, por un tercero– con el fin de arrancar el consentimiento⁴⁴ (los textos europeos suelen hablar de que una parte ha sido inducida por la otra parte)⁴⁵. Esta circunstancia permite distinguir la intimidación de otras figuras diversas, como los casos en los que la víctima contrata afectada por un estado de necesidad, sin que la otra parte del contrato o un tercero hayan intervenido activamente para arrancarle el consentimiento contractual⁴⁶. Por la misma razón, no constituye amenaza el temor que experimenta unilateralmente la víctima, cuando no ha sido provocado por la otra parte del contrato ni por un tercero. Quedan fuera del ámbito de la amenaza el temor reverencial⁴⁷ y, en principio, los supuestos de miedo ambiental, salvo que el otro contratante haya conocido la situación y se hubiese aprovechado de ella para obtener una ventaja que, de otro modo, no habría conseguido. En los textos y principios europeos, es probable que estos supuestos encuentren mejor acomodo en el marco de otros vicios, como la obtención de una ventaja injusta o excesiva (*gross disparity; unfair exploitation*), que en el propio de las amenazas o la intimidación⁴⁸. Lo mismo puede decirse de las propuestas de reforma de nuestro derecho de obligaciones y contratos, puesto que tanto la Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de obligaciones y contratos como la reciente Propuesta de Código Civil contemplan la “ventaja excesiva” (Art. 1301 PMCC)⁴⁹ o el “ventajismo” (por utilizar la expresión del Art. 527-9 PCC)⁵⁰ como vicios del consentimiento que permiten anular el contrato o readaptar las condiciones convenidas, cuando una de las partes, con conocimiento de causa, ha obtenido una ventaja excesiva aprovechándose

⁴³ Así, MARTENS, cit., p. 507.

⁴⁴ DEL OLMO GARCÍA, cit., pp. 374-375.

⁴⁵ Art. 4:108 PECL; Art. II.-7:206 DCFR; Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT; Art. 50 CESL.

⁴⁶ En este sentido y con mayor detalle sobre las diferencias entre intimidación y estado de necesidad, DEL OLMO GARCÍA, cit., pp. 29-30.

⁴⁷ En relación con los PICC UNIDROIT, vide DU PLESSIS, cit., p. 443, núm. 3. En nuestro derecho, entre otros muchos y en coherencia con lo dispuesto por el Art. 1267.III CC, CARRASCO PERERA, cit., p. 198.

⁴⁸ En nuestra doctrina, DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 30; CARRASCO PERERA, cit. p. 375; Díez-PICAZO, cit., pp. 197-198. Estos dos últimos autores citan la interesante jurisprudencia relativa a los contratos celebrados durante la Guerra Civil bajo circunstancias de terror, que intenta distinguir conducta intimidatoria y terror ambiental en situaciones bélicas.

⁴⁹ Según el Art. 1301 PMCC, “Una de las partes puede anular el contrato que, en el momento de su celebración, otorga a la otra parte una ventaja excesiva si, teniendo en cuenta la naturaleza y fin de aquél, resulta que se ha aprovechado injustamente de una situación de dependencia, de extraordinarias dificultades económicas o de necesidad apremiante, o de su ignorancia, de su inexperiencia o falta de previsión. A petición de la parte perjudicada puede el Juez introducir en el contrato aquellas modificaciones que sean necesarias para adaptarlo a las exigencias de la buena fe y lo que sea usual en el tráfico jurídico”.

⁵⁰ El Art. 527-9 PCC dispone que “1. Una de las partes puede anular el contrato que en el momento de su celebración otorga a la otra parte una ventaja excesiva, si, teniendo en cuenta la naturaleza y fin de aquél, resulta que, con conocimiento de causa, se ha aprovechado en contra de la buena fe de una situación de dependencia, de extraordinarias dificultades económicas o de necesidad apremiante, o de su ignorancia, de su inexperiencia o falta de previsión. 2. También puede la parte perjudicada pretender el reequilibrio del contrato sobre la base del precio generalmente practicado en el mercado”.

de la situación de dependencia, dificultades económicas, falta de experiencia o necesidad apremiante de la otra parte del contrato.

2.2. Los requisitos de la amenaza

Como se acaba de apuntar, todos los ordenamientos jurídicos y la mayor parte de los textos y principios internacionales condicionan el efecto invalidante de las amenazas al cumplimiento de unos requisitos mínimos⁵¹, que no son totalmente coincidentes en su configuración, ni tampoco en su puesta en funcionamiento.

a. *Carácter ilícito, antijurídico o ilegítimo de la amenaza*

(i) *Noción y alcance del carácter antijurídico de la amenaza*

Con variedad de calificativos, se trata de un presupuesto común en el derecho comparado, que también se encuentra en la jurisprudencia española relativa al Art. 1267 CC a pesar de que el texto del precepto no alude expresamente a él. Así lo reconoce el propio Tribunal Supremo en diversas sentencias, al señalar que la amenaza constitutiva de intimidación debe consistir en un “acto injusto” o que debe tratarse de una “amenaza ilícita o injusta” (entre otras, SSTS 4.10.2002 [RJ 2002\9797]; 20.2.2012 [RJ 2012\4042]⁵²; 15.3.2012 [RJ 2012\4886]). En la misma línea, la doctrina en nuestro país admite que “la amenaza debe ser hecha contra derecho”⁵³, o que “el mal con el que se amenaza debe ser ilícito o ilegítimo”⁵⁴. Se trata de un requisito que también se encuentra en todos los textos y principios europeos, que suelen condicionar la relevancia de la amenaza al hecho de que sea “ilícita” o “antijurídica” (“wrongful”), como es el caso de los Arts. 4:108 PECL, II.-7:206 DCFR o 50 CESL⁵⁵. Con diferente terminología, el Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT habla de “amenaza injustificada” (“unjustified threat”), entendiendo por injustificada el hecho de que la conducta de la parte amenazante o del uso perseguido mediante la amenaza tengan carácter “antijurídico”⁵⁶.

⁵¹ BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., p. 540. En opinión del profesor DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 27, en el fondo, la relevancia jurídica de la intimidación, como vicio del consentimiento, se estructura a partir de dos grandes requisitos: el carácter injusto o antijurídico de la amenaza, por un lado, y la falta de una alternativa razonable para la víctima, por otro.

⁵² Un comentario exhaustivo de esta sentencia puede verse en el ya citado trabajo de DEL OLMO GARCÍA, “La cláusula rebus, la renegociación de los contratos y la intimidación/vicio: tres lados de un triángulo”, comunicación presentada en el marco del *Seminario: Derecho de contratos: nuevos escenarios y nuevas propuestas*.

⁵³ Díez-PICAZO, cit., p. 191.

⁵⁴ CARRASCO PERERA, cit., pp. 27-28; BOSCH CAPDEVILA / DEL POZO CARRASCOSA / VAQUER ALOY, cit., p. 198.

⁵⁵ El § 123 BGB también condiciona la amenaza a que esta sea “antijurídica” (“widerrechtliche Drohnung”). Para un análisis del vicio, véase KÖTZ, *Vertragsrecht*, 2. Aufl., cit., pp. 155-165, Rn. 364-390.

⁵⁶ Según el segundo inciso del Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT, “[E]n particular, una amenaza es injustificada si el acto u omisión con el que una parte ha sido amenazada es antijurídico en sí mismo, o es antijurídico usarlo como medio para conseguir la conclusión del contrato”.

En coherencia con esta posición, que resulta dominante en el contexto comparado, las propuestas de reforma del derecho de las obligaciones y de los contratos en España incorporan el carácter injusto de la amenaza como presupuesto de su relevancia como vicio del consentimiento. Así, mientras que el Art. 1299.2 PMCC dispone que, para que exista intimidación, debe inspirarse “injustamente” a uno de los contratantes el temor racional y fundado de un mal inminente y grave, el Art. 527-8 PCC también condiciona la eficacia anulatoria de intimidación al hecho de que se base en una “amenaza injusta”.

Que la amenaza sea “antijurídica” significa que debe consistir en algún tipo de conducta socialmente inaceptable y no sólo en la infracción de una norma jurídica de derecho positivo⁵⁷. La mayoría de ordenamientos jurídicos admiten que la antijuridicidad no deriva sólo de la amenaza en sí, sino también del uso que se hace de ella como medio para influir en el consentimiento de la otra parte⁵⁸. En esta línea, todos los textos, desde el Art. 4:108 PECL hasta la actual versión del Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT, pasando por el Art. II.-7:206 DCFR, precisan que la antijuridicidad puede derivar tanto de la conducta que constituye el objeto mismo de la amenaza, como del uso que se hace de la amenaza como vía para obtener el consentimiento contractual aunque, en sí misma, la conducta no sea antijurídica⁵⁹.

No plantea excesivos problemas *el caso en que la amenaza misma es antijurídica*⁶⁰, como ocurre cuando el anuncio del mal se dirige a causar un daño a la integridad física, a la vida o al patrimonio de la persona amenazada⁶¹. La jurisprudencia de los distintos países también considera amenaza invalidante la que se dirige a atentar contra la integridad moral de la persona (honor, reputación comercial)⁶² o contra sus intereses económicos (“economic duress”; “violence économique”)⁶³, aunque en este último caso, suelen requerirse ciertas condiciones más estrictas,

⁵⁷ DU PLESSIS, cit., pp. 443-444, núm. 6-7.

⁵⁸ Para una síntesis de los derechos francés, inglés y alemán, CARTWRIGHT, cit., p. 552. En nuestro ordenamiento jurídico, BOSCH CAPDEVILA / DEL POZO CARRASCOSA / VAQUER ALOY, cit., p. 198.

⁵⁹ Aunque el Art. 50 CESL no contempla esta distinción, los comentaristas del precepto entienden que debe interpretarse en la misma línea (PFEIFFER, cit., p. 276, n. 18, quien reconoce que esta idea se encuentra mejor expresada en el texto del Art. II.-7:206(1) DCFR o del Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT).

⁶⁰ Según explica Del Olmo García, cit., p. 112, no son estos los casos más frecuentes en la jurisprudencia española, sino aquellos en que, o bien se amenaza con incumplir un contrato para obtener una modificación del contrato original, y aquellos en que la amenaza se utiliza para liquidar una relación duradera.

⁶¹ MARTENS, cit., p. 507; KÖTZ/FLESSNER, cit., p. 210; LANDO / BEALE (ED.), cit., Comentario A) al Art. 4:108, p. 257; VON BAR / CLIVE (ED.), cit. Comentario C) al Art. II.-7:206, p. 500, y Nota II.8, p. 504; DU PLESSIS, cit., p. 444; CARRASCO PERERA, cit., p. 386. Para el derecho español, DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 47.

⁶² VON BAR / CLIVE (ED.), *Draft Common Frame of Reference, Full Edition, Vol. I*, Comentario C) al Art. II.-7:206, p. 500, y Nota II.8, p. 504; DU PLESSIS, cit., p. 444.

⁶³ LANDO / BEALE (ED.), cit., Comentario A) al Art. 4:108, p. 257; VON BAR / CLIVE (ED.), *Draft Common Frame of Reference, Full Edition, Vol. I*, Comentario C) al Art. II.-7:206, p. 500, y Nota II.8, p. 504; DU PLESSIS, cit., p. 444. Así lo reconoce, también, el Comentario 3 al nuevo Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT, según el cual, “para la aplicación del presente artículo, la amenaza no debe ser hecha necesariamente contra una persona o patrimonio, sino que puede

como el hecho de que la parte amenazada no haya tenido otra alternativa que la de prestar el consentimiento contractual⁶⁴.

Los comentaristas de la mayoría de textos y principios europeos reconocen que la amenaza no tiene por qué recaer directamente sobre la persona, el patrimonio o los intereses de la otra parte contratante, sino que puede dirigirse contra un tercero como un pariente, conviviente o cualquier otra persona con quien el contratante amenazado tiene una vinculación suficientemente estrecha para convertir la amenaza en algo suficientemente grave como para no dejarle otra alternativa razonable que no sea contratar⁶⁵. Esta interpretación es coherente con el criterio que resulta del Art. 1267.II CC al hablar de amenazas dirigidas contra el propio contratante o contra “la persona o bienes de su cónyuge, descendientes o ascendientes”, admitiendo algunos autores la posibilidad de que la amenaza pueda extenderse a otras personas ligadas al contratante con vínculos de parentesco, de afecto o de amistad, de modo que pueda influir en la voluntad de la parte que sufre la amenaza⁶⁶. En la Propuesta de Modernización del Derecho de las Obligaciones se ha suprimido del texto del Art. 1299 PMCC toda referencia a las personas y bienes sobre quienes puede recaer la amenaza. Lo mismo en el Art. 527-8 de la Propuesta de Código Civil, aunque ello no obsta a que pueda hacerse una interpretación en el sentido de que el carácter injusto derive también de la amenaza dirigida contra la persona o bienes de un tercero con una vinculación suficiente con el contratante amenazado⁶⁷.

Como se ha visto, la *antijuridicidad* también puede predicarse de una conducta que, no siendo en sí misma ilícita, resulta antijurídico emplearla como medio para forzar la celebración del contrato. En principio, la amenaza de llevar a cabo una actuación lícita no constituye *per se* un vicio del consentimiento. Los ejemplos más comunes en el derecho comparado suelen coincidir con los que aportan la doctrina y la jurisprudencia españolas. Así, no hay, de entrada, antijuridicidad si se amenaza con ejercitar un derecho de forma legítima, correcta y no abusiva (entre otras, SSTS 4.10.2002 [RJ 2002\9797]; 20.2.2012 [RJ 2012\4042])⁶⁸, como cuando se amenaza con ejercitar una acción judicial si este ejercicio está justificado, aunque sea de naturaleza penal; o bien cuando se

también afectar al honor o a intereses puramente económicos” (UNIDROIT. International Institute for the Unification of Private Law, *Unidroit Principles of International Commercial Contracts 2010*, cit., Com. 3 al Art. 3.2.6).

⁶⁴ VON BAR / CLIVE (ED.), *Draft Common Frame of Reference, Full Edition, Vol. I*, Comentario C) al Art. II.-7:206, Nota II.8, pp. 504-505; PEEL, cit., p. 443, n. 10-005.

⁶⁵ Respecto del Art. 50 CESL, PFEIFFER, cit., p. 274, n. 10. Respecto de los PICC UNIDROIT, DU PLESSIS, cit., p. 442, núm. 14.

⁶⁶ En este sentido, DIEZ-PICAZO, cit., p. 192; Germán BERCOVITZ (2009), p. 1500. Aparentemente en contra, aunque de forma crítica, FRANCISCO RIVERO HERNÁNDEZ (2007), p. 372, para quien “contra lo que sería de desear, la regla no consiente, a mi entender (LACRUZ), la extensión a otras personas de las que expresamente contempla”.

⁶⁷ En cambio, en la propuesta normativa que realizan BOSCH CAPDEVILA / DEL POZO CARRASCOSA / VAQUER ALOY, cit., p. 197-199, sí se contempla expresamente el que la “amenaza puede recaer sobre la persona o bienes del otro contratante, o sobre persona o bienes de un tercero (...)”.

⁶⁸ En la doctrina, PEDRO DE PABLO CONTRERAS (2011), p. 361; CARRASCO PERERA, cit., p. 386; DIEZ-PICAZO, cit., p. 191; DEL OLMO GARCÍA, cit., pp. 313-328.

amenaza con solicitar una declaración de concurso de acreedores, con alegar el transcurso de un plazo de prescripción, ejercitar una resolutoria o un derecho de retención, etc.⁶⁹ De forma explícita lo señala la STS 21.10.2005 [RJ 2005\8548] al declarar que no existe intimidación cuando “el ejercicio del derecho que se anuncia sea correcto y no abusivo”.

Sin embargo, cuando la amenaza de ejercitar un derecho o un acto lícito se utiliza de forma abusiva⁷⁰ o inaceptable⁷¹ para obtener un beneficio que, sin ella, no se habría alcanzado, entonces puede devenir antijurídica (o “ilegítima”, según los comentarios al Art. 4:108 PECL y al Art. II.-7:206 DCFR), quedando expedita la vía para impugnar el contrato⁷². También lo reconoce así el texto del nuevo Art. 1141 *Code Civil*, tras la reforma operada por la *Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations*, al disponer que “[L]a menace d'une voie de droit ne constitue pas une violence. Il en va autrement lorsque la voie de droit est détournée de son but ou lorsqu'elle est invoquée ou exercée pour obtenir un avantage manifestement excessif”⁷³. Con ello, señala la doctrina que el legislador francés dota de base legal a la solución que venía siendo admitida por los tribunales de nuestro país vecino⁷⁴.

Por esta razón, la mayoría de ordenamientos consideran que constituye vicio del consentimiento el chantaje (Cfr. Art. 171.2 y 3 Código Penal), como ocurre, por ejemplo, cuando se amenaza a una persona con informar a la policía de una conducta delictiva, o con iniciar un proceso penal, si no se acepta perfeccionar un contrato en condiciones excesivamente beneficiosas para quien realiza la amenaza⁷⁵; o bien cuando se reclama el pago de una suma monetaria a cambio de guardar silencio⁷⁶. En una línea semejante, la STS 8.11.2007 [RJ 2008\247] reconoció que, si bien la amenaza de iniciar un proceso penal no es, en sí misma, antijurídica, ni constituye intimidación cuando los hechos son ciertos, sí puede serlo, en cambio, cuando se emplea el chantaje como medio para obtener el consentimiento contractual y el beneficio obtenido es “de todo punto desproporcionado y abusivo”⁷⁷. Algo más chocante puede resultar el ejemplo que proponen los

⁶⁹ Entre otros muchos, CARRASCO PERERA, cit., p. 386; DU PLESSIS, cit., p. 445; VON BAR / CLIVE (ED.), cit., p. 505.

⁷⁰ Según terminología frecuentemente utilizada en el Derecho francés (CABRILLAC, cit., p. 85).

⁷¹ DU PLESSIS, cit., p. 445.

⁷² LANDO / BEALE (ED.), cit., p. 502.

⁷³ Un comentario breve sobre las principales novedades de la nueva regulación de la “violence” en el texto del *Code* puede verse en Yves-Marie LAITHIER, cit., pp. 31-32; MERCADAL, cit., pp. 108-111.

⁷⁴ Entre otros, MERCADAL, cit., pp. 109.

⁷⁵ El ejemplo se encuentra en BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., p. 555.

⁷⁶ KÖTZ / FLESSNER, cit., p. 211.

⁷⁷ En el caso, la empresa había amenazado con ejercitar acciones penales por un delito de apropiación indebida contra un empleado si no le transmitía todos los bienes del matrimonio, incluidos los de la esposa con quien estaba casado en régimen de separación de bienes. La deuda que el empleado tenía con la empresa como consecuencia del delito de apropiación indebida era de 35 millones de las antiguas pesetas. Como consecuencia de la intimidación, la empresa consiguió apropiarse de todo el patrimonio de los esposos, que ascendía a un valor

comentarios de los PECL y del DCFR, consistente en el caso del trabajador que amenaza a su empleador con revelar a su esposa una aventura extramatrimonial en caso de que no acepte aumentarle el sueldo⁷⁸. Como mínimo, resulta dudoso que la revelación de aspectos pertenecientes a la vida íntima de las personas se utilice como el ejemplo tipo de lo que constituye una conducta lícita utilizada con finalidades ilegítimas.

En cualquier caso, un elemento relevante en todos estos casos es que el acuerdo que se pretende forzar sea desproporcionado, abusivo o carezca de relación con el objeto de la amenaza⁷⁹. Por ello, la doctrina reconoce que cuando la amenaza de iniciar actuaciones penales se utiliza para obligar al autor del delito a aceptar el pago de una indemnización que repare el daño causado por su comisión no existe, por lo general, vicio del consentimiento⁸⁰, siempre que el importe de la indemnización pactada no resulte desproporcionado en relación con la suma que habría obtenido en el curso normal de una demanda de responsabilidad civil⁸¹.

(ii) *La amenaza de incumplir un contrato como vía para renegociar sus condiciones*

Especialmente interesantes son aquellos casos en los que *una parte amenaza a la otra con incumplir un contrato para renegociar, en beneficio propio, los términos inicialmente pactados*⁸². Los comentarios al Art. 4:108 PECL, al Art. II.-7:206 DCFR y al Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT consideran que, cuando ello ocurre, “el acuerdo de renegociación puede ser anulado”⁸³. El ejemplo que acompaña a los Principios UNIDROIT es el de los jugadores de un equipo de baloncesto que amenazan con iniciar una huelga, salvo que el propietario del equipo les abone una prima mucho más elevada de lo que habían acordado para el caso de ganar los cuatro últimos partidos de la temporada. El propietario cede a la presión y acepta incrementar la prima. Según el ejemplo, el propietario puede anular la novación del contrato, porque la huelga habría provocado el descenso automático del equipo a una liga inferior y, por ello, constituía una amenaza grave e inminente tanto para la reputación como para la situación económica del club⁸⁴.

de más de 100 millones de pesetas, resultado que el Alto Tribunal juzgó como desproporcionado y abusivo. En opinión del Tribunal, “lo que hubo, pues, no fue una advertencia de que se ejercitaría legítimamente el derecho a promover la acción de la justicia si no se enjugaba la deuda sino, muy claramente, un chantaje para quedarse con todos los bienes del matrimonio a espaldas de la esposa”.

⁷⁸ El ejemplo lo ofrecen los PECL y el DCFR: LANDO / BEALE (ED.), cit., p. 258; VON BAR / CLIVE (ED.), cit., p. 502.

⁷⁹ KÖTZ / FLESSNER, cit., p. 275, n. 13.

⁸⁰ DU PLESSIS, cit., p. 445.

⁸¹ KÖTZ / FLESSNER, cit., p. 211.

⁸² Más que para obligar al otro contratante a concluir el contrato, este tipo de amenazas suelen forzarle a renegociar o a modificar un contrato ya existente (DU PLESSIS, cit., p. 444). Sobre esta cuestión específica, son esenciales en nuestra doctrina los trabajos ya citados del profesor DEL OLMO GARCÍA, cit., pp. 73 et seq.; DEL OLMO GARCÍA, cit., pp. 313-328.

⁸³ LANDO / BEALE (ED.), cit., p. 258; VON BAR / CLIVE (ED.), cit., p. 501.

⁸⁴ Pedro DEL OLMO, cit., p. 3) expone el ejemplo, más ilustrativo, de la sentencia *Alaska Packers' Ass'n v. Domenico*, [117 Fed. 99 (9th Cir. 1902)], en la que unos marineros habían sido contratados para la pesca del salmón en

En comparación con el supuesto anterior, el ejemplo que comparten los PECL y el DCFR introduce un matiz interesante en tanto que la causa que motiva la amenaza es una circunstancia nueva, ajena a la voluntad de las partes, si bien una de ellas la aprovecha para desplazar el riesgo de su aparición en perjuicio de la parte amenazada⁸⁵: en un contrato celebrado entre C y D, el primero se obliga a construir un buque, a cambio de un precio fijo que debe pagar D⁸⁶. Como consecuencia de una serie de fluctuaciones monetarias que afectan a varios subcontratos, C experimentará graves pérdidas salvo que se modifique al alza el precio del contrato de obra. Entonces, amenaza con incumplir salvo que D acepte un incremento del precio de un 10%. La falta de cumplimiento del contrato provocaría graves perjuicios a D, por lo que acepta pagar el incremento reclamado por C. La respuesta de ambos textos es que D puede recuperar la suma extra que ha abonado⁸⁷.

El ejemplo anterior pone de manifiesto la estrecha proximidad entre ciertos supuestos de amenazas y una alteración sobrevenida de las circunstancias que anticipa un futuro incumplimiento salvo que se reequilibren las condiciones inicialmente pactadas. Es decir, en ocasiones, el simple hecho de amenazar con incumplir salvo que la otra parte acepte renegociar los términos del contrato, no constituye necesariamente una amenaza injusta, invalidante del consentimiento⁸⁸, sino el anuncio de algo inevitable⁸⁹ como consecuencia de la aparición de un suceso imprevisto e inevitable que dificulta el cumplimiento. En tal caso, los ordenamientos admiten que una de las partes del contrato, de buena fe y sin ánimo de presionar ilegítimamente a la otra, pueda informar de un cambio en las circunstancias que afecta la base del negocio y que hace necesario reequilibrarlo de forma equitativa⁹⁰ si quiere evitarse un incumplimiento. Esta es la función que cumple en la mayor parte de ordenamientos jurídicos la denominada cláusula *rebus sic stantibus*⁹¹.

Alaska. Cuando estaban cerca de los caladeros y lejos del puerto en el que habían sido contratados, amenazan al capitán con negarse a trabajar a menos que acepte una subida de sus salarios. El capitán no puede volver al puerto base (San Francisco) para contratar nuevos marineros, y no tiene alternativa posible, de modo que acepta la reclamación y pacta subir los salarios. Cuando llega al puerto, impugna la novación del contrato por intimidación, pretensión que es aceptada por el tribunal, al considerar que la amenaza había sido injusta y que el capitán no tenía otra alternativa que consentir, por lo que su consentimiento se encontraba viciado.

⁸⁵ Sobre los distintos escenarios de la amenaza en supuestos de renegociación, véase CARRASCO PERERA, cit., pp. 35-36.

⁸⁶ El ejemplo se inspira en uno de los *leading cases* ingleses sobre la materia: *North Ocean Shipping Co. V. Hyundai Construction Co.* [1978] 3 All ER 1170.

⁸⁷ LANDO / BEALE (ED.), cit., p. 258; VON BAR / CLIVE (ED.), cit., p. 501.

⁸⁸ DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 324; Para el derecho norteamericano, ALAN FARNSWORTH (2004), p. §4.17, p. 259.

⁸⁹ LANDO / BEALE (ED.), cit., pp. 258 y 260; VON BAR / CLIVE (ED.), cit., pp. 501 y 506.

⁹⁰ DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 325.

⁹¹ Sobre esta cuestión, en la doctrina española, CARRASCO PERERA, cit., pp. 394, 1007 y ss. En el derecho comparado, véase KÖTZ / FLESSNER, cit., p. 444, n. 8-9.

En cualquier caso, determinar en qué casos la amenaza de un futuro incumplimiento constituye un vicio del consentimiento o el ejercicio de un derecho a reequilibrar el contrato a causa de la aparición de circunstancias imprevistas que destruyen la base del negocio, no va a ser una tarea fácil de establecer⁹². Habrá que valorar las circunstancias concurrentes⁹³ y situarlas en el contexto de los presupuestos que caracterizan la amenaza como vicio del consentimiento contractual, particularmente el carácter injusto de aquélla, y la inminencia y gravedad del daño⁹⁴. En este sentido, devendrán relevantes circunstancias como la buena o mala fe de quien amenazó con incumplir para renegociar, en beneficio propio, los términos del contrato⁹⁵; el carácter abusivo o desproporcionado del beneficio obtenido por quien efectuó la amenaza; o bien la existencia de otras alternativas de mercado razonables⁹⁶ para que la parte amenazada pudiera hacer frente a la presión⁹⁷. Finalmente, también debe tenerse en cuenta el hecho de que, quien sufrió la amenaza, pudo haberla rechazado y esperar a que se materializara para, una vez incumplido el contrato,

⁹² KÖTZ / FLESSNER, cit., p. 212. Un buen ejemplo de esa dificultad lo ofrece en nuestro país la STS 20.2.2012 [RJ 2012\4042]: las partes se encontraban vinculadas por un contrato en virtud del cual una pequeña empresa española ensamblaba piezas de coches para una multinacional alemana. El contrato entre ambas empresas tenía la vigencia de un año, que se prorrogaba automáticamente salvo que cualquiera de las partes notificara, con un mes de antelación, su voluntad de no continuarlo. En un determinado momento, la multinacional alemana notifica a la española la voluntad de dar por terminado el contrato trascurrido un mes desde la notificación. Al final, ambas partes acaban acordando prorrogar un año más el contrato, aunque en una situación de gran dependencia de la empresa española respecto de la multinacional alemana. Al año siguiente, en el momento en que la alemana realiza de nuevo el preaviso de no prorrogar el contrato, la empresa española cierra la fábrica de forma inmediata y deja a la alemana sin medio de obtener las piezas que ya se había comprometido a entregar a grandes marcas fabricantes de vehículos. Sin posibilidad de encontrar otro fabricante alternativo que pudiera ensamblar las piezas, la multinacional alemana consiente una modificación de las condiciones contractuales muy favorables para la empresa española. Tras ello, impugna el contrato por intimidación, solicitando la anulación del contrato novatorio. El Juzgado de primera instancia apreció la existencia del vicio y anuló el contrato. Sin embargo, la Audiencia Provincial de Barcelona y el Tribunal Supremo negaron que existiese intimidación y consideraron el contrato novatorio vinculante. En opinión del Tribunal Supremo, la amenaza de paralización de las líneas de producción carecía carácter injusto o ilícito, tampoco tenía carácter inminente y grave, ni podía sostenerse que ocasionara un temor racional y fundado, tanto más teniendo en cuenta que el curso de los acontecimientos lo desencadenó quien después pretendía impugnar el contrato alegando la intimidación. Entre otras cuestiones, el Alto Tribunal sostiene que el acuerdo novatorio "trae causa en unas negociaciones anteriores y es fruto de una "dura negociación" que no dio como resultado un contrato abusivo o desproporcionado en cuanto a su duración a partir de una legítima aspiración de la garantía de una mínima estabilidad en su empresa y de los trabajadores de la demandada". Un buen comentario crítico de esta sentencia puede encontrarse en del Olmo García, "La cláusula *rebus*, la renegociación de los contratos y la intimidación/vicio: tres lados de un triángulo", cit., en prensa.

⁹³ DU PLESSIS, cit., p. 444, n. 8.

⁹⁴ Básicamente, el carácter inminente y grave de la amenaza, por un lado, y el carácter injusto de dicha amenaza, por otro (DEL OLMO GARCÍA, cit., pp. 131 et seq.).

⁹⁵ Para el derecho norteamericano, y con cita de los Arts. 2-615 y 2-616 *Uniform Commercial Code*, FARNSWORTH, *Contracts*, 4th., §4.17, p. 259.

⁹⁶ Como, por ejemplo, si existían en el mercado suministros sustitutivos alternativos y si el acreedor podía acceder a ellos a un coste razonable (DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 133).

⁹⁷ Requisitos que han sido tratados especialmente en el Derecho inglés, en relación con los supuestos de "economic duress" (para las referencias, PEEL, cit., pp. 443, núms. 10-005 et seq.; BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., p. 555).

ejercitar los remedios previstos por el ordenamiento para hacer frente al incumplimiento contractual⁹⁸.

b. Amenaza de un mal “inminente y grave”

La mayor parte de los textos europeos y principios internacionales requieren que el mal que es objeto de la amenaza sea “inminente y grave” (Art. 4:108 PECL; Art. II.-7:206 DCFR; Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT; Art. 50 CESL). El mismo criterio se encuentra en algunos ordenamientos nacionales, como el Art. 30.1 *Code Suisse des Obligations* (“danger grave et imminent”) o el mismo Art. 1267 CC español (“mal inminente y grave”). El derecho francés opta por hablar de un “mal considerable”, tanto en el primitivo Art. 1112(1) *Code Civil*, como en el actual Art. 1140 de la *Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations*⁹⁹. Las propuestas de reforma del derecho de contratos en nuestro país no se alejan de esta tendencia y, tanto el Art. 1299.3 de la Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de obligaciones y contratos, como el Art. 527-8 de la Propuesta de Código Civil, mantienen el requisito de que la amenaza se refiera a un “mal inminente y grave”.

Este requisito se conecta directamente con el que se analizará en el epígrafe siguiente, relativo a la relación de causalidad entre la amenaza y el consentimiento prestado por su destinatario. Por ello, se ha señalado que calificar la amenaza como inminente y grave conlleva la realización implícita de un test de causalidad¹⁰⁰, pues supone plantearse si, habida cuenta de la entidad de la amenaza, la parte que la sufre carece de alternativa razonable para evitar prestar el consentimiento¹⁰¹. Es probable que este solapamiento responda a una doble forma de contemplar la misma cuestión y que consiste en preguntarse qué entidad debe tener la amenaza para viciar la voluntad contractual. Algunos ordenamientos jurídicos, como el francés, el suizo o el español, afrontan la respuesta desde una doble premisa: por un lado, requieren que la amenaza lo sea de un mal “inminente y grave” (o, en términos franceses, “considerable”) y que, al mismo tiempo, provoque “temor” (“*crainte*”) suficiente en su destinatario como para llevarle a consentir¹⁰², lo

⁹⁸ DU PLESSIS, cit., p. 444, n. 9; KÖTZ / FLESSNER, cit., p. 211. En nuestro país, DEL OLMO GARCÍA, cit., pp. 137 et seq, quien habla de “alternativas jurídicas razonables”.

⁹⁹ Artículo 1140 *Code Civil*: “existe violencia cuando una parte se obliga bajo la presión de una amenaza que le inspira el temor de sufrir en su persona, su fortuna o de sus próximos, un mal considerable”.

¹⁰⁰ BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., p. 561.

¹⁰¹ Comentario 1 al Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT, cit.

¹⁰² El requisito del “temor” se encuentra también en el texto de las dos propuestas de reforma del derecho contractual en España, que siguen el precedente del actual Art. 1267 CC. Así, por un lado, el Art. 1299.3 PMCC dispone que “[H]ay intimidación cuando se inspira injustamente a uno de los contratantes el *temor racional y fundado* de un mal inminente y grave”. Por otro lado, el Art. 527-8 PCC también establece que la anulación del contrato recae sobre “la parte que haya sido intimidada para prestar su consentimiento, con un amenaza injusta, que provoque un *temor racional y fundado* de un mal inminente y grave, de acuerdo a las circunstancias, incluidas la edad y condición de la persona; siempre y cuando no haya tenido una alternativa razonable a la perfección del contrato”.

que, en el fondo, conlleva el ya citado análisis de causalidad implícito¹⁰³. Otros ordenamientos –como el inglés¹⁰⁴– se preguntan si la amenaza es de tal entidad que no deja otra alternativa a la parte amenazada, y ponen entonces mayor énfasis en el requisito del nexo de causalidad entre la amenaza y el consentimiento contractual¹⁰⁵. En relación con el derecho alemán, también la doctrina ha puesto de manifiesto que “la cuestión relativa a la gravedad de la amenaza tiende a mezclarse con el debate sobre el requisito de causalidad”¹⁰⁶. Por su parte, los textos europeos parecen aunar ambos enfoques, que son complementarios, y suelen condicionar su relevancia al hecho de que la amenaza sea inminente y grave, y que no deje a la parte amenazada otra alternativa razonable que la de contratar, prescindiendo del temor como requisito adicional¹⁰⁷.

En términos generales, se admite que la “inminencia” se refiere a la proximidad temporal del mal que constituye el objeto de la amenaza o, dicho de otro modo, a la certeza de que la amenaza se cumplirá en un plazo de tiempo más o menos próximo¹⁰⁸. La idea que late en el fondo de este presupuesto es que la amenaza de algo que va a producirse de forma más o menos inmediata, tiene mayor capacidad para influir en la voluntad del sujeto que el anuncio de un suceso negativo cuya producción se prevé para un futuro más lejano¹⁰⁹ o incierto incluso.

Sin embargo, la mera inminencia es insuficiente para que la amenaza resulte relevante. Ésta debe ser, además, “grave”. Así, una amenaza inminente que no pueda calificarse como grave impide anular el contrato, del mismo modo que por muy grave que resulte la amenaza, no será posible impugnar el contrato si su producción se dilata en el tiempo y se prevé para un futuro lejano¹¹⁰.

Gravedad significa que el mal con el que se amenaza tiene entidad suficiente como para determinar la voluntad contractual de su destinatario¹¹¹: el contratante amenazado quiere

¹⁰³ Así lo ponen de manifiesto, por ejemplo, BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., p. 561.

¹⁰⁴ PEEL, cit., pp. 444-445, núms. 10-006, 10-009.

¹⁰⁵ En este sentido, apuntan BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., p. 556, que en el derecho francés, el presupuesto de la causalidad suele tratarse de manera conjunta con el requisito de la gravedad de la amenaza, al valorar esa gravedad en función de si determinó el consentimiento de la parte amenazada.

¹⁰⁶ BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., p. 560.

¹⁰⁷ Art. 4:108 PECL; Art. II-7:206 DCFR; Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT. El Art. 50 CESL es más escueto y sólo se refiere a que la amenaza “de un daño inminente y grave” haya “inducido a la celebración del contrato”, sin referirse a la falta de una “alternativa razonable”. A pesar de ello, la existencia de la relación de causalidad entre la amenaza y el consentimiento como presupuesto de aplicación del precepto es clara (en este sentido, PFEIFFER, cit., p. 275, n. 16-17).

¹⁰⁸ Entre otros, DÍEZ-PICAZO, cit., p. 191; BOSCH CAPDEVILA / DEL POZO CARRASCOSA / VAQUER ALOY, cit., p. 198. En relación con el Art. 50 CESL, PFEIFFER, cit., p. 274, n. 11.

¹⁰⁹ PFEIFFER, cit., p. 274, n. 11.

¹¹⁰ En relación con el Art. 50 CESL, PFEIFFER, cit., p. 274, n. 11.

¹¹¹ DÍEZ-PICAZO, cit., p. 191; DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 35. En el derecho norteamericano, FARNSWORTH, cit., §4.18, p. 261.

celebrar el contrato viciado, pero lo consiente como mal menor¹¹². En la medida en que este presupuesto se conecta directamente con el análisis de la relación de causalidad entre la amenaza y su influencia sobre la voluntad del sujeto, se continúa su tratamiento en el epígrafe siguiente.

c. La relación de causalidad entre la amenaza y el consentimiento contractual: la falta de alternativa razonable

Este presupuesto condiciona la relevancia de la amenaza al hecho de que haya sido la causa determinante del consentimiento prestado por el amenazado (que la amenaza haya “inducido” a la parte amenazada a celebrar el contrato)¹¹³. La mayoría de textos y principios europeos adoptan, como criterio para establecer el vínculo de causalidad, la ausencia para el amenazado de una alternativa razonable distinta a la de contratar (Art. 4:108 PECL; Art. II.-7:206(2) DCFR; Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT)¹¹⁴. Al optar por contratar, la víctima elige el mal menor, frente mayor que constituye el objeto de la amenaza¹¹⁵.

Una característica común a los textos y principios internacionales es el abandono del “temor”, como presupuesto de relevancia de la amenaza. Este requisito había desaparecido ya en algunos ordenamientos de la Europa continental (como es el caso de Alemania)¹¹⁶, mientras que otros (como Francia, España¹¹⁷ o Suiza) lo mantuvieron, siguiendo el modelo originario del Derecho romano¹¹⁸. Los Arts. 4:108 PECL, II.-7:206 DCFR, 50 CESL y 3.2.6 PICC UNIDROIT eliminan definitivamente el requisito del “temor”, de modo que resulta irrelevante la reacción psicológica que la amenaza pueda producir en la víctima, lo que resulta más acorde con una visión objetiva de los vicios del consentimiento y de una concepción economicista del contrato¹¹⁹. Conforme a

¹¹² Por utilizar los mismos términos que DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 319.

¹¹³ MARTENS, cit., p. 507, considera que se trata de valorar si “la amenaza fue una *conditio sine qua non* para la perfección del contrato”. En la jurisprudencia española, también es común señalar como uno de los presupuestos de relevancia de la intimidación que entre la amenaza y el consentimiento “medie un nexo eficiente de causalidad” (entre otras, SSTs 22.4.1991 [RJ 1991\3014]; 4.10.2002 [RJ 2002\9797]; 20.2.2012 [RJ 2012\4042]).

¹¹⁴ La excepción la constituye el Art. 50 CESL que, si bien se limita a requerir que la amenaza de un daño antijurídico, inminente y grave, o de un acto antijurídico, haya inducido a perfeccionar el contrato, sin referirse a la falta de una alternativa razonable.

¹¹⁵ Por eso, también se afirma que no existirá relación de causalidad entre la amenaza y el consentimiento si la parte amenazada tenía una alternativa razonable para hacer frente a la amenaza y evitar contratar, pues en tal caso la amenaza no ha “inducido” a la víctima a consentir el contrato (MARTENS, cit., p. 507; DU PLESSIS, cit., p. 446).

¹¹⁶ Según MARTENS cit., p. 506, esa desaparición tiene su origen en la influencia de los glosadores en la Edad Media, quienes cambiaron el foco de atención del “metus” provocado en la víctima (que era la característica del vicio en el Derecho romano), hacia la conducta de quien llevaba a cabo la amenaza (extorsión).

¹¹⁷ Como se ha visto, tanto en la Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de obligaciones y contratos (Art. 1299.3 PMCC), como en la Propuesta de Código Civil (Art. 527-8 PCC), se mantiene el miedo como presupuesto de relevancia de la intimidación.

¹¹⁸ MARTENS, cit., p. 506.

¹¹⁹ DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 9.

ello, la parte amenazada podrá impugnar el contrato siempre que la inminencia y la gravedad de la amenaza la hayan inducido a aceptar el contrato, con independencia de si experimenta miedo, enfado, irritación o mera inquietud. Lo relevante es que la amenaza no le haya dejado otra alternativa razonable que no sea contratar¹²⁰. En este modelo –que no es nuevo, porque el concepto ya se había desarrollado en las jurisprudencias norteamericana¹²¹ e inglesa con ocasión de la “economic duress”– la ausencia de una alternativa razonable constituye el indicador del carácter determinante de la amenaza, que es, en el fondo, una de las funciones que viene a cumplir tradicionalmente el requisito del temor en aquellos ordenamientos que aún lo conservan. En coherencia con esta tendencia y, volviendo a la reciente Propuesta de Código Civil en España, puede sostenerse que el hecho de que su Art. 527-8 incorpore como requisito de la intimidación la falta de una alternativa razonable, tal vez haga innecesario mantener como presupuesto adicional el que la amenaza provoque, además, “un temor racional y fundado” en su destinatario, lo que no va a ocurrir en muchos casos, particularmente en aquéllos en los que la amenaza se produce en el contexto de relaciones contractuales entre empresas.

El requisito de la falta de una alternativa razonable constituye la otra cara de la moneda del carácter inminente y grave de la amenaza, en la medida que, como señala el comentario 1 al Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT, la amenaza “debe ser tan inminente y grave que la persona amenazada no tenga alternativa razonable sino celebrar el contrato en los términos propuestos por la otra parte”¹²². La valoración de este extremo deberá hacerse teniendo en cuenta las circunstancias concurrentes en cada caso. Así, por ejemplo, en los supuestos en que la amenaza consiste en incumplir un contrato, puede existir alternativa razonable cuando existen en el mercado otros recursos o proveedores alternativos, a los que el amenazado puede acceder sin coste excesivo, y que le permiten satisfacer por igual su interés; o bien cuando dispone de otros instrumentos jurídicos que le permiten hacer frente eficazmente a la amenaza, como el ejercicio de una acción judicial dirigida a obtener el cumplimiento forzoso, en aquellos casos en que el deudor amenazó con incumplir el contrato¹²³.

En otro orden de cosas, también se discute si, al valorar el grado de influencia de las amenazas en la voluntad del sujeto amenazado, debe adoptarse un estándar objetivo o subjetivo. La tendencia

¹²⁰ DU PLESSIS, cit., p. 443, núm. 2.

¹²¹ Sobre la evolución del derecho norteamericano, en particular en relación con la amenaza de incumplir un contrato, DEL OLMO GARCÍA, cit., pp. 74 et seq.

¹²² UNIDROIT, *UNIDROIT P* cit., Com. 1 Art. 3.2.6.

¹²³ LANDO / BEALE (ED.), cit., Comentario D) al Art. 4:108, cit., p. 258; VON BAR / CLIVE (ED.), Comentario G) al Art. II.-7:206, cit., p. 502. CARRASCO PERERA, cit., pp. 384-385 quien, sin embargo, matiza que la simple existencia o disponibilidad en abstracto de remedios legales para neutralizar la amenaza (normalmente, una amenaza de incumplir un contrato existente) no es suficiente para impedir que prospere la demanda de nulidad, si el acceso a la justicia, por su lentitud u otras rémoras, no supone ninguna ayuda efectiva. Por su parte, DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 322-323, opina que las razones que hacen que un remedio jurídico sea o no alternativa razonable para el amenazado no es fácil, de modo que “no hay más alternativa que la de recurrir a una cláusula general”.

dominante en Europa se orienta hacia una valoración subjetiva¹²⁴, lo que resulta coherente con la evolución seguida por el derecho norteamericano, en el que –según explica FARNSWORTH– se ha pasado de un estándar objetivo, vigente en el *common law* más temprano, al actual estándar subjetivo basado en si la víctima que sufrió la amenaza tuvo o no una alternativa razonable¹²⁵. Conforme a ello, la aptitud de la amenaza para influir en la voluntad del sujeto se evaluará de acuerdo con las particulares circunstancias concurrentes en la víctima, entre las que los ordenamientos jurídicos suelen mencionar el sexo, la edad, las condiciones mentales o la inexperiencia de la persona¹²⁶. Así ocurre en los derechos alemán o inglés¹²⁷. También es el modelo que parece seguir el texto del Art. 1267.III CC al disponer que, “para calificar la intimidación debe atenderse a la edad y a la condición de la persona”, formulación que siguen tanto el Art. 1299.3 PMCC, como el Art. 527-8 PCC. En este sentido y, respecto del Art. 1267.III CC, se señala que el juez debe tomar en consideración cualquier circunstancia concreta de la persona, que ponga de manifiesto su fortaleza o debilidad para hacer frente a la intimidación¹²⁸, sin que su valoración quede limitada a las circunstancias que menciona de manera explícita el precepto, sino que podrá tener en cuenta “todas las circunstancias que puedan afectar a la condición de cada persona concreta”¹²⁹. En una línea parecida, la STS 8.11.2007 [RJ 2008\247] también reconoce que “el grado invalidante de la intimidación tiene que medirse en función de las circunstancias ambientales y personales de quien la sufre”¹³⁰. Frente a esta posición, sectores relevantes de nuestra doctrina matizan que no cabe deducir del modelo establecido en el Art. 1267.III CC un criterio plenamente subjetivo, sino que la referencia a la “edad y condición de la persona” debe interpretarse en el sentido de tomar en consideración un “modelo objetivo ponderado de conducta”¹³¹. Ello significa tener en cuenta el grado de influencia que la amenaza ha producido en el destinatario, según el estándar de una persona media, atendiendo –como ordena el precepto– a las circunstancias personales que concurren en la persona amenazada¹³².

¹²⁴ Según reconoce la Nota 1 al Art. 4:108 PECL (LANDO / BEALE (ED.), cit., Nota 1 al Art. 4:108, cit., p. 259. En la misma línea, MARTENS, cit., p. 506.

¹²⁵ FARNSWORTH, cit., § 4.18, p. 261.

¹²⁶ BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., pp. 562-563.

¹²⁷ Ibidem.

¹²⁸ MORALES MORENO, cit., p. 466.

¹²⁹ MORALES MORENO, cit., pp. 466-467. En este sentido, y a pesar de que en la reforma del precepto realizada mediante la Ley 11/1990, se eliminó la referencia al sexo en el texto del artículo, MORALES opina que este factor podrá tenerse igualmente en cuenta, junto con otras posibles circunstancias, en la medida que sea relevante para indicar la mayor o menor debilidad de la persona frente a la amenaza.

¹³⁰ La misma sentencia concluye que ese grado invalidante será “tanto menor cuanto mejor sea la posición social, cultural y económica de quien se diga intimidado”.

¹³¹ En palabras de DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 136, quien tampoco rechaza las ventajas que tendría adoptar un criterio marcadamente objetivo, en la medida que crearía incentivos a las víctimas a confiar en sus propias fuerzas.

¹³² Entre otros, CARRASCO PERERA, cit., p. 384; BERCOVITZ, cit., p. 1499; DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 136; Jordi RIBOT IGUALADA (2010), p. 1391. En palabras de RIVERO HERNÁNDEZ, cit., p. 371, “la amenaza debe ser capaz de

Otros ordenamientos optan, en cambio, por un modelo marcadamente objetivo. Como explica MARTENS, este modelo tiene su origen en el Derecho romano y en la exigencia de que la amenaza debía ser suficientemente relevante como para impresionar al *homo constantissimus*. Se trata de una línea que mantiene todavía algún texto legislativo en Europa, como el Art. 3:44(2) BW, al requerir que la amenaza sea suficiente como para influir en una “persona razonable”. También se trataba del modelo que seguía, al menos en primer instancia, el antiguo Art. 1112(1) *Code Civil*, al disponer que “Il y a violence lorsqu'elle est de nature à faire impression sur une personne raisonnable (...)”. Sin embargo, en la práctica este enfoque se diluía en un modelo mixto¹³³, porque el propio texto del precepto matizaba que en la valoración de lo que impresionaría a una persona razonable había que atender “à l'âge, au sexe et à la condition des personnes”. Así lo confirmaba la jurisprudencia francesa dominante, que en la práctica hacía una interpretación del precepto más próxima a un estándar subjetivo¹³⁴.

El texto del actualmente vigente Art. 1140 de la *Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations*, deja abierta la cuestión al no contener ninguna precisión al respecto¹³⁵. En este aspecto, se asemeja a la opción que adoptan los Arts. 4:108 PECL y II.-7:206 DCFR, que no contienen ninguna precisión en torno a si el modelo de valoración es subjetivo u objetivo. Tan sólo requieren que el carácter inminente y grave de la amenaza sea de tal naturaleza que la parte amenazada no tenga alternativa razonable “de acuerdo con las circunstancias”. Esta alusión a las circunstancias podría orientar el criterio hacia una valoración de carácter subjetivo¹³⁶.

Entre los textos internacionales, el único que sigue un estándar objetivo es el Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT, cuyos comentarios señalan de manera expresa que “la inminencia y la gravedad de la amenaza deben evaluarse por un estándar objetivo”, con un matiz, y es que en esa evaluación deberán tenerse en cuenta las “circunstancias individuales del caso”¹³⁷. La doctrina justifica esta opción por el hecho de que los Principios UNIDROIT contemplan reglas generales relativas a

impresionar a una persona normalmente sensata, si bien deben ponderarse, para medir la amenaza, las circunstancias en que se encuentra tanto quien es objeto de la coacción como quien es autor de ella”.

¹³³ En palabras de Sebastian A. E. MARTENS (2012), p. 188.

¹³⁴ En este sentido, MARTENS, cit., p. 506; BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., p. 562. Así lo admiten también las Notas al Art. 4:108 PECL y al Art. II.-7:206 DCFR, al reconocer que “se dice que los tribunales en Francia adoptan un enfoque subjetivo” (LANDO / BEALE (ED.), cit., p. 259; VON BAR / CLIVE (ED.), cit., p. 504).

¹³⁵ El precepto se limita a señalar que “[I]l y a violence lorsqu'une partie s'engage sous la pression d'une contrainte qui lui inspire la crainte d'exposer sa personne, sa fortune ou celles de ses proches à un mal considérable”.

¹³⁶ Por su parte, el Art. 50 CESL es mucho más escueto y no ofrece ninguna indicación al respecto al hablar de la amenaza de un daño antijurídico “inminente y grave”. Algún autor propone interpretar el precepto de forma objetiva, en el sentido de valorar “si una persona razonable en la situación de la parte amenazada habría cedido a la amenaza” (PFEIFFER, Com. Art. 50, en SCHULTZE (ED.), *Common European Sales Law*, cit., p. 275, n. 17).

¹³⁷ UNIDROIT, *Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, cit., Com. 1 al Art. 3.2.6.

contratos comerciales internacionales, con un campo de aplicación muy extenso, en el que las partes normalmente negocian a distancia y en condiciones de igualdad. Y es cierto que, en un contexto empresarial, parece más apropiado optar por un modelo objetivo de valoración¹³⁸.

2.3. La amenaza que proviene de un tercero

La regla general en los textos y principios europeos limita la eficacia de la amenaza al hecho de que provenga de una de las partes contratantes y recaiga sobre la otra. Así, según el Art. 4:108 PECL “[U]na parte puede anular el contrato cuando ha sido conducida a perfeccionarlo por la amenaza inminente y grave de la otra parte (...)”, redacción muy parecida a la del Art. 3.2.6 PICC UNIDROIT, según el cual “[U]na parte puede anular el contrato cuando ha sido conducida a perfeccionar el contrato por la amenaza injustificada de la otra parte...”. En la misma línea, los textos de los Arts. II.-7:206(1) DCFR y 50 CESL coinciden al señalar que “[U]na parte puede anular un contrato si la otra parte la ha inducido (...)”.

Sin embargo, junto con esta regla general, la mayoría de los textos europeos –a excepción del CESL– contemplan la posibilidad de que la amenaza de un tercero devenga relevante en dos grupos de supuestos. Ello se hace en una norma autónoma, aplicable no sólo a la amenaza sino a todos los vicios del consentimiento (Art. 4:111 PECL; Art. II.-7:208 DCFR; Art. 3.2.8 PICC UNIDROIT). El primero de estos supuestos, se refiere al caso en que una de las partes es responsable del tercero que lleva a cabo la amenaza (“actos de un tercero por los que una de las partes es responsable”)¹³⁹. Tal y como afirman los Comentarios a los PECL y al DCFR, ello incluye la actuación de representantes, mandatarios, empleados y otros posibles auxiliares, en quienes la parte contratante delega la realización del contrato. Normalmente, el tercero (que, en estos casos, no es técnicamente un tercero ajeno al contrato) actuará por cuenta de la parte contratante, aunque el texto de los citados preceptos no lo requiere y exige, simplemente, que el contratante sea responsable de aquél. Además, el Comentario A) a los Arts. 4:111 PECL y II.-7:208 DCFR reconoce que la actuación por cuenta del contratante no es requisito necesario para impugnar el contrato si la participación del tercero contó con el asentimiento de aquél¹⁴⁰.

El segundo grupo de supuestos–más complejo– cubre determinadas situaciones en las que el contratante no es responsable del tercero que lleva a cabo la amenaza. Si bien la actuación del tercero no debería afectar, en principio, a las partes del contrato, los PECL, el DCFR y los Principios UNIDROIT, admiten que la amenaza pueda llegar a ser relevante si se cumplen ciertos

¹³⁸ BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., p. 564; DU PLESSIS, cit., pp. 445-446, núm. 13, quien señala que la referencia en el Comentario a la consideración de las “circunstancias del caso individual” permite no excluir totalmente que pueda tenerse en cuenta la circunstancia de que una persona en particular pueda ser especialmente susceptible a las amenazas.

¹³⁹ Art. 4:111(1)(d) PECL; Art. II.-7:208(1)(b) DCFR; Art. 3.2.8(1) PICC UNIDROIT. En el CESL no existe una norma semejante, aunque el considerando 27 del Preámbulo reconoce la posibilidad de que la amenaza de un tercero pueda atribuirse a la otra parte del contrato en virtud de las normas nacionales sobre el derecho de representación (PFEIFFER, cit., p. 275, n. 15).

¹⁴⁰ LANDO / BEALE (ED.), cit., Com. A) al Art. 4:111, cit., p. 272; VON BAR / CLIVE (ED.), cit., p. 515.

requisitos adicionales, los cuales pueden dividirse, a la vez, en dos subgrupos.

El primero de ellos permite que el contratante que sufrió la amenaza del tercero impugne el contrato, si el otro contratante conocía o debía haber conocido la amenaza (Art. 4:111(2)(c) PECL; Art. II.-7:208(2) DCFR; Art. 3.2.8(2) PICC UNIDROIT). El ejemplo que ilustra esta regla es común a los PECL y al DCFR¹⁴¹: un banco hace un préstamo a un esposo, quien aporta como garantía la vivienda familiar. La garantía cuenta con la firma de la esposa. Sin embargo, esta garantía es claramente contraria a los intereses de la esposa, cuya firma el primero obtuvo mediante amenazas. Según el ejemplo, el banco no puede ejecutar la garantía porque debería haber conocido que la esposa no firmó voluntariamente. Considera que el banco debería haber realizado indagaciones adicionales para asegurarse de que la esposa actuó libremente¹⁴². Esta solución se inspira en la jurisprudencia de los tribunales ingleses, donde ya existía interesante casuística sobre la cuestión. Conforme a ella, cuando un acreedor acepta una garantía de alguien, de quien conoce que tenía estrecha vinculación con el deudor, hasta el punto de que existe el riesgo de que este último haya podido condicionar negativamente el consentimiento del avalista (mediante influencia indebida, amenazas, dolo, etc.), se considera que el acreedor pudo conocer razonablemente esas conductas y, por ello, se ve impedido de ejecutar la garantía, salvo que demuestre haber adoptado las medidas razonables para asegurarse de que el avalista contó con un experto independiente que le permitiera consentir de forma libre e informada¹⁴³.

El otro subgrupo en el que la amenaza provocada por un tercero permite a la víctima impugnar el contrato, incluso cuando el otro contratante no supiera o no pudiera haber conocido la amenaza, se refiere al caso en que ese otro contratante, en el momento de la anulación, todavía no ha actuado conforme a lo dispuesto en el contrato (Art. 4:111(2) PECL; Art. II.-7:208(2) DCFR; Art. 3.2.8(2) PICC UNIDROIT). Se trata de una hipótesis sin demasiados referentes en el derecho europeo¹⁴⁴, y se justifica por el hecho de que la pretensión de anulación por parte de la víctima de la amenaza no supone un perjuicio para el otro contratante si éste todavía no ha empezado a ejecutar el contrato¹⁴⁵. Y ello –afirman los comentarios a los PECL y al DCFR– aunque ese otro

¹⁴¹ A diferencia de la regla primera, relativa al tercero del que es responsable el contratante, en este segundo caso, los textos europeos sólo se refieren al dolo, la amenaza y la explotación injusta (o ventaja excesiva), pero no al error. Esta diferencia de trato en relación con el error se explica porque todos los textos tienen un precepto en el que se permite impugnar el contrato en los casos en que el error era conocido o debió ser conocido por la otra parte contratante (Cf. Art. 4:103 PECL; Art. II.-7:201 DCFR; Art. 3.2.2(1)(a) PICC UNIDROIT).

¹⁴² LANDO / BEALE (ED.), cit., p. 272; VON BAR / CLIVE (ED.), cit., p. 516.

¹⁴³ Entre otros, constituyen *leading cases* las sentencias *Barclays Bank v. O'Brien* [1994] 1 AC 180 y *Royal Bank of Scotland v. Etridge (Nr. 2)* [2001] UKHL 44, [2002] 2 AC 773.

¹⁴⁴ Según explican los comentarios a los PECL y al DCFR, esta solución tan solo se contempla, con carácter excepcional, en el derecho nórdico. En cambio, no se conoce en los derechos belga, holandés, inglés, estonio, francés, alemán, griego, eslovaco o luxemburgués (LANDO / BEALE (ED.), cit., p. 274; VON BAR / CLIVE (ED.), cit., p. 518). Por su parte, BEALE / FAUVARQUE-COSSON / RUTGERS / TALLON / VOGENAUER, cit., p. 606, apuntan la idea de que la regla puede haber sido tomada del derecho norteamericano, en particular, de los §§ 175(2) y 177(3) *Restatement of the Law, Contracts* 2 d, (2nd).

¹⁴⁵ Véase, en este sentido, DU PLESSIS, cit., p. 461, núm. 19.

contratante hubiese dejado pasar otras oportunidades, confiando en la validez del contrato cuya anulación se solicita¹⁴⁶.

La solución adoptada por los textos europeos difiere de la dominante en los ordenamientos de base romanista, que no tienen inconveniente en admitir la relevancia de la amenaza del tercero, incluso si la parte contra quien se ejerce la anulación del contrato confiaba de buena fe en la validez del contrato. Así, por ejemplo, siguiendo la línea del anterior Art. 1111 *Code Civil*, el actual Art. 1142 *Code*, introducido por la *Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016*, indica claramente que “[L]a violencia es una causa de nulidad tanto si ha sido ejercida por una parte o por un tercero”¹⁴⁷. Se trata del criterio que adopta también el Art. 1434 *Codice Civile* y el § 123(2) BGB. Del mismo modo, el Art. 1268 de nuestro Código Civil dispone que la intimidación anulará la obligación “aunque se hayan empleado por un tercero que no intervenga en el contrato”. Esta solución coincide con la del Art. 1299.5 de la Propuesta de Modernización del Código Civil, según el cual “[L]a violencia o intimidación harán anulable el contrato aunque se hayan empleado por un tercero”, y con la de la Propuesta de Código Civil, cuyo Art. 527-10 –bajo el título “Vicios causados por terceros”– establece en un apartado segundo que “[L]a intimidación causada por un tercero hace anulable el contrato en todo caso”. El inciso final “en todo caso” tiene interés especial, porque distingue la eficacia anulatoria de la intimidación causada por el tercero, de los demás vicios del consentimiento causados por un tercero, en cuyo caso la eficacia anulatoria queda limitada a los supuestos en que (a) la contraparte responda de los actos del tercero, (b) el tercero interviene en la celebración del contrato con el acuerdo de la contraparte, o (c) la contraparte conociera o debiera haber tenido conocimiento del vicio causado por el tercero (Art. 527-10.1 PCC)¹⁴⁸.

De este modo, en los supuestos de error, dolo o ventajismo causados por un tercero, la Propuesta de Código Civil se aproxima a los textos y principios internacionales, mientras que en el supuesto de intimidación por tercero, se mantiene en la tradición romanista y admite la eficacia anulatoria del vicio en todo caso y sin condiciones, en un enfoque que centra más la atención en la protección de la víctima que sufre la amenaza, que en la conducta de la contraparte, que verá anulado el contrato aunque el tercero que realizó la amenaza no hubiese actuado para él, ni con su acuerdo, y aunque no hubiera podido conocer las amenazas ejercidas por el tercero¹⁴⁹.

¹⁴⁶ LANDO / BEALE (ED.), cit., p. 516.

¹⁴⁷ MERCADAL (2016), cit., p. 109.

¹⁴⁸ Otros ordenamientos jurídicos también condicionan la eficacia anulatoria de la amenaza causada por un tercero al caso en que la contraparte la conociese o debiera haberla conocido, como ocurre, por ejemplo, en el marco del § 875 ABGB (Código Civil Austríaco), Art. 3:44(5) NBW holandés o el Art. 210(4) del Código Civil de Hungría.

¹⁴⁹ En este sentido, los comentarios al Art. II.-7:208 DCFR (VON BAR / CLIVE (ED.), cit., p. 516) señalan que permitir la anulación en estos casos puede “socavar la confianza razonable que la parte tiene en el contrato y puede disuadir a las personas de formalizar otros que beneficiarían a todas las partes”.

3. Conclusiones

La mayoría de textos y principios internacionales reconocen la amenaza o intimidación como vicio del consentimiento contractual. A diferencia de la solución tradicional acogida por el Código Civil español, que distingue violencia (fuerza irresistible) e intimidación (amenaza de un mal antijurídico que determina el consentimiento contractual) como dos vicios autónomos (Art. 1267 CC), la tendencia dominante en el contexto internacional limita los vicios del consentimiento susceptibles de anular el contrato al error, el dolo, la ventaja excesiva y la intimidación. Según la mayoría de comentaristas de los textos y principios europeos, la *vis absoluta* provocaría la inexistencia del contrato por falta total de consentimiento. En línea con esta tendencia parece situarse la reciente *Propuesta de Código Civil* (PCC), impulsada por la Asociación de Profesores de Derecho Civil, cuyos Arts. 527-3 a 527-10 se ocupan del error, el dolo, el “ventajismo” y la intimidación al regular los vicios del consentimiento, sin mencionar la fuerza física irresistible que, en cambio, podría entenderse cubierta por el Art. 527-1.1 PCC al declarar la “nulidad de pleno derecho de un contrato (...) por la falta total de consentimiento”. Por el contrario, la *Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de obligaciones y contratos*, presentada en 2009 por la Sección de Derecho Civil de la Comisión General de Codificación, optó por el criterio tradicional en nuestro derecho que, con apoyo en autorizada doctrina¹⁵⁰, distingue violencia e intimidación como dos vicios autónomos, determinantes ambos de la anulabilidad contractual (Art. 1299 PMCC).

Para que la amenaza resulte relevante como vicio del consentimiento debe ser ilícita o antijurídica, requisito en el que coinciden tanto los textos y principios europeos como las propuestas de reforma del derecho español de contratos, que hablan del carácter “injusto” de la amenaza (Art. 1299.2 PMCC y Art. 527-8 PCC). Esta exigencia se encuentra en sintonía con la jurisprudencia del propio Tribunal Supremo español que, al interpretar el Art. 1267.2 CC, requiere que la amenaza constitutiva de intimidación sea “ilícita o injusta” o que consista en un “acto injusto”¹⁵¹.

Una diferencia sustancial entre las propuestas de reforma españolas y los textos y principios europeos radica en el abandono, por éstos últimos, del requisito del temor como presupuesto para que la amenaza resulte relevante. Siguiendo el modelo del Art. 1267.2 CC, la *Propuesta de Código Civil* requiere que la amenaza “provoque un temor racional y fundado de un mal inminente y grave” (Art. 527-8 PCC). Del mismo modo, el Art. 1299.3 PMCC considera que existe intimidación cuando se inspira a uno de los contratantes “el temor racional y fundado de un mal inminente y grave”. Frente a ello, los textos europeos sustituyen este requisito subjetivo por la necesidad objetiva de que la parte que sufre la amenaza no haya tenido otra alternativa razonable que la de contratar (Arts. 4:108 PECL; II.-7:206(2) DCFR; 3.2.6 PICC UNIDROIT). Este enfoque, que prescinde de la reacción psicológica que provoca la amenaza en la víctima, resulta más coherente con una visión objetiva de los vicios del consentimiento y –como señala Del Olmo

¹⁵⁰ Díez-PICAZO, cit., pp. 189-190; CARRASCO PERERA (2010), cit., p. 374; DEL OLMO GARCÍA (2003), cit., p. 25.

¹⁵¹ Entre otras, SSTs 4.10.2002 [RJ 2002\9797]; 15.3.2012 [RJ 2012\4886].

García– con una visión economicista del contrato¹⁵², que puede resultar especialmente útil cuando la contratación se desarrolla entre empresas. En el fondo, la ausencia de alternativa razonable tiene una función parecida a la que cumple el temor en aquellos ordenamientos que todavía lo mantienen como presupuesto de la intimidación, puesto que ambos vienen a indicar que la amenaza fue determinante de la voluntad que condujo a la celebración del contrato. Tal vez por ello, en el marco de futuras reformas del derecho español de contratos, podría plantearse la eliminación definitiva del temor como presupuesto subjetivo de relevancia de la intimidación, sustituyéndolo

por el más neutro de la ausencia de una alternativa razonable a la celebración del contrato. La opción acogida por el Art. 527-8 PCC, que acumula la exigencia de un “temor racional y fundado” junto a la falta de una “alternativa razonable a la perfección del contrato” como presupuestos para anular el contrato, probablemente resulta innecesaria, porque mezcla dos requisitos que, proviniendo de dos modelos distintos –de origen romano, el requisito del “temor”, y de origen angloamericano, el requisito de la ausencia de alternativa razonable–¹⁵³, vienen a cumplir idéntica función. En cambio, tiene todo su sentido mantener la exigencia del carácter inminente y grave de la amenaza, en tanto que resulta indicativo de la relación de causalidad entre la amenaza y el consentimiento de quien la sufre, así como del carácter determinante que aquélla tuvo la formación de la voluntad.

¹⁵² DEL OLMO GARCÍA, cit., p. 9.

¹⁵³ Véanse las referencias contenidas en las notas a pie núms. 116 a 120 y el texto al que acompañan.

4. Bibliografía

ASOCIACIÓN DE PROFESORES DE DERECHO CIVIL (2016), *Propuesta de Código Civil. Libros Quinto y Sexto*, Tirant lo Blanch, Valencia.

ASSOCIATION HENRI CAPITANT (2016), *La Réforme du Droit des Contrats: du Projet à l'Ordonnance*, Dalloz, Paris.

Hugh BEALE / Bénédicte FAUVARQUE-COSSON / Jacobien RUTGERS / Denis TALLON / Stefan VOGENAUER (2010), *Cases, Materials and Text on Contract Law*, 2nd. , Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon.

Germán BERCOVITZ, "Comentario al Art. 1267", en Rodrigo BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO (COORD.) (2009), *Comentarios al Código Civil*, 3ª ed., Aranzadi/Thomson, Cizur Menor.

Esteve BOSCH CAPDEVILA, "Causas de invalidez del contrato" (2012), en Antoni VAQUER ALOY / Esteve BOSCH CAPDEVILA / María Paz SÁNCHEZ GONZÁLEZ (COORD.), *Derecho Europeo de los Contratos. Libros II y IV del Marco Común de Referencia*, Tomo I, Atelier, Barcelona.

Esteve BOSCH CAPDEVILA / Pedro DEL POZO CARRASCOSA / Antoni VAQUER ALOY (2016), *Teoría general del contrato. Propuesta de regulación*, Marcial Pons, Madrid.

Rémy CABRILLAC (2016), *Droit européen comparé des contrats*, 2nd, Paris, LGDJ.

Ángel CARRASCO PERERA (2010), *Derecho de Contratos*, Aranzadi/Thomson, Cizur Menor.

John CARTWRIGHT, "Defects of Consent in Contract Law" (2011), en Arthur HARTKAMP / Martijn HESSELINK / Ewoud HONDIUS / Chantal MAK / Edgar du PERRON (ED.), *Towards a European Civil Code*, 4th, Wolters Kluwer–Ars Aequi Libri, Nijmegen.

John CARTWRIGHT / Martin SCHMIDT-KESSEL, "Defects in Consent: Mistake, fraud, Threats, Unfair Exploitation" (2013), en Gerhard DANNEMANN / Stefan VOGENAUER (ED.), *The Common European Sales Law in Context*, Oxford University Press, Oxford.

COMISIÓN GENERAL DE CODIFICACIÓN. SECCIÓN DE DERECHO CIVIL (2009), "Propuesta de Anteproyecto de Ley de Modernización del Código Civil en materia de Obligaciones y Contratos", *Boletín Informativo del Ministerio de Justicia*, Año LXIII, Enero 2009.

Pedro DE PABLO CONTRERAS (2011), "Requisitos del contrato", en Carlos MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ (COORD.), *Curso de Derecho Civil (II). Derecho de Obligaciones*, 3ª ed., Colex, Madrid.

Pedro DEL OLMO GARCÍA (2003), *La amenaza de incumplir un contrato como vicio del consentimiento*, Tirant lo Blanch, Valencia.

Pedro DEL OLMO GARCÍA, “La renegociación de los contratos bajo amenaza (Un comentario a la STS de 29 de julio de 2013)”, *Anuario de Derecho Civil*, Tomo LXVII, 2014-I, 313-328.

Pedro DEL OLMO GARCÍA (2015), “La cláusula rebus, la renegociación de los contratos y la intimidación/vicio: tres lados de un triángulo”, comunicación presentada en el marco del *Seminario: Derecho de contratos: nuevos escenarios y nuevas propuestas*, celebrado en la Universidad de Sevilla, los días 6 y 7 de abril 2015 [en prensa].

Luis DíEZ-PICAZO (2011), *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, Tomo I. *Introducción. Teoría del contrato*, 6ª, Madrid, Civitas.

Jacques DU PLESSIS (2009), “Comentario al Art. 3.9”, en Stefan VOGENAUER / Jan KLEINHEISTERHAMP (ED.), *Commentary on the Unidroit Principles of International Commercial Contracts (PICC)*, Oxford University Press, Oxford.

Alan FARNSWORTH (2004), *Contracts*, 4th., Aspen Publishers, New York.

Hein KÖTZ / Axel FLESSNER (1997), *European Contract Law*, Clarendon Press, Oxford.

Hein KÖTZ (2012), *Vertragsrecht*, 2. Aufl., Mohr Siebeck, Tübingen.

Ole LANDO / Hugh BEALE (ED.) (2000), *Principles of European Contract Law*, Parts I and II, Kluwer Law International, The Hague / London / Boston.

Yves-Marie LAITHIER (2016), “Dispositions relatives à la validité du contrat”, en ASSOCIATION HENRY CAPITANT, *La réforme du droit des contrats: du projet à l’Ordonnance*, Dalloz, Paris, 27-41.

Sebastian MARTENS, en Jürgen BASEDOW / Klaus J. HOPT / Reinhard ZIMMERMANN / Andreas STIER (ED.) (2012), *The Max Planck Encyclopedia of European Private Law*, vol. I, Oxford University Press, Oxford, voz “Duress”.

Sebastian A. E. MARTENS (2012), “Einigungsmängel im EU-Kaufrecht”, en Martin SCHMIDT-KESSEL (HRSG.), *Ein einheitliches europäischen Kaufrecht? Eine Analyse des Vorschlags der Kommission*, Sellier European Law Publishers, München.

Ewan MCKENDRICK (2003), *Contract Law*, 5th., Palgrave MacMillan, Hampshire/New York.

Barthélemy MERCADAL (2016), *Réforme du Droit des Contrats. Ordonnance du 10 février 2016*, Francis Lefebvre, Levallois.

Antonio Manuel MORALES MORENO (1991), “Comentario al Art. 1267”, en Cándido PAZ-ARES RODRÍGUEZ / Luis DíEZ-PICAZO PONCE DE LEÓN / Rodrigo BERCOVITZ / Pablo SALVADOR CODERCH, *Comentario del Código Civil*, Tomo II, Ministerio de Justicia, Madrid.

Edwin PEEL (2011), *Treitel. The Law of Contract*, 13th., Sweet & Maxwell, London.

Thomas PFEIFFER (2012), “Comentario al Art. 50”, en Reiner SCHULTZE (ED.), *Common European Sales Law*, Hart/Nomos, Baden-Baden.

Jordi RIBOT IGUALADA (2010), “Comentarios al Art. 1267”, en Andrés DOMÍNGUEZ LUELMO (DIR.), *Comentarios al Código Civil*, Lex Nova, Valladolid.

Francisco RIVERO HERNÁNDEZ (2007), en José Luis LACRUZ BERDEJO ET AL., *Elementos de Derecho Civil II, Derecho de obligaciones, Volumen Primero. Parte general. Teoría General del Contrato*, 4^a ed., Dykinson, Madrid.

Christian VON BAR / Eric CLIVE (ED.) (2009), *Draft Common Frame of Reference, Full Edition, Vol. I*, Sellier. European Law Publishers, München.

UNIDROIT. International Institute for the Unification of Private Law (2010), *Unidroit Principles of International Commercial Contracts 2010*, International Institute for the Unification of Private Law, Rome.

Konrad ZWEIGERT / Hein KÖTZ (1994), *An Introduction to Comparative Law*, 2nd. , Clarendon Press, Oxford.

5. *Tabla de jurisprudencia citada*

Tribunales Angloamericanos

<i>Caso</i>	<i>Referencia</i>
<i>Alaska Packers' Ass'n v. Domenico</i>	117 Fed. 99 (9th Cir. 1902)
<i>The Siboen and the Sibotre</i>	[1976] 1 Lloyd's Rep. 293
<i>North Ocean Shipping Co. V. Hyundai Construction Co.</i>	[1978] 3 All ER 1170.
<i>The Evia Luck</i>	[1992] 2 A.C. 152 at 165

Tribunal Supremo

<i>Tribunal, Sala y Fecha</i>	<i>Ar.</i>	<i>Magistrado Ponente</i>
STS, 1ª, 4.10.2002	RJ 9797	Jesús Corbal Fernández
STS, 1ª, 21.10.2005	RJ 8548	Jesús Corbal Fernández
STS, 1ª, 8.11.2007	RJ 247	Francisco Marín Castán
STS, 1ª, 20.2.2012	RJ 4042	José Antonio Seijas
STS, 1ª, 15.3.2012	RJ 4886	Antonio Salas Carceller
STS, 1ª, 29.7.2013	RJ 5010	Xavier O'Callaghan Muñoz