

# LA VENTAJA INJUSTA Y SU INCARDINACIÓN EN EL DERECHO CHILENO DE CONTRATOS

## *THE UNFAIR ADVANTAGE AND ITS INCARDINATION IN THE CHILEAN LAW OF CONTRACTS*

ÍÑIGO DE LA MAZA GAZMURI\*  
PATRICIA LÓPEZ DÍAZ\*\*

**RESUMEN:** El propósito de este artículo consiste en contribuir al estudio de lo que vamos a denominar “ventaja injusta” en el ámbito nacional. La contribución opera de dos modos distintos. En primer lugar, presentamos la figura de una forma en que no ha sido expuesta en nuestra doctrina. En segundo lugar, damos cuenta de las limitaciones de las que, en nuestra opinión, adolecen ciertos intentos dogmáticos que, de manera más o menos directa, sugieren insertarla en Chile y proponemos un enfoque distinto, que se reconduce a los vicios del consentimiento. Nuestra conclusión es que, si bien su utilidad a este respecto es baja, los vicios permiten incardinar indubitablemente algunos supuestos de hecho que procuran ser corregidos a través de la figura de la ventaja injusta.

**Palabras clave:** Ventaja injusta, justicia contractual, tutela de la parte débil, vicios del consentimiento.

**ABSTRACT:** The purpose of this article is to contribute to the study of “unfair advantage” at the national level. The contribution operates in two different ways. In the first place we present the figure in a way that has not been exposed in our doctrine. Secondly, we give an account of the limitations that, in our opinion, suffer from certain dogmatic attempts that, more or less directly, suggest inserting it in Chile and we propose a different approach, that of the vices of consent. Our conclusion is that, although their performance in this regard is low, the vices allows to include some assumptions of situations that seek to be corrected through the figure of unfair advantage.

**Keywords:** unfair advantage; contractual justice; vices of consent.

---

\* Doctor en Derecho, Universidad Autónoma de Madrid. Profesor de Derecho Civil, Universidad Diego Portales. Investigador Fundación Fueyo. Dirección postal: República 112. Correo electrónico: inigo.delamaza@udp.cl. Número Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6239-2837>.

\*\* Doctora en Derecho, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Profesora de Derecho Civil, Universidad Diego Portales. Investigadora Fundación Fueyo. Dirección postal: República 112. Correo electrónico: patricia.lopez@udp.cl. Número Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6716-0584>.

Este trabajo forma parte del Proyecto FONDECYT Regular N° 1220169 “La tutela de la parte débil frente a desequilibrios originarios en los contratos civiles y en los contratos de consumo: diagnóstico, problemas jurídicos y perspectivas de solución en el derecho chileno” del que la autora es Investigadora Responsable y el autor Coinvestigador.

## I. INTRODUCCIÓN

La idea de *proteger a la parte débil* en el derecho privado más allá del consumidor<sup>1</sup> y la necesidad de propiciar el equilibrio procedimental y sustantivo en el derecho de contratos, denunciada por Galgano en 1997 en su obra “*Equilibrio contrattuale e buona fede dei contraendi*”<sup>2</sup> y por diferentes juristas que siguieron esta idea vinculándola al equilibrio contractual -como Perot<sup>3</sup>, Fin-Lager<sup>4</sup> o Chamie<sup>5</sup>-, ha resurgido en el último tiempo en la doctrina comparada con ocasión de la ventaja injusta o excesiva desproporción y, recientemente, en la nacional, pero en términos más generales que, por lo mismo, requieren de una mayor precisión.

A ello se agrega que hasta ahora no se ha examinado en nuestra dogmática la tutela del contratante débil en sede civil en forma orgánica ni sistemática, determinando *quién merece protección, cuándo debe otorgársele* y a través de qué *mecanismos tuitivos*, deviniendo en una tarea pendiente que cada vez se hace más necesario comenzar a abordar. A falta de norma que lo proteja expresamente no pueden seguir tolerándose, invisibilizándose ni soslayándose abusos de circunstancias y explotaciones injustas de dicho contratante sino que los esfuerzos dogmáticos deben encaminarse en dos direcciones. La primera, abordada recientemente por nuestra doctrina, consiste en ensayar una noción del débil jurídico y formular una tipología de éste en el derecho civil chileno<sup>6</sup>. La segunda, que es la que interesa a este artículo, en identificar un catálogo de supuestos en los que deba tutelársele y determinar el alcance de dicha tutela.

Se trata de un tópico que se ha explorado a propósito de la noción de lesión enorme en nuestro derecho<sup>7</sup> y de la adaptación del contrato como medio de tutela precontractual<sup>8</sup>, pero que es necesario visitar en atención a diversas consideraciones. En primer lugar, dado que existen situaciones en que se verifica un desequilibrio o una asimetría prestacional en contratos civiles que por no estar reguladas en nuestro ordenamiento jurídico no activan la debida tutela respecto de la parte débil, propiciando una inequidad. En segundo lugar, los desarrollos dogmáticos entre nuestros autores, como tendremos ocasión de analizar, son muy generales o muy específicos y, por lo mismo, no abordan el problema a cabalidad ni arriban a una solución específica ni normativa para todos los supuestos que puedan presentarse. En tercer lugar, porque la tendencia más moderna que se ha instalado en el *soft law*, en la dogmática comparada y en codificaciones más recientes ha avanzado exactamente en

<sup>1</sup> Que constituye el paradigma del débil jurídico y cuya debilidad –representada por su asimetría informativa y negociadora que devienen en su vulnerabilidad estructural– actualmente se presume, debiendo, por lo mismo, acreditarse la circunstancia contraria. En tal sentido Hondius (2004) pp. 245-251 en el derecho comparado y principalmente ISLER (2019) 112-138 en el derecho nacional.

<sup>2</sup> GALGANO (1998) pp. 2 y ss.

<sup>3</sup> PEROT (1961) pp. 3 y ss.

<sup>4</sup> FIN-LAGER (2002) pp. 5 y ss.

<sup>5</sup> CHAMIE (2012) pp. 219-275.

<sup>6</sup> Véase LÓPEZ (2023) pp. 124-144.

<sup>7</sup> LÓPEZ (2015) pp. 716-720.

<sup>8</sup> LÓPEZ (2018) pp. 138-142.

la dirección opuesta, indagando y sistematizando los supuestos en que existe una parte débil en los contratos civiles, refiriendo una realidad que no es muy distinta a la nuestra.

El propósito de este artículo, entonces, es analizar la ventaja injusta y contribuir al examen acerca de si resulta posible acogerla en el derecho común de los contratos sin modificaciones legales. Se trata de un desafío relevante en ordenamientos jurídicos como el nuestro en que ella no se contempla y en que no se avizora, al menos en el corto plazo, una reforma legal del Código Civil destinada a incorporarla.

Para cumplirlo dividimos este artículo en dos partes. La primera de ellas tiene por objeto instalar el escenario en el que se plantea la pregunta que origina el objetivo de este trabajo y se justifica por la escasa discusión que ha existido en Chile acerca de la forma en que se procura la justicia contractual y el origen y fisonomía de la ventaja injusta (II). La segunda parte se ocupa de la pregunta que subyace a su propósito. En primer lugar, presentamos la forma en que la doctrina nacional se ha hecho cargo de la tutela de la parte más débil frente a resultados que se estiman como injustos en el derecho común de los contratos. En segundo lugar, reconociendo el valor de esas aportaciones, manifestamos alguna reserva y ofrecemos otro dispositivo que no ha sido considerado por las autores y autoras nacionales: los vicios del consentimiento. Para testear si una figura como la ventaja injusta podría acomodarse en la disciplina de los vicios del consentimiento nos servimos de seis situaciones que se han presentado en la doctrina española como ejemplos de supuesto de hecho de la ventaja injusta. A continuación, procedemos a tratarlas sirviéndonos de la disciplina de los vicios del consentimiento en nuestro derecho (III). Finalmente, formulamos nuestras conclusiones.

## II. LA IRRUPCIÓN DE LA VENTAJA INJUSTA EN EL DERECHO DE CONTRATOS Y SU FISONOMÍA

### 1. La irrupción

Desde antiguo el derecho de los contratos ha manifestado un compromiso con la *justicia de los acuerdos*, el que se ha plasmado de maneras que pueden resultar muy diversas entre sí. Sin ánimo exhaustivo resulta posible advertir que ha versado sobre los términos del intercambio<sup>9</sup>, el procedimiento a través del cual se logra<sup>10</sup> y, más recientemente, sobre la situación de las partes<sup>11</sup>.

En efecto, una revisión de la literatura jurídica y de la mayoría de los códigos decimonónicos evidencia que inicialmente se asentó que la *equivalencia subjetiva de las prestaciones*<sup>12</sup> no constituía un requisito de validez del contrato, a partir del dogma de la autonomía de la voluntad y de la asunción de que el ser humano se comporta racionalmente,

<sup>9</sup> GORDLEY (1981) 1587-1656.

<sup>10</sup> RAWLS (1995) pp. 3 y ss.

<sup>11</sup> MURPHY (2002) p. 99.

<sup>12</sup> La que en el Código Civil chileno se encuentra reconocida en el artículo 1441 que señala que el contrato oneroso es conmutativo no cuando la parte se obliga a dar o hacer “es equivalente a lo que la otra a su vez debe dar o hacer, sino que cuando lo que una parte se obliga a dar o hacer “se mira” como equivalente de lo que la otra debe dar o hacer.

de modo que solo él puede decidir acerca de sus propios intereses y juzgar lo que está dispuesto a sacrificar por un bien o servicio. De allí que diversas investigaciones realizadas por autores y autoras extranjeros lleve a sostener que durante el siglo XIX se instaló la siguiente premisa: imperando la autonomía de la voluntad, el derecho no debe preocuparse de prestaciones desequilibradas si dicho desequilibrio ha sido libremente aceptado, pues la libertad contractual garantizaría la *justicia interna del contrato* y controlar el contenido del contrato pugnaría con la libertad contractual, el *pacta sunt servanda* y la seguridad jurídica<sup>13</sup>.

Lo cierto es que este dogma según el cual el principio de equivalencia de las prestaciones resulta irrelevante para la validez del contrato y la idea de que no puede valorarse la justicia del contrato, fue cuestionada por Atiyah en 1985 en su ensayo “*Contract and fair exchange*”, apuntando tres ideas estrechamente vinculadas que incidirán progresivamente en la modulación de la justicia contractual y servirán de antesala teórica a la ventaja injusta: i) la justicia procedimental y sustantiva no pueden separarse por completo; ii) los defectos del proceso negociador la mayoría de las veces se deducen de la injusticia sustantiva del resultado; iii) el derecho debe interesarse por la justicia del intercambio, esto es, por la justicia sustantiva de los contratos<sup>14</sup>.

Pues bien, la preocupación por garantizar esta última dimensión de la justicia contractual y evitar transacciones abusivas, admitiendo que un desequilibrio procedimental y sustantivo puede materializarse, como lo sugerido Hondius<sup>15</sup>, más allá del consumidor<sup>16</sup>, ha cobrado especial relevancia a lo largo del siglo XX, contraponiéndose al dogma absoluto de respeto irrestricto a la libertad contractual que imperó durante el siglo XIX, determinando el surgimiento de una figura a través de la cual se procura dicha justicia contractual sustantiva y se proscriben la explotación abusiva de la debilidad ajena. Se trata del *beneficio excesivo o ventaja injusta*<sup>17</sup>, *ventaja excesiva*<sup>18</sup>, *excesiva desproporción*<sup>19</sup>, *explotación indebida*<sup>20</sup>, *ventajismo*<sup>21</sup> y que viene a graficar aquellos supuestos en que coexisten un desequilibrio procedimental (en la formación del consentimiento) y uno sustantivo (en el contenido del contrato), instaurando un cambio de paradigma que aboga por una moralización en la celebración y ejecución de los contratos<sup>22</sup>.

<sup>13</sup> Por todos, SANGERMANO (2016) p. 19; GOLDMAN y LAGASSE (2016) p. 71; LAITHIER (2016) p. 35; y GÓMEZ (2018) pp. 20-23.

<sup>14</sup> ATIYAH (1985) pp. 333-335; 343-354; y 354.

<sup>15</sup> HONDIUS (2004) p. 246. Este autor ha otorgado a la protección de la parte débil el carácter de principio y lo ha situado en el mismo rango de la libertad contractual.

<sup>16</sup> Evidenciando que la debilidad contractual no es privativa de la contratación de consumo. En este sentido véase también LÓPEZ (2023) pp. 138-139.

<sup>17</sup> Artículos 4:109 de los Principios Europeos de Derecho de Contratos.

<sup>18</sup> Artículo 1301 de la Propuesta de Modernización del derecho de obligaciones y contratos española.

<sup>19</sup> *Gross disparity*, artículos 3.2.7 de los Principios UNIDROIT sobre Contratación Comercial y 37 de los Principios Latinoamericanos de Derecho de Contratos.

<sup>20</sup> *Unfair exploitation*, II.- 7:207 del DCFR y artículo 51 del *Common European Sales Law* (CESL).

<sup>21</sup> Artículo 527-9 de la Propuesta de Código Civil relativa a los Libros Quinto y Sexto elaborada por la Asociación de profesores de Derecho Civil español de 2016.

<sup>22</sup> Una síntesis de este movimiento en YÁÑEZ (2019) pp. 41-44.

Con todo, la denominación más representativa de este desequilibrio *objetivo-subjetivo* es “ventaja injusta”, dado que ilustra adecuadamente la exigencia de un desequilibrio significativo (ventaja o desproporción excesiva) que se origina como consecuencia del abuso, deslealtad o aprovechamiento de la situación de vulnerabilidad del otro contratante (injusticia)<sup>23</sup>, motivo por el cual nos serviremos de ella en este artículo.

La ventaja injusta, como otros dispositivos que procuran justicia sustantiva o hacerse cargo de la desigualdad entre las partes, viene a cuestionar la idea acuñada por Fouillé en 1880 según la cual “*quien dice justo dice contractual*”<sup>24</sup> y se asienta sobre la siguiente premisa: es posible que en los contratos civiles exista un desequilibrio significativo, independientemente de que sus términos hayan sido consentidos; cuando una de las partes se aprovecha injustamente de ese desequilibrio, la situación se torna jurídicamente intolerable y resulta adecuado tutelar el interés de la parte más débil.

Dicha premisa pretende evidenciar que la idea según la cual los Códigos decimonónicos descansan sobre la exaltación del principio de la libertad contractual, asumiendo que la contratación se da entre partes iguales (salvo excepciones que ellos mismos tipifican<sup>25</sup>), de modo que es la autonomía de la voluntad la que debe prevalecer, no es correcta porque pueden presentarse situaciones de *desequilibrio sustantivo* no tipificadas y/o que se entremezclen con *desequilibrios procedimentales*, como lo constataremos en este artículo. La ventaja injusta no persigue, entonces, atentar contra dicha libertad, sino precisamente lo contrario: *recomponerla y garantizarla* porque la justicia conmutativa del contrato se ha alterado sustancialmente en perjuicio de uno de los contratantes<sup>26</sup>.

El origen de la ventaja injusta no se identifica con un hito histórico determinado sino con el cambio de paradigma al que nos hemos referido previamente que admite que la debilidad jurídica en la contratación no se constriñe al consumidor. Puede rastrearse, entonces, en la *noción mixta de lesión enorme*, esto es, objetiva-subjetiva, pues exige, de un lado, desequilibrio significativo y, de otro, aprovecharse de la ligereza, inexperiencia, estado de necesidad o de imperiosa necesidad de dinero del otro contratante, viciando su consentimiento. Las primeras regulaciones que la acuñaron fueron el parágrafo 138.2 del BGB y los artículos 21 del Código suizo de 1912, 1448 del *Codice*, 17 del Código mexicano de 1928, 282 del Código Civil portugués de 1966, 1447 del Código Civil peruano de 1985 y 157 del Código brasileiro de 2002.

Este modelo, que se contrapuso a la *noción objetiva de lesión enorme*, esto es, a aquel en que ella se determina por el solo desequilibrio de las prestaciones recíprocas, acuñada por ordenamientos jurídicos como el nuestro, encontraría su justificación en la necesidad de tutelar la ligereza, inexperiencia, debilidad o estado de necesidad, aflicción económica o falta de habilidad negociadora en que se encuentra una de las partes del contrato más allá

<sup>23</sup> Por todos GÓMEZ (2018) p. 154.

<sup>24</sup> FOUILLÉ (1880) p. 410.

<sup>25</sup> Como acontece con la lesión enorme que en nuestro Código está contemplada a propósito de la compraventa (art. 1888), de la permuta (art. 1900), de la partición de bienes (art. 1348), de la cláusula penal enorme (art. 1544), del mutuo con intereses excesivos (art. 2206) y de la aceptación de una asignación hereditaria (art. 1234).

<sup>26</sup> YAÑEZ (2019) p. 41.

del desequilibrio objetivo entre las prestaciones recíprocas, estableciéndose en algunas regulaciones incluso una presunción de aprovechamiento o de explotación injusta<sup>27</sup>.

Pues bien, la ventaja injusta recoge este *modelo mixto*, cristalizándose su fisonomía actual primeramente en los instrumentos de armonización de derecho contractual europeos y latinoamericanos y posteriormente en las Codificaciones Civiles más recientes. En el primer grupo destacan los artículos 3.2.7 de los Principios UNIDROIT sobre Contratación Comercial (PICC), 4:109 de los Principios Europeos de Derecho de Contratos (PECL), 7:207 del *Draft Common Frame of Reference* (DCFR), 1301 de la Propuesta de Modernización del derecho de obligaciones y contratos española (PME), 527-9 de la Propuesta de Código Civil relativa a los Libros Quinto y Sexto elaborada por la Asociación de profesores de Derecho Civil español de 2016 (PAPDC) y 37 de los Principios Latinoamericanos de Derecho de Contratos (PLDC). En el segundo, se encuentran el artículo 1143 del *Code* que consagra la denominada violencia económica, el artículo 332 del Código Civil y Comercial argentino que alude a la lesión enorme y el artículo 621-45 del Código Civil de Cataluña incorporado tras la Ley 3/2017 de 15 de febrero de 2017 que refiere a la ventaja injusta.

En efecto, el actual artículo 3.2.7 de los PICC<sup>28</sup> bajo el título de *excesiva desproporción* (*gross disparity*) dispone que

(1) Una parte puede anular el contrato o cualquiera de sus cláusulas si en el momento de su celebración el contrato o alguna de sus cláusulas otorgan a la otra parte una *ventaja excesiva*. A tal efecto, se deben tener en cuenta, entre otros, los siguientes factores: (a) que la otra parte se haya aprovechado injustificadamente de la dependencia, aflicción económica o necesidades apremiantes de la otra parte, o de su falta de previsión, ignorancia, inexperiencia o falta de habilidad en la negociación; y (b) la naturaleza y finalidad del contrato. (2) A petición de la parte legitimada para anular el contrato, el tribunal podrá adaptar el contrato o la cláusula en cuestión, a fin de ajustarlos a criterios comerciales razonables de lealtad negocial.

El modelo acuñado por el artículo 4:109 de los PECL alude al *beneficio o ventaja injusta* (*unfair advantage*, que reproduce el artículo 7:207 del el DCFR bajo la rúbrica *explotación indebida* (*unfair exploitation*), exige además el conocimiento de quien se aprovecha de la situación de debilidad de la víctima. Ambos disponen que

(1) Una parte puede anular el contrato si, en el momento de su conclusión: (a) dependía de la otra parte, tenía una relación de confianza con ella, se encontraba en *dificultades económicas o tenía otras necesidades urgentes, no tenía capacidad de previsión o era ignorante, inexperimentado o carente de capacidad negociadora*, y (b) la otra parte conocía o debería haber conocido dicha situación y, atendidas las circunstancias y el objeto del contrato, *se aprovechó* de ello de manera claramente *injusta* u obtuvo así *un beneficio excesivo*”.

<sup>27</sup> Un detenido análisis de dicha presunción en CARRANZA (2015).

<sup>28</sup> La figura se ha regulado desde la primera versión de 1994 en el artículo 3.10 y en el artículo 3.2.7 de la de 2010 y de 2016 que es la actualmente vigente.

Otro tanto se advierte en las propuestas de modernización del Código Civil español. Así lo revelan los artículos 1301 de la PME y 527-9 de la PAPDC que se refieren a ella acuñando las expresiones *ventaja excesiva* y *ventajismo*.

El primero establece que

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 aquel, 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.

El segundo 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 aquel, 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.

El artículo 37 de los PLDC, a diferencia de los PECL y el MCR, siguiendo a los PICC, contempla la naturaleza y finalidad del contrato. Así señala que

(1) Una parte puede demandar la adaptación del contrato o de cualquiera de sus cláusulas, o su nulidad si otorgan a la otra una *ventaja excesiva contraria a las exigencias de la buena fe*. (2) Para calificar esa ventaja se deben tomar en cuenta todas las circunstancias, especialmente la dependencia de la parte que sufre el perjuicio, *las extraordinarias dificultades económicas que la aquejan, la apremiante urgencia de sus necesidades, su ignorancia o falta de experiencia. Igualmente, deberá considerarse la relación de confianza existente entre las partes y la naturaleza y finalidad del contrato*<sup>29</sup>.

Contrariamente a lo que pudiera pensarse esta figura también irrumpió en el *Code* tras la reforma del año 2016 en materia de obligaciones y contratos y fue incorporada en el artículo 1143 bajo la denominación de *violencia económica*, cuyo tenor no estuvo exento de críticas<sup>30</sup>. Dicho artículo señala que “también hay violencia cuando una parte, abusando del estado de dependencia en que se encuentra su cocontratante, obtiene de él un compromiso que no habría suscrito en ausencia de tal obligación y obtiene de ello una *ventaja manifiestamente excesiva*”.

<sup>29</sup> Sobre ella véase DE LA MAZA y VIDAL (2021) pp. 95-97.

<sup>30</sup> CHANTEPIE y LATINA (2016) pp. 277-283 y PICOD (2017) pp. 10 y ss.



Por su parte, el artículo 332 del Código Civil y Comercial argentino indica que “podrá demandarse la nulidad o la modificación de los actos jurídicos cuando una de las partes, explotando la necesidad, debilidad o inexperiencia de la otra, obtuviera por medio de ellos una ventaja patrimonial evidentemente desproporcionada y sin justificación”<sup>31</sup>.

Finalmente, el artículo 621-45 del Código Civil de Cataluña refiriéndose a la *ventaja injusta* dispone que

1. El contrato de compraventa y los otros de carácter oneroso pueden rescindirse si, en el momento de la conclusión del contrato, una de las partes dependía de la otra o mantenía con ella una relación especial de confianza, estaba en una situación de vulnerabilidad económica o de necesidad imperiosa, era incapaz de prever las consecuencias de sus actos, manifiestamente ignorante o manifiestamente carente de experiencia, y la otra parte conocía o debía conocer esta situación, se aprovechó de ello y obtuvo un beneficio excesivo o una ventaja manifiestamente injusta<sup>32</sup>.

Como se advierte, todas estas regulaciones vienen a controvertir una premisa que se ha instalado desde antiguo en el derecho privado, revisitada por Gómez Calle en el último tiempo<sup>33</sup>: imperando la autonomía de la voluntad el derecho no tiene que ocuparse de las prestaciones desequilibradas si éstas han sido libremente aceptadas y el derecho contractual solo debería preocuparse por la *justicia procedimental* (intercambio libre y voluntario de las prestaciones) y no por la *sustantiva o intrínseca* (contenido del contrato). Así lo revelarían, de un lado, los vicios del consentimiento que tienen trascendencia anulatoria por la irregularidad procedimental que implican —siendo irrelevante que el contrato tenga un contenido injusto—. Y, de otro, la falta de equivalencia de las prestaciones que se reconduce a la lesión enorme, pues no suele considerarse por sí sola una causal de ineficacia contractual ni tiene cabida en todos los casos.

Las referidas regulaciones, en cambio, proponen que los principios de *autonomía privada y libertad contractual*, que fundan la regla de la *irrelevancia de la equivalencia de las prestaciones*, deben morigerarse por la *buena fe*, lo que justifica que no quede vinculado quien consciente en un contrato sustantivamente injusto, *forzado* por las circunstancias o *sin conciencia* del compromiso asumido. Dicho de otra forma, el derecho no solo debe preocuparse de tutelar el *desequilibrio procedimental* (explotación de la situación de debilidad), sino también *el sustantivo* (desproporción excesiva) en que existe una desigualdad negociadora que se traduce en un pacto de *contenido injusto*<sup>34</sup>.

## 2. LA FISONOMÍA DE LA VENTAJA INJUSTA: SUPUESTO DE HECHO Y CONSECUENCIAS

La fisonomía de la ventaja injusta puede presentarse prestando atención, en primer lugar, a su *supuesto de hecho* y, luego, a las *consecuencias* de su aplicación. En lo que refiere al

<sup>31</sup> BENAVENTE (2015) pp. 529-532.

<sup>32</sup> Un completo análisis de este precepto en BARCELÓ (2019) pp. 173-177.

<sup>33</sup> GÓMEZ (2018) pp. 19-22. Distinguiendo y precisando específicamente para este tópico la justicia sustantiva y la justicia procedimental BARCELÓ (2019) pp. 76-79.

<sup>34</sup> GÓMEZ (2018) pp. 19-33 y 215.



supuesto de hecho destinaremos la primera sección de este apartado a examinarlo y advertiremos que este tiene una particular configuración. Tratándose de sus consecuencias, advertiremos que ellas oscilan entre la *ineficacia del contrato* (nulidad relativa) y su *conservación* (adaptación), de modo que queda a elección del perjudicado, dependiendo de cuál sea su interés, aniquilar el contrato injusto o perseverar en él corrigiendo el desequilibrio injustificado propiciado por el otro contratante.

#### *a. El supuesto de hecho*

El supuesto de hecho de la ventaja injusta presenta dos características relevantes. La primera es que es *mixto*, pues está integrado por un *elemento objetivo* (el desequilibrio contractual) y un elemento doble *elemento subjetivo* (el aprovechamiento a sabiendas y la falta de libertad o la falta de conciencia). La segunda es una consecuencia de la primera y dice relación con la aproximación *relacional* que existe entre ambos elementos, pues dependen el uno del otro, dado que el desequilibrio es una consecuencia de la explotación de la debilidad del otro contratante<sup>35</sup>.

Es precisamente esta configuración la que la diferencia de la intimidación y del dolo incidental. No es la *intimidación* que ejerce una de las partes la que lleva a la otra a contratar, sino la *presión* que su estado de *debilidad o dependencia* ejerce en su perjuicio, a lo que se agrega que no existe un comportamiento humano intencional que la lleve a contratar, pero sí un aprovechamiento de las circunstancias para obtener un contrato excesivamente desfavorable. Tampoco equivale al *dolo incidental*, pues en la ventaja injusta, al igual que en aquél, se celebra un contrato distinto al que realmente se habría querido. Pero ello acontece porque ha existido una presión externa y un abuso de circunstancias del otro contratante y no como consecuencia de la voluntad decidida a engañar propia de dicho dolo<sup>36</sup>.

#### *i. El doble elemento subjetivo: la vulnerabilidad del perjudicado y el aprovechamiento del beneficiado*

Este primer elemento se advierte de las regulaciones que hemos examinado, con excepción del artículo 3.2.7 de los PICC, cuyo tenor parece excluir el elemento subjetivo que debe concurrir respecto del contratante perjudicado y del contratante beneficiado.

El perjudicado debe encontrarse en una situación de *vulnerabilidad o debilidad* que es *aprovechada* por el otro contratante que se beneficia de ella a sabiendas para obtener una ventaja injusta. Dicho de otra forma, se requiere de un *estado de inferioridad* de la víctima que permita al otro contratante *beneficiarse excesivamente* de esa circunstancia.

Esta constatación nos lleva a formularnos dos preguntas sobre cuyas respuestas estructuraremos este apartado. La primera es en qué casos un contratante se encuentra en una situación de vulnerabilidad o debilidad o, dicho de otra forma, cuáles son los *factores* que la determinan<sup>37</sup>. La segunda, es si efectivamente se requiere que el beneficiado *conozca* la situación en que se encuentra el perjudicado o solo *basta con que deba conocerla*.

<sup>35</sup> De allí que se indique que existe un nexo causal entre ellos (GINÉS (2016) p. 22 y GÓMEZ (2018) p. 161).

<sup>36</sup> YAÑEZ (2019) pp. 68-72.

<sup>37</sup> Una exploración de estos factores en la contratación civil en general en LÓPEZ (2023) pp. 128-131.

En lo que refiere a la primera interrogante cabe precisar que la situación de inferioridad del perjudicado no se traduce necesariamente en *una debilidad o deficiencia económica*, sino que, como lo revelan las distintas regulaciones de la ventaja injusta, ella es más amplia y variada.

Así, Nuria Ginés y Fátima Yáñez distinguen como criterios o factores que la activan a) la relación de dependencia y/o de confianza previa entre las partes que genera una influencia indebida de la fuerte respecto de la débil<sup>38</sup>; b) situaciones de apremio, peligro o necesidad económica o de otro tipo; c) las deficiencias de carácter personal en la parte desventajada del contrato, más el aprovechamiento injusto del favorecido y el conocimiento de la debilidad de la otra parte<sup>39</sup>.

Bosch, en cambio, diferencia la conciencia de la víctima del perjuicio sufrido (dependencia, dificultad económica y necesidad apremiante) de aquellas situaciones en que ello no ocurre (deficiencias de carácter personal)<sup>40</sup>.

Barceló Compte, por su parte, distingue tres causas o motivos que evidencian una posición de fragilidad entre las partes: i) la relación previa de confianza o dependencia entre las partes, ii) el estado de necesidad económica o de otro tipo de la parte débil y iii) las deficiencias de carácter subjetivo de esta (imprevisión, ignorancia, inexperiencia o falta de habilidad en la negociación)<sup>41</sup>.

Estas aproximaciones son correctas si se considera que tanto los instrumentos de *soft law* como las codificaciones que la han recogido aluden a la *dependencia, relación de confianza* con la a otra parte, *aflicción económica* o *necesidades apremiantes* de la otra parte, o de su *falta de previsión, ignorancia, inexperiencia o falta de habilidad en la negociación*.

Pero la sistematización más precisa, a nuestro juicio, porque es más general y omnicomprensiva, es la que presenta Gómez Calle<sup>42</sup> que vertebrata la debilidad del perjudicado sobre dos aristas: la falta de libertad y la falta de conciencia.

Y es que existen situaciones en que el afectado se ve obligado a tomar una decisión que de poder obrar libremente no tomaría (porque es consciente que le es lesiva o perjudicial) o porque hay otras circunstancias que provocan que la decisión no se tome conscientemente o con conocimiento de causa (de modo que no capta el perjuicio). Así, precisa que la *falta de libertad* encuentra explicación en una *situación de necesidad* propia o ajena de carácter económico (la trasmisión o prestación de servicios por una prestación muy debajo de la normal o el pago de intereses leoninos por un préstamo) o de otra índole (urgencia en obtener un bien o servicio que solo puede conseguirse a través de un contrato abusivo o una sustancia o servicio de asistencia o transporte requeridos sin dilación para salvar la vida de una persona o salvarle de un peligro). Agrega que la ausencia de libertad también se advierte en una *relación de dependencia* o subordinación, que puede revestir un carácter económico, laboral o afectivo vinculándose con la influencia indebida.

<sup>38</sup> Sobre la influencia indebida INFANTE (2020).

<sup>39</sup> YÁÑEZ (2019b) pp. 511-519; y GINÉS (2016) pp. 23-29.

<sup>40</sup> BOSCH (2012) pp. 376 y ss.

<sup>41</sup> BARCELÓ (2019) pp. 109-118.

<sup>42</sup> GÓMEZ (2018) pp. 161-169.

La *falta de conciencia*, en cambio, puede deberse a *deficiencias personales* (inexperiencia, ignorancia, falta de previsión y/o habilidad de la parte negociadora) o a la *relación de confianza* entre las partes, pues la credulidad que la acompaña conduce a debilitar el normal recelo a la hora de contratar y al resguardo de los propios intereses, pues se cree que el otro los salvaguarda, incidiendo en la toma de decisión consciente.

El segundo componente del elemento subjetivo es el *aprovechamiento a sabiendas* de la vulnerabilidad del otro contratante. Y la interrogante que suscita es si la debilidad debe ser de conocimiento de la parte beneficiada o al menos ha debido conocerla, pues solo algunas regulaciones la contemplan. Es el caso de los artículos 4:109 de los PECL y 621-45 del Código Civil de Cataluña que exigen que la situación haya sido de conocimiento de la otra parte o haya debido conocerla; el artículo 527-9 de la PAPDC, en tanto, emplea la expresión “con conocimiento de causa”. Con todo, aunque no se mencione se ha entendido que este conocimiento efectivo o debido debe adscribirse al aprovechamiento, pues de lo contrario se introduciría una gran incertidumbre en el tráfico jurídico y se cometería la injusticia que se quiere evitar con la implementación de esta figura<sup>43</sup>.

Esta última precisión es fundamental, toda vez que no se puede permitir dejar sin efecto o simplemente modificar contratos desequilibrados en atención a consideraciones personales de uno de los contratantes cuando uno de ellos no tuviera conocimiento de la debilidad del otro ni del perjuicio que le ocasiona<sup>44</sup>. Y es que, en tal supuesto, no solo existiría aprovechamiento sino que se estaría tutelando un abuso de circunstancias de quien se dice perjudicado, desvaneciéndose la tutela frente a inequidades contractuales que justifica la existencia de la ventaja injusta. Tal abuso debe proscribirse y una forma adecuada de hacerlo es exigir la prueba de dicho aprovechamiento, la debilidad que justifica la procedencia de esta figura y el desequilibrio prestacional al que destinaremos las líneas que siguen.

#### *ii. El elemento objetivo: el desequilibrio que hace injusto al contrato*

Este segundo elemento es una consecuencia del primero y tiene por propósito tutelar la *justicia sustantiva* en los contratos. Se trata del desequilibrio significativo entre las prestaciones recíprocas.

Su exigencia está contenida en la expresión “ventaja excesiva” (artículos 3.2.7 de los PICC, 1301 de la PME, 527-9 de la PAPDC y 37 de los PLDC), “ventaja injusta” (artículo 4:109 de los PECL), “ventaja manifiestamente excesiva” (artículo 1143 del *Code*), “ventaja patrimonial evidentemente desproporcionada” (artículo 332 Código Civil y de Comercio argentino), “beneficio excesivo” (artículo 7:207 del DCFR) y “ventaja manifiestamente injusta” (621-45 del Código Civil de Cataluña), que pretenden graficar la asimetría prestacional significativa existente entre las prestaciones de los contratantes.

Se trata, como es evidente, de un *desequilibrio originario*, esto es, que debe concurrir al momento de la celebración del contrato, pues si este se verifica en una fase posterior nos encontraremos ante un problema de excesiva onerosidad sobreviniente o alteración sobrevenida de las circunstancias.

<sup>43</sup> Por todos GÓMEZ (2018) pp. 171-172.

<sup>44</sup> PALAZÓN (2016) p. 1327.

Y dicho desequilibrio se refiere a la desigualdad en las prestaciones *más allá del valor económico*, de modo que la ventaja puede derivar no solo del precio final sino de otras circunstancias, como, por ejemplo, de la forma de pago, de las causas de resolución del contrato, de la calidad de los bienes o de las posibilidades específicas de los contratantes en un contexto negocial determinado<sup>45</sup>. El valor económico como factor de desequilibrio exclusivo solo es considerado por el artículo 3.2.7 que alude a la “excesiva desproporción” y por aquellas regulaciones que emplean la expresión “beneficio excesivo” (7:207 del DCFR, 1301 de la PME, 527-9 de la PAPDC y 37 de los PLDC), contrastando con las que emplean el adjetivo calificativo “injusta” (4:109 del PECL, 621-45 del Código Civil de Cataluña), pues, como precisa Volpe<sup>46</sup>, pues esta última combina el desequilibrio económico con el desequilibrio jurídico, representando, por ejemplo, por la asimetría informativa entre las partes.

Como precisa Barceló la *injusticia sustantiva* que envuelve esta figura viene determinada por un desequilibrio entre las prestaciones de las partes de carácter económico (beneficio jurídico) o jurídico (ventaja injusta) que se traduce en la obtención de una ganancia desproporcionada de la parte beneficiada<sup>47</sup>.

El problema es que como la métrica del desequilibrio está expresada a través de los adjetivos calificativos “excesiva” (artículos 3.2.7 de los PICC, 7:207 del DCFR, 1301 de la PME, 527-9 de la PAPDC y 37 de los PLDC), “injusta” (artículo 4:109 de los PECL), “manifiestamente excesiva” (artículo 1143 del *Code*) y “evidentemente desproporcionada” (artículo 332 Código Civil y de Comercio argentino), no existe *una fórmula aritmética* precisa que permita ponderarlo (como ocurre en la lesión enorme), lo que exige determinar los factores a los que debe recurrirse para verificar su existencia.

A tal efecto, deben tomarse en consideración todas las circunstancias del caso, específicamente las condiciones que sean normales en el mercado para el tipo de contrato de que se trate, el valor objetivo de las prestaciones al tiempo de conclusión del contrato y el contrato en su conjunto, dado que una desproporción en el precio puede verse compensada por otras cláusulas del contrato o encontrar su justificación en la asunción de ciertos riesgos<sup>48</sup>. De allí que algunas regulaciones, como acontece con en los PICC, PLDC y PAPDC, incorporen la referencia a “la finalidad del contrato y su naturaleza” para determinar lo excesivo, desproporcionado o injustificado de la ventaja obtenida.

Y es que existen situaciones en que la ventaja excesiva es injusta, aun cuando el beneficiario *no haya abusado de la posición negociadora* más débil de la otra parte. Para ilustrar esta circunstancia los Comentaristas de los PICC citan dos ejemplos. El primero es la cláusula del contrato que establece un plazo demasiado breve para comunicar defectos en las mercaderías o en los servicios que podrá ser considerada excesiva para el vendedor o prestador de servicios dependiendo de la especie de mercadería que se trate. El segundo es la comisión cobrada por un agente comercial, establecida en razón de un porcentaje del precio de las mercaderías vendidas o servicios prestados, que podría justificarse por su

<sup>45</sup> BOSCH (2012) pp. 382-383; y BARCELÓ (2019) p. 99.

<sup>46</sup> VOLPE (2004) pp. 165-166; y BARCELÓ (2019) pp. 103 y 106.

<sup>47</sup> BARCELÓ (2019) p. 107.

<sup>48</sup> BARCELÓ (2019) pp. 175-176.

contribución sustancial para celebrar tales operaciones o porque el valor de las mercaderías o servicios no es muy alto, deviniendo en una ventaja excesiva para dicho agente si su participación en esas operaciones ha sido insignificante o si el valor de aquellos llega a ser extremadamente elevado<sup>49</sup>.

### 3. CONSECUENCIAS DERIVADAS DE LA VENTAJA INJUSTA: ENTRE LA INEFICACIA Y LA CONSERVACIÓN DEL CONTRATO

Un examen de las regulaciones relativas a la ventaja injusta que hemos referido en las líneas que anteceden, revela que el contratante perjudicado puede optar entre demandar la nulidad del contrato, su rescisión o solicitar su adaptación, pudiendo agregarse la indemnización de daños si éstos se verifican<sup>50</sup>.

Todas las regulaciones que hemos referido contemplan la nulidad como forma de ineficacia con excepción del Código Civil de Cataluña cuyo artículo 621-45 alude a la rescisión. Esta dicotomía exige, de un lado, precisar la diferencia entre ambas formas de ineficacia y determinar si la rescisión es más conveniente que la nulidad y, de otro, establecer si tal nulidad es absoluta o relativa y cuál de ellas es más conveniente para el perjudicado.

En lo que refiere a la nulidad y a la rescisión ellas difieren en su *fundamento, efecto y tipo de ineficacia*. La nulidad encuentra su fundamento en algún vicio o defecto de los elementos esenciales del acto, en cambio la rescisión en un **agravio jurídico-económico**, destacándose el carácter principal de la primera y subsidiario de la segunda. De otro lado, la nulidad tiene un efecto *invalidatorio* y la rescisión es compatible con la subsistencia total o parcial del vínculo contractual o, en ocasiones, se traduce en una compensación de la lesión inferida. Finalmente, la nulidad es un tipo de *ineficacia estructural* que exige se pruebe el vicio del que adolece el negocio, a diferencia de la rescisión, que constituye una forma de ineficacia funcional en que debe probarse el perjuicio que el contrato ocasiona<sup>51</sup>.

Asentadas tales diferencias cabe preguntarse cuál de ellas es *más conveniente* para el perjudicado. Pues bien, dado que en la nulidad el contrato se considerará inválido desde el principio en virtud del efecto retroactivo de esta y en la rescisión ello no ocurre, parece más tuitivo inclinarse por la nulidad relativa, porque faculta al perjudicado a aniquilar el contrato desde su celebración borrando cualquier vestigio de este<sup>52</sup>.

Establecida su conveniencia cabe preguntarse de qué *especie* de nulidad se trata. Y la respuesta es que puede ser absoluta o relativa, dependiendo del cuerpo normativo que discipline la ventaja injusta en el caso concreto.

En efecto, la *nulidad relativa* resulta procedente en la mayoría de las regulaciones que hemos revisado, pues ellas conciben la ventaja injusta como un *vicio del consentimiento* que se

<sup>49</sup> UNIDROIT (2012) p. 118.

<sup>50</sup> Gómez distingue tres situaciones referentes al contrato: este es anulado (se indemniza el interés negativo), se mantiene por adaptación (se indemniza el daño que la adaptación no alcanza a absorber) o se conserva por confirmación o transcurso del plazo (se indemnizan los daños derivados del abuso de debilidad). GÓMEZ (2018) pp. 196 y 197.

<sup>51</sup> Sobre el régimen de la rescisión en Chile ALCALDE (2010) pp. 48-78 y más ampliamente WALKER (2019) pp. 208-450.

<sup>52</sup> Gómez (2018) p. 188.

configura en aquellos casos en que una de las partes se aprovecha injustificadamente de la dependencia, aflicción económica o necesidades apremiantes de la otra, de su falta de previsión o habilidad en la negociación, ignorancia o inexperiencia. Y en tal caso el contratante perjudicado la puede hacer valer unilateralmente notificando a la otra parte dentro de un plazo razonable<sup>53</sup>, salvo el caso de los PLDC cuyo artículo 41 contempla su declaración judicial.

Y es que existen al menos dos ordenamientos jurídicos en que procede la *nulidad absoluta*. Se trata de los parágrafos 138.2 del BGB y 879(2) 4 del ABGBG austríaco que la contemplan a propósito de los negocios jurídicos usureros y estiman que la explotación abusiva de la debilidad de una de las partes contraviene las buenas costumbres. En tales supuestos la operatividad de la nulidad será de pleno derecho y, a diferencia de la nulidad relativa, no podrá confirmarse por las partes.

La procedencia de la nulidad relativa y de la nulidad absoluta para el abuso de debilidad de uno de los contratantes ha llevado a la doctrina comparada a cuestionarse cuál de ellas otorga una tutela más robusta al perjudicado. De un lado, se ha sostenido que la *operatividad de pleno derecho* lo protege más adecuadamente porque lo libera de la carga de alegar la nulidad dentro de plazo, evitando que un contrato injusto se sanee por haber operado la prescripción de la acción. De otro, se ha estimado que es más conveniente la nulidad relativa, toda vez que permite dejar la *opción de anular o confirmar el contrato al perjudicado* de acuerdo a su interés, sugiriendo que éste puede liberarse de la carga de alegar la nulidad si se admite su operatividad extrajudicial y que esta solución permite promover el principio del *favor negotii*<sup>54</sup>.

Otro medio de tutela asociado a la ventaja injusta es la *adaptación del contrato* que, a diferencia de la nulidad y de la rescisión, permite conservar la relación contractual, pero ajustándola para erradicar dicha ventaja. Dicha adaptación tiene por objeto la mantención del contrato y procede en aquellos casos de ventaja injusta y error común o compartido, siempre que ella sea conveniente y aún posible, permitiéndole al contratante perjudicado satisfacer directamente su interés, ampliando el ámbito de procedencia del principio del *favor contractus* en esta sede<sup>55</sup>. Por consiguiente, al igual que la nulidad relativa, parece una consecuencia más adecuada que la nulidad absoluta, pero, a diferencia de aquella, garantiza la restauración del equilibrio prestacional socavado por la ventaja injusta.

Admitida la posibilidad de adaptar el contrato cabe preguntarse por la *legitimidad para solicitarla*. Un examen de las regulaciones a las que hemos aludido en el apartado anterior revela que puede otorgarse a una de las partes (la perjudicada) y se denomina *unilateral* o a ambas partes (beneficiada y perjudicada), caso en el cual será *bilateral*. En efecto, con excepción del caso de los artículos 1301 de la PME y 527-9 de la PAPDC tales regulaciones establecen que la adaptación no solo la puede solicitar la parte legitimada para alegar la nulidad, sino aquella que recibió la notificación de anulación, en la medida que lo co-

<sup>53</sup> Así lo establecen los artículos 3.2.11 de los PICC, 4:112 de los PECL, II.-7:209 del DFCR, 1305 de la PME y 527-13 de la PAPDC. A propósito de la operatividad extrajudicial de la nulidad relativa JEREZ (2011) pp. 151-245.

<sup>54</sup> Una visión panorámica de esta discusión en Gómez (2018) pp. 184-185.

<sup>55</sup> LÓPEZ (2018a) p. 153. Un detenido estudio comparado acerca de la adaptación del contrato en RAMOS (2022) pp. 353-382.



munique inmediatamente a la otra parte y esta última no haya actuado razonablemente en razón de dicha notificación. En tal caso, la parte legitimada para impetrar la nulidad *pierde este derecho* y cualquier notificación en tal sentido, realizada con anterioridad, quedará sin efecto, deviniendo la adaptación del contrato en un límite a la nulidad<sup>56</sup>.

Otra cuestión relevante que debe considerarse es la *cuantía* de la adaptación y su *ponderación*. Los preceptos que hemos venido comentando introducen diversos parámetros que el juez deberá tener en consideración para efectuar el ajuste de las prestaciones, exigiéndole atenerse a factores económicos o a la buena fe o considerar ambos elementos. En efecto, aluden a “criterios comerciales razonables de lealtad negocial” (art. 3.2.7(2) de los *PICC* y art. 37 (3) del Borrador de los *PLDC*), a la “base del precio generalmente practicado en el mercado (art. 527-9 de la *PAPDC*), a “lo que podría haberse acordado respetando el principio de la buena fe contractual” (art. 4.109 (2) de los *PECL* y II.- 7: 207(2) del *DCFR*) y a las “exigencias de la buena fe y lo que sea usual en el tráfico jurídico” (art. 1301 de la *PME*)<sup>57</sup>.

### III. LA VENTAJA INJUSTA EN EL DERECHO COMÚN DE LOS CONTRATOS CHILENO

Esta segunda parte del artículo se ocupa de examinar la eventual acogida de una figura como la ventaja injusta en el derecho común de los contratos. Con ese objeto procedemos en dos tiempos. En el primero de ellos damos cuenta de ciertos *aportes doctrinarios* que de una u otra manera favorecen esta acogida y, además de destacar su valor, apuntamos un par de cuestiones que quedan pendientes. En segundo lugar, nos hacemos cargo de alguna de estas cuestiones, cual es la posibilidad de acoger la ventaja injusta en los vicios del consentimiento, desafío que no ha sido asumido en la doctrina nacional, a diferencia de lo que ha acontecido en la extranjera<sup>58</sup>.

#### 1. ALGUNAS APROXIMACIONES DOCTRINALES

Para continuar con la tarea que hemos propuesto para esta segunda parte, y antes de abordar individualmente las situaciones consideradas por Gómez Calle, nos ha parecido útil revisar lo que ha señalado la doctrina nacional respecto a situaciones que podrían encajar al interior de la ventaja injusta. Podemos distinguir aproximaciones específicas de aquellas más generales.

##### *i. Las aproximaciones específicas son directas e indirectas.*

Las *directas* dan cuenta de la figura y su interrelación con la lesión enorme y con la nulidad como causal de ineficacia. La primera de ellas, realizada por uno de nosotros, coteja la ventaja injusta con la lesión enorme, destaca sus ventajas como institución morali-

<sup>56</sup> Un análisis de ambas modalidades en RAMOS (2022) pp. 353-382.

<sup>57</sup> RAMOS (2022) p. 142.

<sup>58</sup> Por todos GÓMEZ (2018) pp. 33, 207-212; y YAÑEZ (2019) pp. 65-70 han sugerido indagar la ventaja injusta desde los vicios del consentimiento, obteniendo algunos resultados interesantes. Lo propio ha hecho Infante (2022) pp. 162-180 a propósito del aprovechamiento indebido.



zadora del derecho contractual<sup>59</sup> y enuncia algunos supuestos en que la debilidad de una de las partes y el desequilibrio contractual serían evidentes<sup>60</sup>. La segunda, en tanto, efectuada por Daniela Jarufe examina la nulidad como efecto de la ventaja injusta en el derecho comparado, evidenciando la necesidad de incorporarla al derecho chileno<sup>61</sup>.

Las *indirectas* refieren, de un lado, a la moderna noción de la fuerza y específicamente a la fuerza económica y al abuso de la posición de debilidad de la contraparte desde una perspectiva doctrinaria y jurisprudencial y, de otro, a las buenas costumbres en el derecho privado. Tratándose de esta especie de fuerza Enrique Barros ha precisado que ella consiste en la amenaza de hacer valer ilícitamente una posición de poder para causar un daño patrimonial severo a la contraparte, quien, para evitarlo, consiente en el contrato, verificándose un aprovechamiento abusivo, reconducible a la fuerza, sugiriendo tutelarla con la nulidad relativa<sup>62</sup>. En lo que refiere a las *buenas costumbres* Adrian Schopf ha sostenido que el contenido de un contrato es contrario a ellas y que, por consiguiente, adolece de nulidad absoluta de conformidad al derecho chileno, si se verifica una situación de poder, un uso abusivo o aprovechamiento excesivo de dicha situación, así como la radical falta de equivalencia de las prestaciones de las partes contratantes<sup>63</sup>.

Los intentos *más generales* se refieren a la necesidad de tutelar a la parte débil en el derecho común.

El primero de esos intentos corresponde a Rodrigo Momberg<sup>64</sup> quien sugiere extrapolar el modelo de vinculación contractual recogido por el derecho de consumo al Código Civil para ampliar la protección del derecho privado a la parte débil *más allá del consumidor*. A tal efecto señala que la incorporación de figuras o instituciones destinadas a proteger a la parte débil en codificaciones modernas y especialmente en instrumentos de armonización del derecho contractual demuestra que es posible integrar normas protectoras y mantener los principios de la autonomía y la libertad contractual, propiciando un modelo de integración del derecho de consumo al derecho común que permite que este último no se quede anquilosado y responda de mejor manera a la realidad negocial actual.

A su juicio, establecer un *principio de protección de la parte débil* en el Código Civil o consagrar las *instituciones básicas* que cumplen dicho fin puede ser una estrategia exitosa evitando las distorsiones o injusticias derivadas de un concepto restringido de consumidor o de una aplicación restringida de la Ley 19.496 (LPC)<sup>65</sup>.

Un segundo intento es el que realiza Renzo Munita<sup>66</sup> quien acomete una tarea similar pero justifica la tutela del contratante débil a partir de una moderna lectura de la *confianza legítima y del equilibrio contractual* bajo una corporeidad diversa a la buena fe como inspiradoras del principio del *favor debilis*. Así, propone acoger este último principio a par-

<sup>59</sup> LÓPEZ (2015) pp. 716-720.

<sup>60</sup> LÓPEZ (2021) pp. 568-574.

<sup>61</sup> JARUFE (2022).

<sup>62</sup> BARROS (2017) pp. 294-309.

<sup>63</sup> SCHOPF (2017) pp. 561-564.

<sup>64</sup> MOMBERG (2015) pp. 747-751.

<sup>65</sup> MOMBERG (2015) p. 753.

<sup>66</sup> MUNITA (2021) pp. 174-190.

tir de diversos artículos contenidos en el Código Civil a propósito de la carga de la prueba, de las obligaciones alternativas y facultativas, de la proscripción de la solidaridad sin fuente, del pago, de la imputación del pago, de las presunciones de pago, de la remisión tácita, de la pérdida de la cosa que se debe, de la interpretación de cláusulas ambiguas, de los riesgos, de la obligación de entregar, de la cláusula de no transferir el dominio, del pacto comisorio calificado y del pacto de retroventa en la compraventa, de la delegación y derecho legal de retención en el mandato y del derecho del deudor prendario de reemplazar la prenda y de retener la cosa prendada. De otro lado, sugiere que la *equidad contractual* permite sostener que el contrato solo obliga cuando es justo y no reviste este carácter cuando el incumplidor está de buena fe (imprevisión), si es legítima la confianza del acreedor en la ejecución de la obligación (deber de seguridad) o en el evento que el vínculo contractual sea equilibrado.

Finalmente, Sebastián Campos aborda el ámbito subjetivo de aplicación del control de contenido de cláusulas no negociadas más allá de los consumidores, examinando el panorama europeo y proponiendo su admisibilidad a partir de la constatación que ellas contravendrían las exigencias de la *buena fe* y, por tanto, el orden público y las buenas costumbres y adolecerían, por consiguiente, de objeto ilícito<sup>67</sup>. En tal sentido sostiene que la utilización e incorporación de cláusulas cuyo contenido normativo no sea mínimamente equilibrado, esto es, se distancie de tal forma del derecho dispositivo que ponga en riesgo la satisfacción de las expectativas típicas del adherente, vulnerará el orden público y las buenas costumbres y activaría las hipótesis de los artículos 1462 y 1465 del Código Civil. El primero porque existiría contravención al derecho público chileno, sin precisar por qué ello ocurriría. El segundo, dado que dicho artículo proscribía las cláusulas de exoneración de responsabilidad contrarias al orden público y a las buenas costumbres.

Con todo, el autor admite que los supuestos contemplados en dichos artículos no son suficientemente amplios para estructurar un control de contenido de *vocación general*, pero insiste en él invocando la doctrina de Claro Solar y Somarriva que justifican la procedencia de la nulidad absoluta en todo contenido dispositivo contrario a la ley, al orden público o a las buenas costumbres, fijando su planteamiento en la imperatividad del ordenamiento jurídico y en el respeto de los límites inmanentes de la autonomía privada<sup>68</sup>.

Se trata, en nuestra opinión, de aportes valiosos. Nos interesa, sin embargo, destacar un par de cuestiones que, creemos, quedan pendientes.

La primera de ellas es que, en general, tales propuestas requieren mayor desarrollo. Así, por ejemplo, Momberg no explicita cómo operativizar el principio de tutela de la parte más débil en el Código Civil sino que únicamente plantea el desafío. Por su parte, Munita sugiere que ciertas normas protegerían al deudor: el problema es que “deudor” y “parte débil” no son, necesariamente, conceptos coextensivos, por lo tanto, aun cuando se pruebe que, en ciertas ocasiones, el Código protege especialmente al deudor, no necesariamente se ha acreditado que en esas ocasiones proteja a la parte más débil de la relación<sup>69</sup>. Tratándose de Campos, resulta sugerente apuntar hacia el orden público y las buenas costumbres como

<sup>67</sup> CAMPOS (2022) pp. 137-164.

<sup>68</sup> CAMPOS (2022) p. 157.

<sup>69</sup> DE LA MAZA (2023). En igual sentido LÓPEZ (2023) pp. 126 y 129.

expedientes que permitirían reconducir la tutela por cláusulas abusivas a nulidad por objeto ilícito de los artículos 1462 y 1465 del Código Civil. Lo cierto es que esta procedencia amplia de la nulidad absoluta por objeto ilícito ha sido criticada por doctrina autorizada que sostiene que ante la dificultad que implica precisar la licitud del objeto es preferible asumir que la regla general es que lo sea, salvo aquellos casos en que la ley expresamente lo ha declarado como ilícito<sup>70</sup>.

La segunda cuestión es que si acogiéramos la idea de que la ventaja injusta puede reconducirse al *objeto ilícito*, a la vulneración de la *buena fe* o al *abuso del derecho* en sede precontractual, las consecuencias derivadas de ella serían, en el primer y en el segundo caso, la nulidad absoluta y, en el tercero, la indemnización de daños, apartándose de los efectos propios de la ventaja injusta, cuales son la adaptación del contrato y la nulidad relativa que, como hemos referido precedentemente, resultan más adecuados, toda vez que favorecen la preservación del contrato.

La tercera cuestión es que si de lo que se trata es considerar la acogida de la ventaja injusta se advierte un dispositivo hasta ahora inexplorado entre nosotros: los *vicios del consentimiento*. En otras palabras, creemos que para considerar si dicha figura puede ser acogida en el ámbito nacional, también es necesario prestarles atención, cuestión a la que destinamos nuestros esfuerzos en el apartado siguiente.

## 2. LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO COMO DISPOSITIVOS DE INCARDINACIÓN DE LA VENTAJA INJUSTA

En esta sección nos interesa considerar si los vicios del consentimiento son dispositivos que permitan acoger la figura de la ventaja injusta y en qué medida servirían a tal propósito. La forma en que procedemos es la siguiente. En primer lugar, formulamos algunas consideraciones generales en torno a los vicios del consentimiento. En segundo lugar, referimos algunas situaciones que se han presentado como supuestos de ventaja injusta y luego ofrecemos una sistematización de ellas. En tercer lugar, examinaremos dichos supuestos con cargo a la disciplina del error, el dolo y la fuerza.

La primera cuestión general respecto a los vicios del consentimiento es que, como se ha planteado por alguna doctrina, sirven a *múltiples intereses*<sup>71</sup>. Desde luego a la tutela de la *autonomía privada*, pero también a otros como la *seguridad jurídica*<sup>72</sup> y lo que podría denominarse la *autorresponsabilidad*<sup>73</sup>. Sin embargo, al menos en su diseño actual, los vicios del consentimiento no prestan atención falta de equivalencia de las prestaciones en sí misma, sino que, en el mejor de los casos, como un indicador de la presencia del vicio.

La segunda cuestión es que la disciplina de los vicios resulta más bien desaprensiva de las condiciones materiales de las personas y, en la medida en que sean jurídicamente capaces tiende al menos a tratarlas como *iguales*.

<sup>70</sup> Por todos CORRAL (2018) p. 574.

<sup>71</sup> DE LA MAZA (2010c) pp. 248-252.

<sup>72</sup> Por todos, Corral (2018) p. 544 y DOMÍNGUEZ (2020) p. 104.

<sup>73</sup> Sobre este principio CARIOTA (1956) p. 53 y PIETROBON (1971) pp. 268-269.

La conclusión que debería extraerse al unir estas dos cuestiones generales es que la utilidad de los vicios del consentimiento para acoger las situaciones que procuran resolverse a través de la ventaja injusta es *baja*. De allí que se sostenga que en los supuestos de ventaja injusta no tengan por qué concurrir los presupuestos de tales vicios: no tiene que existir una falsa representación de la realidad de la parte vulnerable ni mediar maquinaciones fraudulentas, violencia o amenazas antijurídicas de la parte beneficiada o de un tercero<sup>74</sup>.

Se trata de una opinión correcta y eso, muy probablemente, explica que allí donde se ha aceptado la ventaja injusta no se ha hecho de la mano de los tradicionales vicios del consentimiento (error, dolo, fuerza), sino que se le ha adicionado como una causal de nulidad diversa.

Pero dicha utilidad *no es inexistente*. Esto permite incardinar algunas de las situaciones de ventaja injusta apuntadas por Gómez Calle que hemos referido precedentemente.

Comenzamos esta tarea advirtiendo que asumimos que, en todas las situaciones que consideramos a continuación, se cumplen con los requisitos para configurar el supuesto de hecho de la ventaja injusta.

En segundo lugar, nos referimos a los supuestos de situaciones de ventaja injusta. Gómez Calle ha precisado, con acierto, que existen al menos *seis supuestos* en que dicha ventaja permitiría tutelar a la parte débil de un contrato. Tales son la venta un bien mueble a un bajísimo precio por su imperiosa necesidad de dinero (i) o la compra a un altísimo precio en que el vendedor se aprovecha de la inexperiencia o ignorancia del comprador o de la confianza que éste tiene depositada en él (ii), la contratación de un servicio a un precio muy superior al normal por una necesidad urgente derivada de quien lo suministra (iii), las donaciones desproporcionadas hechas por quien se encuentra en una situación de dependencia emocional o afectiva respecto del donatario (iv), el aprovechamiento de la inferioridad económica o cultural en pactos prematrimoniales en que una de las partes le impone a la otra la renuncia de derechos que le correspondían a la disolución del matrimonio (v), la constitución de gravosas garantías para asegurar deudas familiares o las deudas de un empleador que se beneficia de su ascendente sobre el garante (vi)<sup>75</sup>.

Y es que, como ha quedado dicho, la figura no se constriñe exclusivamente *a la lesión enorme*, pues ella no solo alude al desequilibrio prestacional, sino que la amplitud de su redacción permite identificar otras figuras que comprenden diversos supuestos de desequilibrio sustantivo (*desproporción excesiva que contraviene la justicia sustantiva que debe imperar en todo contrato*) y procedimental (*explotación de situación de debilidad que obstaculiza el intercambio libre y voluntario*)<sup>76</sup>, que hasta ahora no se han explorado en nuestra doctrina con la suficiente detención, en circunstancias que redundan en la tutela de la parte débil y en la necesidad de dibujar un estatuto general que le sea aplicable.

Según lo ofrecido, sistematizaremos los supuestos de Gómez Calle en tres grupos que nos permite aproximarnos más claramente a ellos sin repetir el análisis en todos aque-

<sup>74</sup> GÓMEZ (2018) pp. 207-208.

<sup>75</sup> Supuestos todos ellos reconocidos en GÓMEZ (2018) p. 30.

<sup>76</sup> Dado que hay hipótesis en que el desequilibrio significativo no presupone abuso de debilidad ajena, cuales son la lesión en su vertiente objetiva, las cláusulas abusivas en sede de consumo y las cláusulas abusivas en sede civil. Véase GÓMEZ (2018) pp. 33-43).

llos que integran una misma categoría. El primero de ellos corresponde a una *apremiante necesidad de contratar* (así, la venta por imperiosa necesidad de dinero y la contratación de un servicio por una necesidad urgente). El segundo es una *cierta ignorancia* (así la compra con inexperiencia, confianza o ignorancia y el aprovechamiento de inferioridad cultural en los pactos prematrimoniales). En fin, el tercero corresponde a lo que podría denominarse *dependencia emocional* (de esta manera las donaciones desproporcionadas y la constitución de garantías).

A continuación, presentamos esta sistematización a la luz de los vicios del consentimiento, es decir, del error, del dolo y de la fuerza, pues ese es nuestro propósito. No nos detendremos en cada supuesto específico, toda vez que esta perspectiva de análisis nos impediría abordarlos en una misma categoría e intentar arribar a una tutela general para este grupo de casos.

En efecto, hay uno que pueden abordarse a partir del objeto ilícito, cual es el caso de los pactos prematrimoniales en que una de las partes le impone a la otra la renuncia de derechos que le correspondían a la disolución del matrimonio, pues contraviene el artículo 1717 del Código Civil en aquella parte que establece que las capitulaciones matrimoniales no contendrán estipulaciones contrarias a las leyes. Otro que pueden reconducirse a la acción de inoficiosa donación prevista en el artículo 1187 y activar la rescisión establecida en el artículo 1425, como acontece con las donaciones desproporcionadas que afectan a un legitimario. Y dos que encajan en la lesión enorme: la venta de un inmueble a un bajísimo precio y la compra de este a un altísimo precio.

Pero en los que restan no existiría un dispositivo a través del cual pueda tutelarse el desequilibrio. Así acontece en la desproporción significativa en la compra y venta de un bien mueble, en la contratación de un servicio a un precio muy superior al normal por una necesidad urgente derivada de quien lo suministra, en las donaciones desproporcionadas hechas por quien se encuentra en una situación de dependencia emocional o afectiva respecto del donatario en que no proceda la acción de inoficiosa donación y en la constitución de gravosas garantías para asegurar deudas familiares o deudas de un empleador que se beneficia de su ascendente sobre el garante.

Para alcanzar dicho propósito procederemos de la siguiente manera. En primer lugar, indicamos en qué consiste cada vicio y luego como operan respecto de los grupos recién señalados, esto es, de la necesidad apremiante de contratar, de la ignorancia y de la dependencia emocional.

#### *a. El error*

Entendemos por error la ignorancia acerca de determinados aspectos de la realidad que el Derecho considera suficientes para entender el consentimiento viciado. Dos requisitos son los que determinan esta consecuencia. El primero de ellos es que se el supuesto de ignorancia *encaje* en la descripción de los artículos 1453 a 1455 del Código Civil, esto es, del error obstáculo, del error sustancial, del error accidental y del error en la persona y, en segundo lugar, que sea *excusable*<sup>77</sup>.

<sup>77</sup> Sobre la excusabilidad del error DE LA MAZA (2017a) pp. 169-175.

El primer grupo corresponde a la *necesidad apremiante* y, en nuestra opinión, el error no tendría utilidad respecto de él. La razón es la siguiente: lo definitorio de este grupo es tal necesidad apremiante, no la ignorancia de ciertos aspectos de la realidad. La voluntad de quien contrató no se encuentra constreñida por la falta de información relevante, sino que por una necesidad que debe satisfacerse impostergablemente.

El segundo grupo –*la dependencia emocional*– presenta la misma limitación que el primero respecto de la disciplina del error, no es un problema de ignorancia: por lo mismo, se encuentra más allá del campo de aplicación del error.

El tercer grupo –*la ignorancia*– se acomoda, en principio al menos, a la fisonomía del error y, por lo mismo, parece conveniente prestarle mayor atención. Para hacerlo, resulta conveniente recordar que no cualquier supuesto de ignorancia configura un error con trascendencia anulatoria, sino que se trata únicamente de aquellos supuestos considerados entre los artículos 1453 a 1455.

Lo siguiente que debe tenerse presente, es que en el grupo de la ignorancia hemos reunido *la falta de experiencia y la confianza* en la medida en que la falta de experiencia o el exceso de confianza es lo que lleva al error. Resulta importante, entonces, atender al requisito de la *excusabilidad del error*. La razón es la siguiente: una parte importante de la doctrina ha entendido que esta es un requisito relativo a la *diligencia* que debe emplearse en los propios negocios.<sup>78</sup> Si se considera la excusabilidad en esos términos, la falta de experiencia y la confianza excesiva parecen encontrar fácil acomodo como ejemplos de inexcusabilidad. Sin embargo, esa no es la única manera de considerar la excusabilidad. Domínguez Águila ha defendido un enfoque más relacional, considerándola como un dispositivo para *distribuir el riesgo de la información defectuosa* que pondera comparativamente la conducta de las partes<sup>79</sup>. Miradas así las cosas, la falta de experiencia o la confianza excesiva no necesariamente determinan la inexcusabilidad del error, sin embargo, exigen preguntarse si la otra parte debía proteger a quien padecía de inexperiencia o había confiado excesivamente. Se trata de una cuestión sobre la que volveremos a propósito del dolo.

### b. El dolo

Claro Solar define al dolo vicio del consentimiento como “toda especie de maniobras reprobadas por la buena fe, que una persona emplea para hacer que otra persona incurra en un error que la determina a contratar”<sup>80</sup>. En consecuencia, para que el dolo vicie el consentimiento ha de ser que la *conducta* (una acción u omisión) sea fraudulenta y que *induzca a la otra parte*, ya sea a determinados términos del contrato (dolo incidental<sup>81</sup>) o a la decisión de contratar (dolo principal<sup>82</sup>).

<sup>78</sup> CLARO (2015) p. 141 y LEÓN (1979) p. 166 .

<sup>79</sup> DOMÍNGUEZ (2020) pp. 134- 138 y DE LA MAZA (2017b) pp. 489-520.

<sup>80</sup> CLARO (2015) p. 199. En el mismo sentido, DOMÍNGUEZ (2020) p. 153.

<sup>81</sup> Definido por Alcalde y Boetsch como “el que no determina a una persona a celebrar el acto jurídico, pero sí a concluirlo en distintas condiciones de aquellas en las que lo habría concluido, generalmente menos onerosas, si no se hubiera empleado el procedimiento torcido” (ALCALDE y BOETSCH (2021) p. 144).

<sup>82</sup> Que es el que vicia el consentimiento si, además, emanad de una de las partes, de conformidad al artículo 1458 del Código Civil.



Respecto del primer grupo de casos, esto es, la *necesidad apremiante de contratar*, si se asume que el dolo es una inducción al error, la única posibilidad sería que tal necesidad fuera un error al que indujo el otro contratante.<sup>83</sup> Si no es así, lo que habría que calificar como doloso sería el *aprovechamiento* de la necesidad apremiante. Sin embargo, tratándose de la ventaja injusta, según ya ha quedado dicho, la discusión acerca del aprovechamiento enseña que por éste se entiende el simple conocimiento de la situación de necesidad apremiante. Como resulta evidente, ese conocimiento no puede estimarse como una maquinación. Queda, entonces, la cuestión del *dolo por omisión*, pero, en ese caso, la omisión consiste en no informar<sup>84</sup>, de manera que tampoco procedería. En nuestra opinión, entonces, salvo que se induzca a error sobre la existencia de la necesidad apremiante, no resulta posible acudir a la disciplina del dolo.

No obstante lo anterior, nos interesa aprovechar el tratamiento del dolo para considerar una idea que ha presentado Bigwood<sup>85</sup> en el derecho inglés y Barceló Compte<sup>86</sup> en el ámbito español. Ambos sugieren que la situación que exponemos puede caracterizarse como una vulneración de una *norma de la comunidad (legal neighbourhood)*, lo que implica que las partes, en cualquier negociación, deban considerar los intereses de la otra –aproximándonos a la idea de *altruismo moderado* en el derecho de contratos<sup>87</sup>–, pudiendo configurarse *deberes de colaboración* derivados de las exigencias de conducirse de buena fe durante la negociación del contrato. Tal constatación podría llevar a plantear que en la ventaja injusta podría existir una contravención de la buena fe precontractual y así justificar, al menos la procedencia de la indemnización de los daños que la explotación causara al otro contratante<sup>88</sup>.

En lo que concierne al grupo relativo a la *dependencia emocional*, esta no ha sido creada por uno de los contratantes para lograr la voluntad de otro, en cuyo caso podría configurar un supuesto de dolo vicio del consentimiento, siempre y cuando se aceptara una noción de dolo *más amplia* de la que parece aceptarse en Chile. En este sentido Federico de Castro sugirió que el alcance de la expresión no se limita a la provocación del engaño, sino que alcanza a otras maniobras ilícitas destinadas a *capturar la voluntad negocial*.<sup>89</sup> Pero, si el caso es que la dependencia no se ha creado con ese fin, al igual que sucedía en el caso anterior, no existe una maquinación fraudulenta. Sin embargo, respecto del dolo por omisión las cosas pueden cambiar. Según se ha dicho, existe *dolo por omisión* cuando, deliberadamente, con la intención, de que se manifieste una voluntad negocial, se omite la entrega de información que la ley o el principio general de la buena fe exigen suministrar.<sup>90</sup> Pues bien, uno de los criterios que se emplea para justificar deberes de información precontractual de-

<sup>83</sup> Se trata de un error en los motivos, pero, en este caso –el de dolo– las limitaciones que la disciplina del error vicio impone al error en los motivos no se aplica.

<sup>84</sup> LEÓN (1979) p. 205 y ALCALDE y BOETSCH (2021) pp. 136 y ss.

<sup>85</sup> BIGWOOD (2005) pp. 85-86.

<sup>86</sup> BARCELO (2019) pp. 122-123

<sup>87</sup> Sobre el altruismo en el derecho de contratos PEREIRA (2022) pp. 1-30.

<sup>88</sup> BARCELÓ (2019) pp. 124-127.

<sup>89</sup> DE CASTRO (1985) p. 149.

<sup>90</sup> DOMÍNGUEZ (2020) p. 152.



rivados de la buena fe es la existencia de una *relación de confianza*<sup>91</sup>. Si se asume que la dependencia emocional se da en una relación en la que existe una relación de confianza entre las partes, entonces habrá que preguntarse si aquella que se beneficia del desequilibrio debía informárselo a la otra. Nuestra respuesta es, al menos en general, sí. En la medida en que exista la confianza, existe una *expectativa legítima* de que la otra parte comunique el contrato que se está celebrando es ruinoso para quien lo padece y extremadamente beneficioso para la parte que calla.

Esta última idea se enlaza con el tercer grupo de casos que refiere a la *ignorancia*. Una vez más, convendrá distinguir entre dolo por acción y por omisión. Si la ignorancia fue provocada por quien se va a beneficiar de la ventaja injusta, entonces la situación encaja perfectamente con la definición de dolo aceptada en Chile. Si, en cambio se trata de dolo por omisión, la pregunta es si existía un deber de informar que se infringió deliberadamente. La respuesta a esta pregunta puede resultar más o menos *compleja* según si es que el deber de informar se encuentra tipificado o en la ley o, en cambio, hay que extraerlo de las exigencias que impone a las partes el principio general de buena fe mientras negocian un contrato<sup>92</sup>. Si se trata un deber legal, por ejemplo de aquellos de la LPC<sup>93</sup>, entonces la solución es sencilla, pero, si deriva de las exigencias de la buena fe, entonces, resulta necesario mostrar que la buena fe, en ese caso particular, imponía tal deber.

### c. La fuerza

La fuerza puede definirse como “el constreñimiento ejercido sobre la voluntad del que hace la declaración, y que resulta de la amenaza de un mal considerable y grave”<sup>94</sup>. Tal *constreñimiento* corresponde a una *amenaza* (lo que frecuentemente se denomina “fuerza moral”, una cierta presión ejercida sobre la persona para conseguir su declaración de voluntad; dicha presión corresponde a la amenaza de un mal futuro). No hay fuerza, como lo apunta Claro Solar, en cuanto vicio del consentimiento, cuando la presión física reduce a la víctima a un estado enteramente pasivo<sup>95</sup>. Como se sabe, de conformidad al artículo 1456 del Código Civil, para que ella vicie el consentimiento debe ser capaz de *producir una fuerte impresión* en una persona en términos de determinarla a contratar y ejercerse con esa intención. Debe, además, ser *injusta* y esto determina que, como ha sugerido Castro, que

“los jueces tienen así que realizar la delicada tarea de distinguir entre: las presiones usuales en la vida de los negocios, que como tales se estiman permitidas, de aquellas otras claramente reprobadas”<sup>96</sup>.

Por lo que toca a la *necesidad apremiante de contratar*, parece evidente que si ella se explica por la amenaza que la otra parte o un tercero ha formulado a quien manifiesta su

<sup>91</sup> Sobre este tópico DE LA MAZA (2010a) pp. 300-302.

<sup>92</sup> Un detallado estudio de tales deberes típicos y atípicos en DE LA MAZA (2010a) pp. 67-347.

<sup>93</sup> A propósito de tales deberes DE LA MAZA (2010b) pp. 21-52.

<sup>94</sup> CLARO (2015) p. 174.

<sup>95</sup> CLARO (2015) p. 174.

<sup>96</sup> DE CASTRO (1985) p. 145.

voluntad con la intención de inducirlo a contratar, existirá un supuesto de fuerza como vicio del consentimiento ¿Qué sucede, sin embargo, si la presión no proviene de la amenaza de personas? A propósito del origen de la fuerza, se ha planteado en Chile la cuestión del *estado de necesidad*. Habrá que comenzar notando que, en materia penal, opera como una cláusula de exclusión de punibilidad y que, en el ámbito nacional se ha estimado, debe operar como una causa de justificación respecto de la responsabilidad civil<sup>97</sup>. Por otra parte, en el derecho francés, aun antes de la modificación de 2016 –y con el mismo tono del artículo 1457, es decir, la aparente exigencia de que la fuerza haya sido empleada por otra persona– se había fallado que el estado de necesidad recibía su adecuado encaje en la disciplina de la *fuerza*<sup>98</sup>. En el ámbito nacional, recuerda Domínguez, esa solución fue defendida por Duc-ci y señala que el tenor de dicho artículo no impide aplicar la disciplina de la fuerza a este tipo de casos pues

“(…) la regla no hace referencia a que sea requisito de la fuerza que provenga solo de un acto humano. Lo que ella trata es de separar la fuerza del dolo en cuanto a que no se pide en ella que provenga de la contraparte”<sup>99</sup>.

Se trata, sin duda, de un argumento ingenioso, sin embargo, podría resultar algo desaprensivo con la historia de la regla que instancia el precepto pues, como ha notado De Castro respecto del Código Civil español, en el derecho romano “no se consideraba impugnabile el contrato celebrado en estado de peligro o de necesidad aunque éste suponga una situación de grave temor”<sup>100</sup>.

Por otra parte, aun si se acepta la asimilación, debe hacerse con cuidado, pues como previenen Flour, Aubert y Savaux:

“la asimilación del estado de necesidad a la violencia debe considerarse la regla general, pero solo si el otro contratante se aprovechó de esas circunstancias para pactar condiciones abusivamente favorables a él”<sup>101</sup>.

Domínguez aconseja otra cautela, en los siguientes términos:

“la aceptación de la presión de circunstancias económicas como situación asimilable a la fuerza no puede hacerse sino con precaución puesto que (...) no se puede impedir a los débiles que contraten con los fuertes”<sup>102</sup>.

<sup>97</sup> BARROS (2020) pp. 145-146 y recientemente CÉSPEDES, ESCOBAR y MENDOZA (2022) pp. 45-78.

<sup>98</sup> FLOUR, AUBERT y SAVAUX (2014) p. 229. Una aproximación similar en nuestra dogmática se aprecia en TO-CORNAL (1981) p. 146 y PRADO (2020) pp. 635-652.

<sup>99</sup> DOMÍNGUEZ (2020) pp. 177-178.

<sup>100</sup> DE CASTRO (1985) p. 142

<sup>101</sup> FLOUR, AUBERT y SAVAUX (2014) p. 244.

<sup>102</sup> DOMÍNGUEZ (2020) pp. 179-180.

En lo que concierne al segundo grupo de casos, esto es, a la *dependencia emocional*, ella parece lejana a la amenaza de un mal grave, sin embargo, podría asumirse que el mal que se percibe como grave consiste en desagradar a la persona respecto en quien se confía. El problema con esa maniobra es que, aun cuando resulte plausible considerar eso como un mal grave, al hacerlo lleva en dirección al *temor reverencial*, siempre que se trate de una persona a quien se debe sumisión y respeto, y habrá que advertir que el legislador ha estimado que, con independencia de la impresión que produzca en quien declara la voluntad, el temor reverencial *no vicia el consentimiento*. Así lo dispone el inciso final del artículo 1456 en los siguientes términos:

“El temor reverencial, esto es el solo temor de desagradar a las personas a quienes se debe sumisión y respeto no basta para viciar el consentimiento”.

Como puede verse, por intenso que sea dicho temor, no basta para viciar el consentimiento, circunstancia que refuerza el componente objetivo del vicio.

Aun respecto del temor reverencial, Domínguez ha señalado que su exclusión determinaría la improcedencia de la influencia indebida en el ámbito nacional<sup>103</sup>.

En fin, en lo que respecta al tercer grupo, cual es, *la ignorancia*, claramente se encuentra más allá del alcance de la fuerza como vicio del consentimiento.

#### IV. CONCLUSIONES

La falta de regulación de la ventaja injusta en nuestro derecho ha determinado que diversos autores nacionales hayan realizado valiosos esfuerzos para intentar encajarla a partir de ciertos dispositivos con el propósito de alcanzar la justicia contractual que ella prodiga.

A nuestro juicio, tales propuestas adolecen de falta de justificación normativa o esta resulta un tanto rebuscada, prescindiendo del recurso a los vicios del consentimiento que, como hemos pretendido demostrar en las líneas que anteceden, permiten que algunos supuestos de ventaja injusta que se han identificado en el derecho comparado sean tutelados por esta vía.

Podría pensarse que el examen de los vicios del consentimiento que hemos efectuado muestra una capacidad más bien limitada para contener la ventaja injusta respecto de su supuesto de hecho y de sus consecuencias en relación a las otras propuestas de las que disintimos.

En efecto, tratándose del *error*, y de conformidad al inciso final del artículo 1682 del Código Civil, la consecuencia es la *nulidad relativa*, salvo tratándose del error obstáculo, pues se ha discutido si procede la nulidad absoluta e, incluso, la inexistencia<sup>104</sup>. Por otra parte, se ha postulado que la indemnización no solo procedería tratándose del error en la persona como lo indica el artículo 1455 del Código Civil, sino que también respecto de

<sup>103</sup> DOMÍNGUEZ (2020) p. 171.

<sup>104</sup> Una visión panorámica de esta discusión en ALCALDE y BOETSCH (2021) p. 102.

otros errores a partir del aforismo *ubi edem ratio ibi ius* y que su fundamento se encuentra en el daño ocasionado por la nulidad<sup>105</sup>.

En lo que respecta al *dolo* vicio y a la *fuerza* moral grave, injusta y determinante sus consecuencias son idénticas, toda vez que también procede la nulidad relativa, así como la indemnización de perjuicios, dado que como lo ha referido la doctrina más autorizada ella siempre está disponible si la reparación del daño causado no queda satisfecha con la sola declaración de la nulidad y la consiguiente restitución<sup>106</sup>.

Puestas las cosas de esta manera, la disciplina de los vicios del consentimiento permitiría acoger uno de los remedios previstos para la ventaja injusta en algunas regulaciones, cual es la nulidad relativa, mas no aquel relativo a la adaptación del contrato. Pero lo cierto es que las propuestas que abogan por reconducir las hipótesis en que ella tiene lugar al objeto ilícito o a la infracción de la buena fe precontractual activando, respectivamente, la nulidad absoluta o la sola indemnización de daños, tampoco alcanzan la referida adaptación.

Nuestra propuesta se asemeja a aquellas en lo que refiere a los efectos, pero parece más robusta y concreta en cuanto a la argumentación, dado que se apoya en un dispositivo expresamente regulado en nuestro Código al que los tribunales pueden recurrir para tutelar al contratante débil que se encuentre en dicho supuesto. Ciertamente no comprende todas las hipótesis que hemos referido de ventaja injusta, pero nos permite constatar que algunas de ellas pueden tutelarse por esta vía, hasta ahora inexplorada. Y esta nos parece una buena noticia mientras nuestro legislador no se anime a disciplinarla.

## BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ALCALDE, Enrique y BOETSCH, Cristián (2021): *Teoría general del contrato. Doctrina y jurisprudencia*, Tomo I (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).
- ALCALDE, Jaime (2010): “La rescisión en el Código Civil chileno”, en Departamento de Derecho Privado Universidad de Concepción (coord.), *Estudios de Derecho Civil V* (Santiago, AbeledoPerrot/LegalPublishing): pp. 48-78.
- ATIYAH, P.S. (1985): “*Contract and fair exchange*”, *The University of Toronto Law Journal*, vol. 35, N° 1:1-24.
- BARAONA GONZÁLEZ, Jorge (2012): *La nulidad de os actos jurídicos* (Bogotá , Grupo Editorial Ibáñez)
- BARCELÓ COMPTE, Rosa (2019): *Ventaja injusta y protección de la parte débil del contrato* (Madrid, Marcial Pons).
- BARROS, Enrique (2017): “Fuerza económica y abuso de posición de debilidad de la contraparte en el desarrollo jurisprudencial y doctrinario del derecho de contratos”, en CORRAL, Hernán y MANTEROLA, Pablo (edits.), *Estudios de Derecho Civil XII* (Santiago: Thomson Reuters) pp. 289-310
- BARROS, Enrique (2020): *Tratado de responsabilidad extracontractual*, Tomo I (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).

<sup>105</sup> LEÓN (1991) p. 142, MARTINIC y REVECO (2005) pp. 294-295 y LÓPEZ (2018b) p. 259.

<sup>106</sup> Por todos BARAONA (2012), pp. 91 y 92.

- BENAVENTE, María Isabel (2015): “Artículo 332. Lesión” en HERRERA, Marisa; CAMELO, Gustavo; PICASSO, Sebastián (dirs.), *Código Civil y Comercial de la Nación. Comentado. Tomo I. Título Preliminar y Libro Primero* (Artículos 1 a 400), (Buenos Aires, Editorial del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación) pp. 529-532.
- BIGWOOD, Rick (2005): “Contracts by Unfair Advantage: From exploitation to transactional Neglect”, *Oxford Journal of Legal Studies*, vol. 25, N° 1: pp. 65-96.
- BOSH CAPDEVILLA, Esteve (2012): “La anulación del contrato por explotación injusta en la Propuesta de Anteproyecto de la Ley de Modernización del Derecho de obligaciones y contratos” en BOSH CAPDEVILLA, Esteve (dir.), *Nuevas perspectivas de derecho contractual* (Barcelona, Editorial Bosh).
- CAMPOS MICIN, Sebastián (2022): “Sobre el ámbito subjetivo de aplicación del control de contenido de cláusulas no negociadas: una propuesta de generalización con base en reglas y principios del derecho civil”, *Revista Chilena de Derecho*, Vol. 49, N° 3.
- CARIOTA FERRARA, Luigi (1956): *El negocio jurídico* (Madrid, Aguilar, trad. M. Albaladejo).
- CARRANZA ÁLVAREZ, César (2015): “El contrato lesivo y la presunción de aprovechamiento de la necesidad” (Lima, Editorial Jurídica Grijley)
- CÉSPEDES MUÑOZ, Carlos; ESCOBAR VEAS, Javier y MENDOZA ALONZO, Pamela (2022): “Las consecuencias civiles del estado de necesidad justificante en Chile”, *Revista chilena de Derecho y Ciencia Política*, vol. 3, N° 2: pp. 45-78.
- CORRAL TALCIANI, Hernán (2018): *Curso de Derecho Civil. Parte general* (Santiago: Thomson Reuters)
- CHANTEPIE, Gaël y LATINA, Mathias (2016): *La réforme du droit des obligations. Commentaire théorique et pratique dans l'ordre du Code Civil* (Daloz, Paris).
- CHAMIE, José Felix (2012): “El principio general de *reductio ad aequitatem* por desequilibrio contractual”, *Revista de Derecho Privado Universidad Externado de Colombia*, N° 22: pp. 219-275.
- DE CASTRO, Federico (1985): *El negocio jurídico* (Madrid, Editorial Civitas).
- DE LA MAZA, Iñigo (2010a): *Los límites del deber precontractual de información* (Navarra, Civitas, Cizúr Menor).
- DE LA MAZA, Iñigo (2010b): “El suministro de información como técnica de protección de los consumidores: los deberes precontractuales de información”, *Revista de Derecho Universidad Católica del Norte*, Año 17, N° 2: pp. 21-52.
- DE LA MAZA, Iñigo (2010c): “La buena fe como dispositivo de ponderación” en LETELIER W., Raúl; COLOMA, Rodrigo, C. (dirs.), *Principios jurídicos: análisis y crítica* (Santiago, Legalpublishing) pp. 247-274.
- DE LA MAZA GAZMURI, Iñigo (2017a): “La distribución del riesgo de las equivocaciones a través de la disciplina del error” en VIDAL OLIVARES, Álvaro (dir.); SEVERIN FUSTER, Gonzalo (edit.), *Estudios de derecho de contratos en homenaje a Antonio Manuel Morales Moreno* (Santiago, Editorial Thomson Reuters) pp. 151-176.
- DE LA MAZA GAZMURI, Iñigo (2017b): “La naturaleza recíproca del problema: a propósito de la excusabilidad del error” en MARÍN, Juan Carlos; SCHOPF OLEA, Adrián (dirs.), *Lo público y lo privado en el derecho. Estudios en homenaje al profesor Enrique Barros Bourie* (Santiago, Editorial Thomson Reuters) pp. 489-520.

- DE LA MAZA GAZMURI, Iñigo (2023): “Desigualdad y vulnerabilidad: desde las leyes especiales al derecho común”, en PINOCHET OLAVE, Ruperto (editor), *Estudios de Derecho Civil XVI* (Santiago, Thomson Reuters) pp. 413-432.
- DE LA MAZA GAZMURI, Iñigo y VIDAL OLIVARES, Álvaro (2021): *Hacia un derecho latinoamericano de los contratos. Los principios latinoamericanos de Derecho de los contratos* (Valencia, Tirant lo Blanch).
- DOMÍNGUEZ ÁGUILA, Ramón (2020): *Teoría general del negocio jurídico* (Santiago, Editorial ProLibros, 3ª edición actualizada).
- INFANTE RUÍZ, Francisco José (2022): *El “aprovechamiento injustificado” como vicio del consentimiento. Análisis desde la doctrina de la undue influence del Derecho inglés* (Valencia, Tirant lo Blanch).
- FIN-LANGER, Laurence (2002): *L’equilibre contractuel* (Paris, Editorial L.G.D.J.).
- FOUILLÉ, Alfred (1880): *La science sociale contemporaine* (Paris, Hachette).
- FLOUR, Jacques; AUBERT, Jean-Luc y SAVAUX, Éric (2014). *Droit civil, Les obligations. 1. L’acte juridique* (París, Sirey, dieciseisava edición).
- GALGANO, Francesco (1998): *Equilibrio contrattuale e buona fede dei contraenti*” en Lipari, Nicolò, *Diritto Privato Europeo e Categorie Civilistiche* (Napoli, Edizioni Scientifiche italiane).
- GINÉS CASTELLET, Núria (2016): “La ventaja o explotación injusta en el ¿futuro? Derecho contractual”, *Indret Privado*, vol. 4: pp. 1-57.
- GÓMEZ CALLE, Esther (2018): *Desequilibrio contractual y tutela del contratante débil* (Navarra: Editorial Aranzadi).
- GOLDMAN, Sophie y LAGASSE, Stéphanie (2016): “Comment apprehender le déséquilibre contractuel en Droit Commun?”, en Jafferli, Ráfael (coord), *Le droit commun des contrats. Questions choisies*. 2ª ed. (Bruxelles, Editions Bruylant): 71-127.
- GORDLEY, James (1981): “Equality in Exchange”, *California Law Review*, Vol. 69: pp. 1587-1656.
- HONDIUS, Ewoud (2004): “The protection of the weak party in harmonized European contract law: a synthesis”, *Journal of Consumer Policy*, N° 27: p. 245-251.
- ISLER SOTO, Erika (2019): *El derecho del consumo. Nociones fundamentales* (Valencia, Tirant lo Blanch)
- JARUFE CONTRERAS, Daniela (2022): “La ventaja injusta como causal de ineficacia de los contratos frente a la vulnerabilidad patrimonial”, ponencia presentada en las III Jornadas Nacionales de Profesoras de Derecho Privado, organizadas por la Universidad de Valparaíso.
- JEREZ DELGADO, Carmen (2011): *La anulación del contrato* (Madrid, Editorial Civitas Thomson Reuters).
- LAITHIER YVES, Marie (2016): “Dispositions relatives à la validité du contrat”, en Chauviré, Phillippe (dir.), *La réforme du Droit des contrats: du Projet à l’Ordonnance Journée Nationale*, Tome XX/Nancy (Paris, Dalloz): pp. 27-41.
- LEÓN HURTADO, Avelino (1979): *La voluntad y la capacidad en los actos jurídicos* (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).



- LÓPEZ DÍAZ, Patricia Verónica (2015): “Por una noción amplia de lesión enorme en el Código Civil chileno: una relectura a partir del principio de equilibrio contractual y la idea de excesiva desproporción contenida en el Borrador de los Principios Latinoamericanos de derecho de los contratos”, en VIDAL OLIVARES, Álvaro; SEVERIN FUSTER, Gonzalo; MEJÍAS ALONZO, Claudia (edits.), *Estudios de Derecho Civil X* (Santiago. Editorial Thomson Reuters) pp. 699-723.
- LÓPEZ DÍAZ, Patricia (2017): “La naturaleza jurídica de la acción redhibitoria en el código Civil Chileno: ¿nulidad relativa, resolución por incumplimiento o rescisión propiamente tal?”, *Revista chilena de Derecho*, vol. 44, N° 2: pp. 423-459.
- LÓPEZ DÍAZ, Patricia Verónica (2018a): “La adaptación del contrato como medio de tutela precontractual en el Código Civil chileno”, *Revista de Derecho Valdivia*, vol. XXXI, N° 1: pp. 127-157.
- LÓPEZ DÍAZ, Patricia Verónica (2018b): “Los supuestos y el alcance de la indemnización de daños como medio de tutela precontractual en el Código Civil chileno y su eventual confluencia con la indemnización por incumplimiento contractual”, *Revista Ius et Praxis*, Año 24, N° 1: pp. 243-292.
- LÓPEZ DÍAZ, Patricia Verónica (2020): “El desequilibrio contractual y la tutela del contratante débil: una aproximación desde la Ley N° 19.496 sobre protección de los derechos de los consumidores y el derecho civil chileno” en *Estudios de Derecho Privado, II Jornadas Nacionales de Profesoras de Derecho Privado* (Santiago, Editorial Der): pp. 563-588.
- LÓPEZ DÍAZ, Patricia Verónica (2023): “El débil jurídico en el derecho privado chileno: noción, configuración y tipología”, *Revista Ius et Praxis*, Vol. 29, N° 1.
- MARTINIC GALETOVIC, Dora y REVECO URZÚA, Ricardo (2005): “Acerca del error, su excusabilidad y otros tópicos” en VARAS BRAUN, Juan Andrés; TURNER SAELZER, Susan (coords.), *Estudios de Derecho Civil* (Santiago, Editorial Lexis Nexis): pp. 259-296.
- MOMBERG URIBE, Rodrigo (2016): “Análisis de los modelos de vinculación del Código Civil y la legislación de protección al consumidor. Hacia un principio general de la protección de la parte débil en el derecho privado”, *Revista chilena de derecho*, vol. 43, N° 2: pp. 737-756.
- MUNITA MARAMBIO, Renzo (2021): “Sobre la equidad contractual y la obligatoriedad del vínculo: una mirada a la luz de la protección jurídica del contratante débil”, *Latin American Legal Studies*, vol. 8: pp. 174-190.
- MURPHY JAMES, Bernard (2002): “Equality in Exchange”, *The American Journal of Jurisprudence*, vol. 47, Issue 1: pp. 85-121.
- PALAZÓN GARRIDO, María Luisa (2016): “El abuso de debilidad, confianza o dependencia” en SÁNCHEZ, Sixto (ed.), *Derecho contractual comparado. Una perspectiva europea y transnacional*. Tomo I (Cizur Menor: Thomson Reuters).
- PEREIRA FREDES, Esteban (2022): “Altruismo y solidaridad en el derecho de contratos”, *Revista Chilena de Derecho*, vol. 49, N° 3: pp. 1-30.
- PEROT MOREL, Marie Angéle (1961): *De l'équilibre des prestations dans la conclusion du contrat*. (Paris, Editorial Dalloz).



- PICOD, Yves (2017): “Rapport introductif”, en Mazeaud, Denis y Picod, Yves (dirs.), *La violence économique; à laune du nouveau droit des contrats et du droit économique. Journées nationales Association Henri Capitant* (Paris, Dalloz).
- PIETROBON, Vittorino (1971): “El error en la doctrina del negocio jurídico” (Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, trad. M. Alonso Pérez).
- PRADO LÓPEZ, Pamela (2020): “Configurando la fuerza moral por circunstancias externas: un debate abierto en torno al concepto de estado de necesidad en el derecho chileno”, en ELORRIAGA, Fabián (edit.), *Estudios de Derecho Civil XV* (Santiago, Editorial Thomson Reuters).
- RAMOS MUÑOZ, David (2022): *Remedios contratuales: cumplimiento, conservación y adaptación del contrato* (Cizur Menor, Navarra: Thomson Reuters Aranzadi).
- RAWLS, John (1995): *La teoría de la justicia* (México, Editorial Fondo Cultural Económico).
- SANGERMANO, Francesco (2016): “*Disposizioni preliminar sul contratto*” en CENDON, Paolo, *Trattario di Diritto Civile. Contratto in generale* (Giuffré, Editore Milano): pp. 4-41.
- SCHOPF OLEA, Adrián (2017): “Las buenas costumbres en el derecho privado”, en SCHOPF, Adrián; MARÍN, Juan Carlos (eds.), *Lo público y lo privado en el derecho. Estudios en homenaje al profesor Enrique Barros Bourie* (Santiago, Thomson Reuters): pp. 521-586.
- TOCORNAL, María Ester (1981): *La voluntad y el temor en el negocio jurídico* (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).
- UNIDROIT (2012): “Principios Unidroit sobre los contratos comerciales internacionales 2010”. Disponible en: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2010-Spanish-i.pdf>. Fecha de consulta: 22 de septiembre de 2023.
- VOLPE, Fabrizio (2004): *La giustizia contrattuale tra autonomia e mercato* (Napoli, Edizione Scientifiche Italiane).
- WALKER SILVA, Nathalie (2019): *Rescisión por lesión en el Código Civil chileno. Historia, regulación y vínculos con las nulidades* (Valencia, Tirant lo Blanch).
- YÁÑEZ VIVERO, Fátima (2019): *Asimetrías contractuales por abuso de circunstancias. Un estudio en el marco de renovación del Derecho Contractual* (Valencia, Tirant lo Blanch).

## NORMAS E INSTRUMENTOS CITADOS

- Alemania, Código Civil.
- Argentina, Código Civil y Comercial de la Nación -CCCN.
- Brasil, Código Civil.
- Cataluña, Código Civil.
- Common European Sales Law.
- Chile, Código Civil.
- Chile, Ley N° 19.496 (07/03/1997), Establece Normas sobre Protección de los Derechos de los Consumidores.
- Draft Common Frame of Reference.*
- España, Propuesta de Modernización del derecho de obligaciones y contratos española.
- España, Propuesta de Código Civil relativa a los Libros Quinto y Sexto elaborada por la Asociación de profesores de Derecho Civil español de 2016.

Francia, *Code Civil*.

Italia, *Codice Civile*.

Holanda, Código Civil.

México, Código Civil.

Perú, Código Civil.

Principios Europeos de Derecho de Contratos.

Principios Latinoamericanos de Derecho de Contratos.

Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales.

Portugal, Código Civil.

Suiza, Código Civil.

